

# **Отчет по Финальному проекту Power Bi**

**227,19 млн**

Total sales

**43,01 млн**

Cost

**184,19 млн**

Profit

**81,07%**

Profit Margin %

Фильтр по статусу заказа

Canceled

Delivered

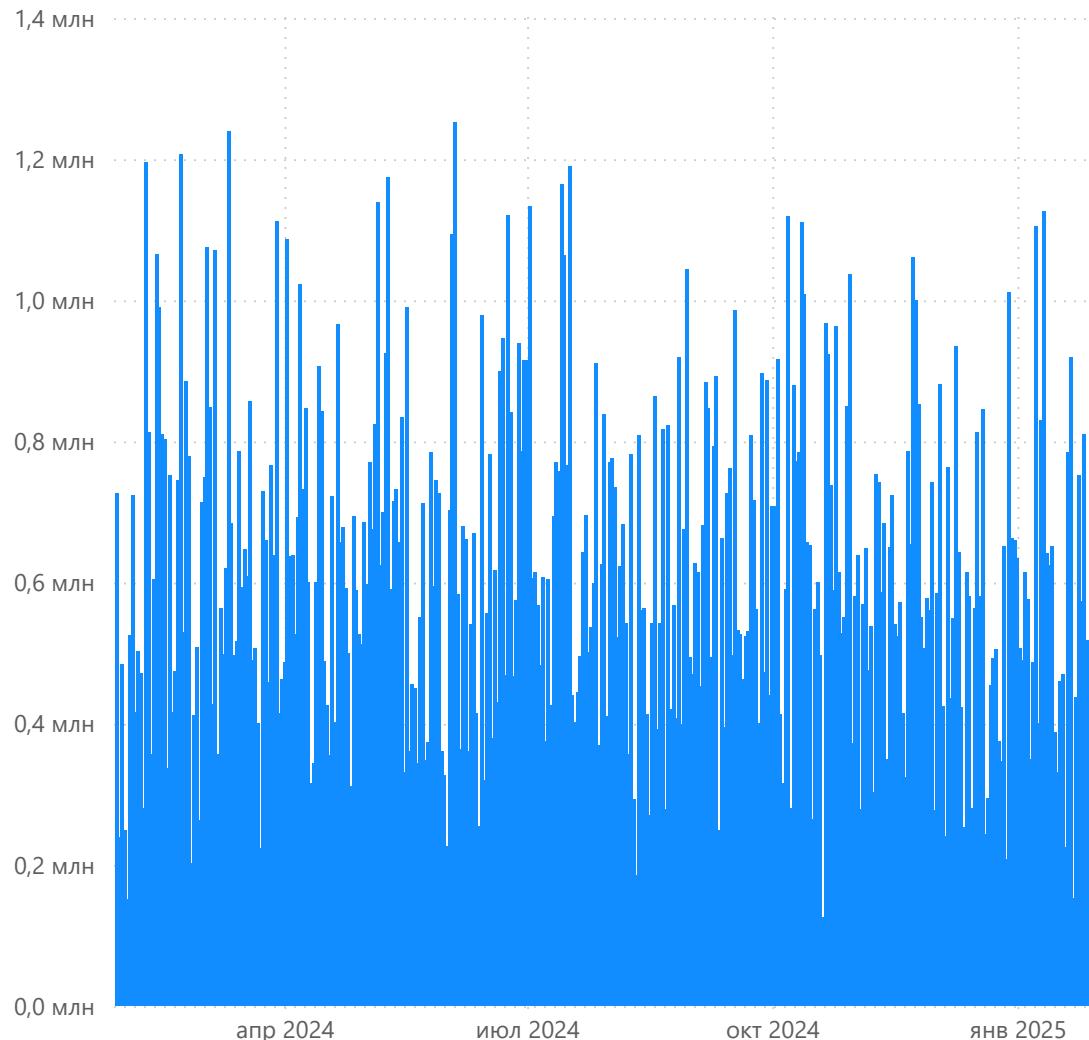
Pending

Processing

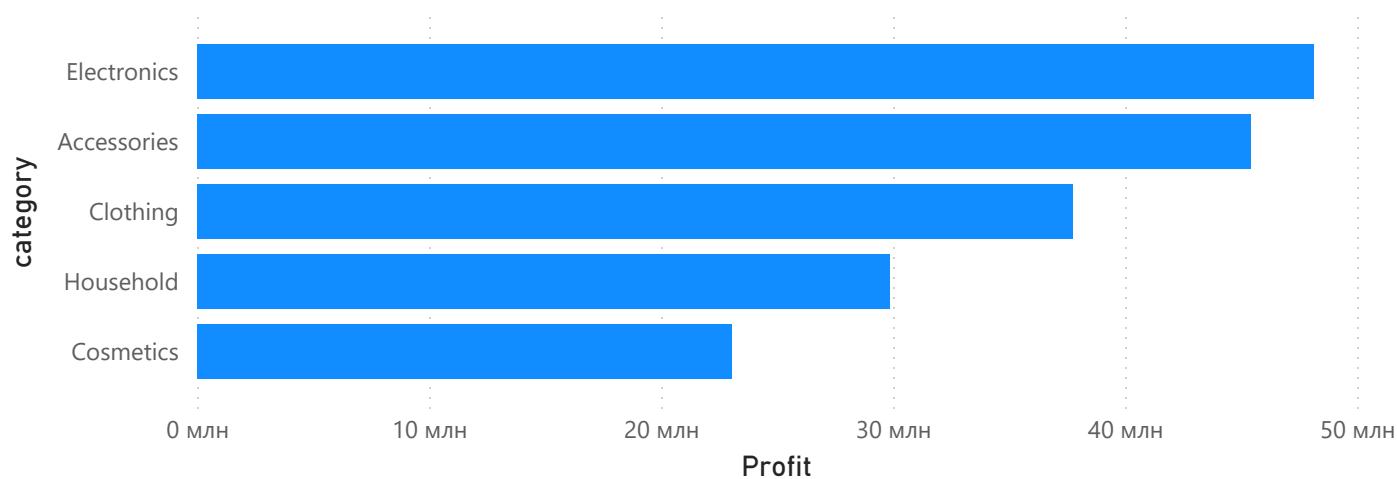
Returned

Shipped

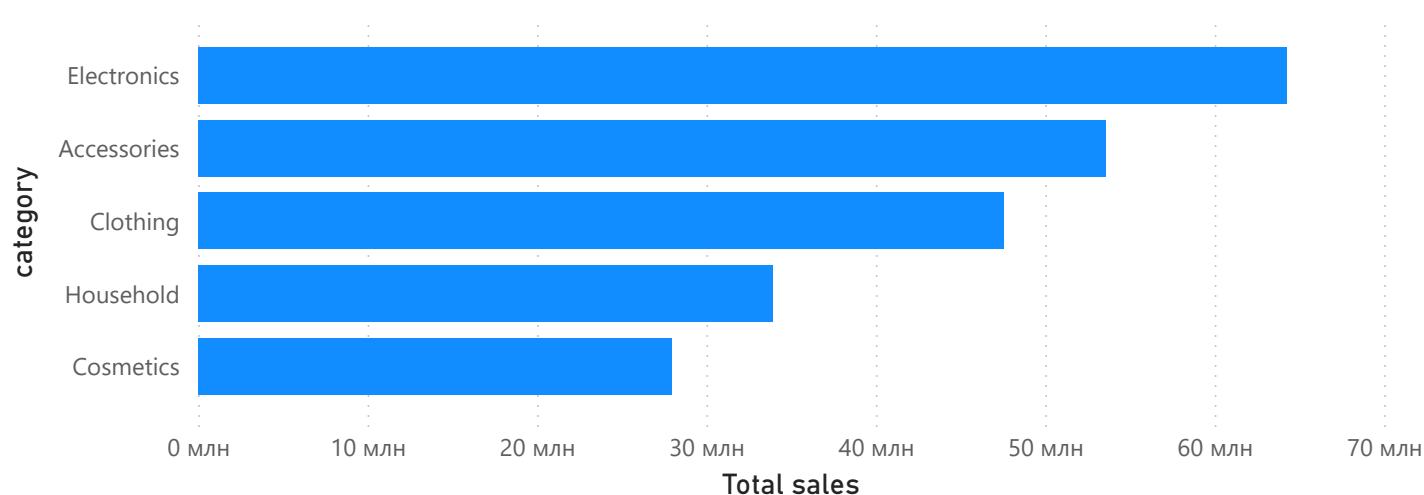
• Динамика продаж по датам



• Топ-5 категорий по прибыли

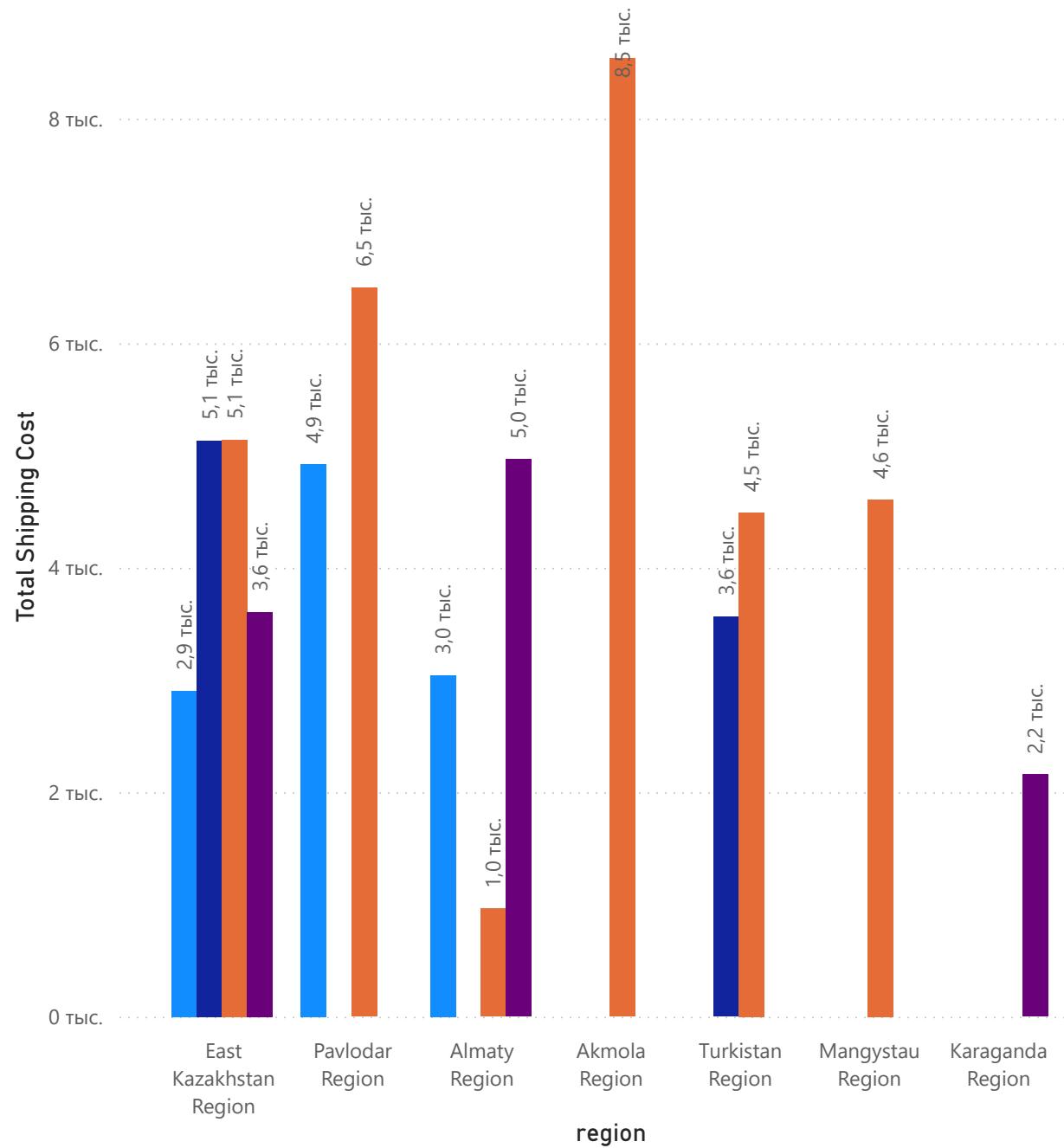


• Топ-5 категорий по продажам

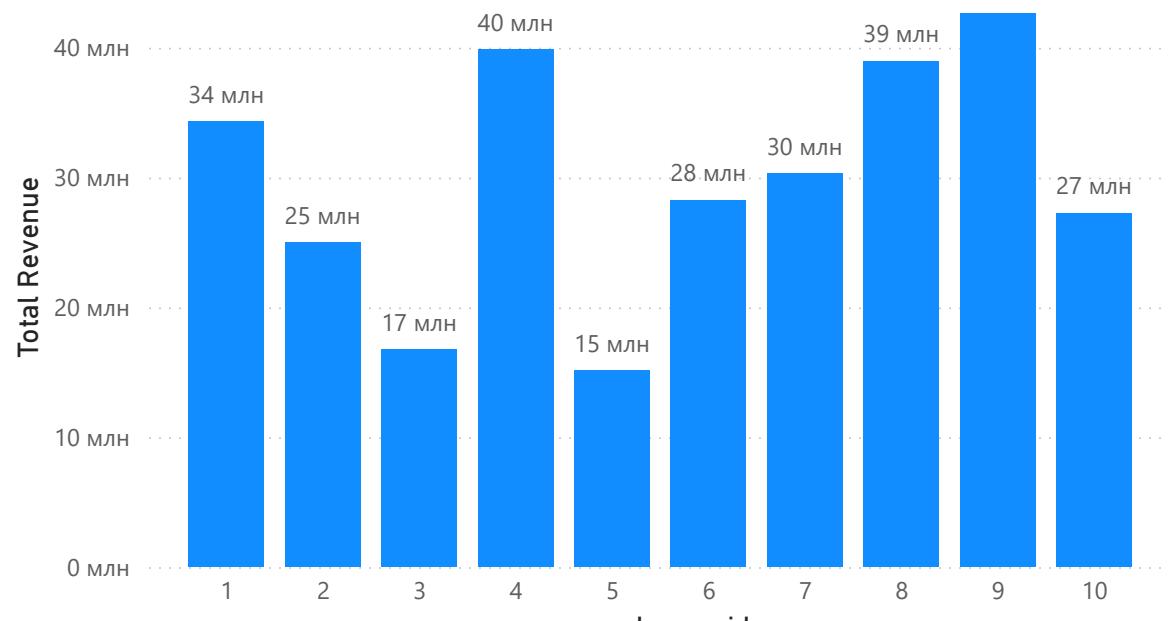


## Затраты на доставку по регионам

shipping\_method ● Courier Delivery ● Express ● Pickup ● Standard



## Выручка по складам с детализацией по дате



## Delivery KPI

0,03%

- Остатки на складах

warehouse\_id Total Stock

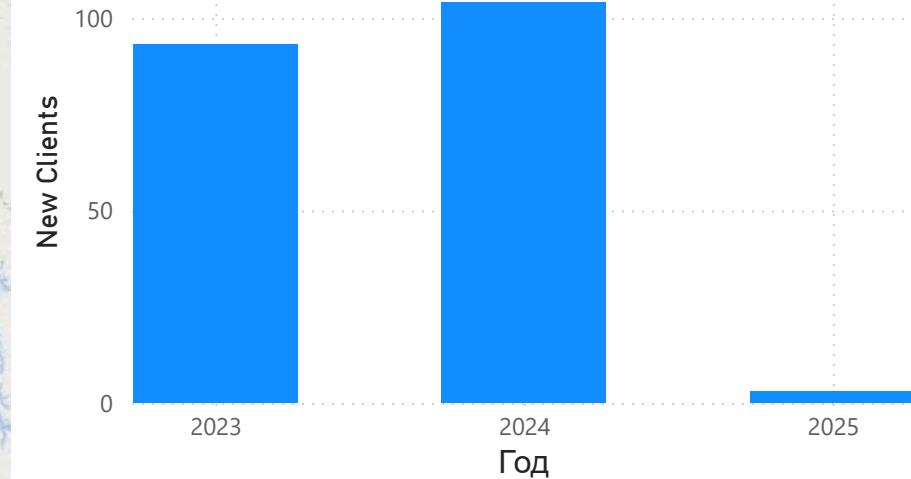
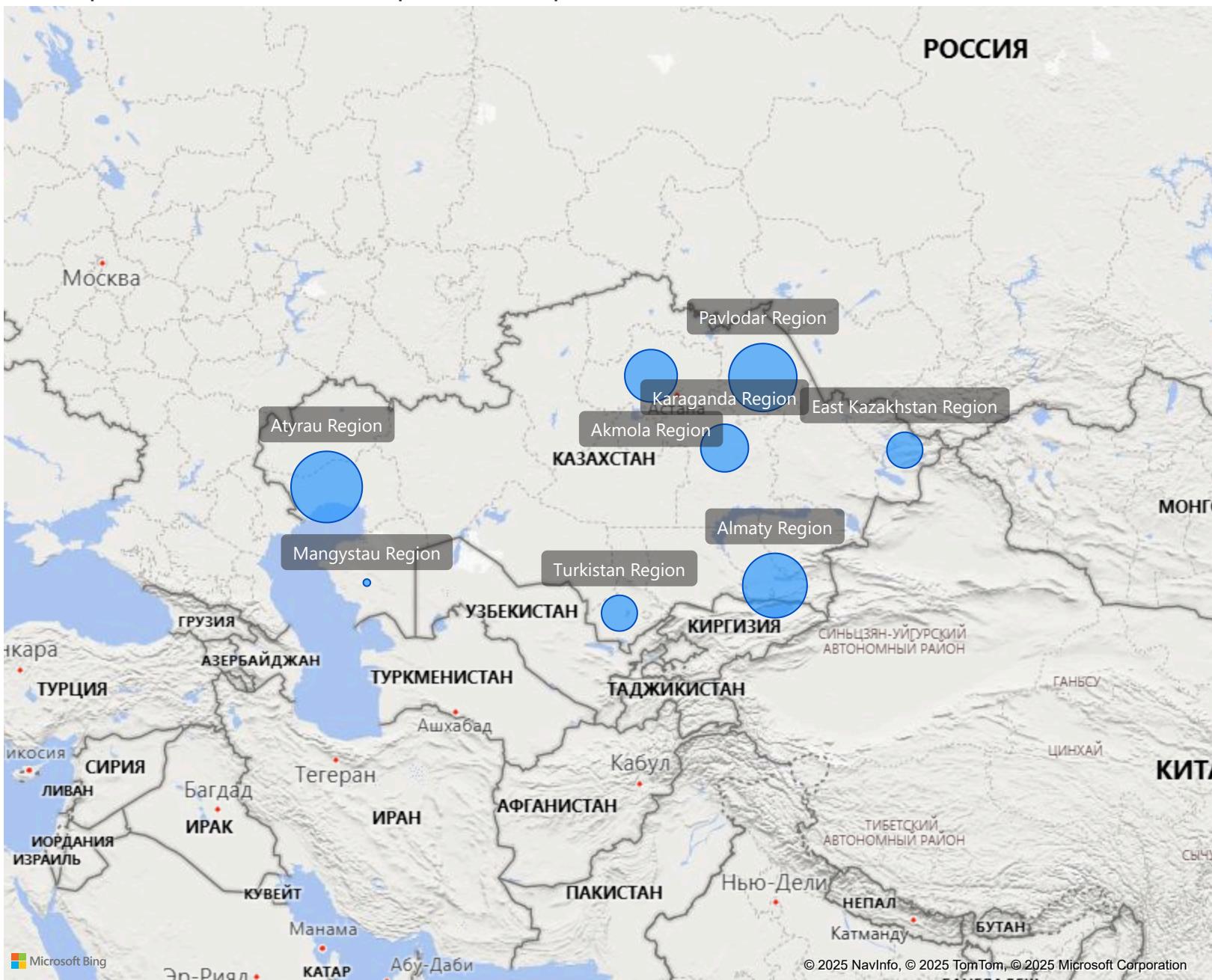
warehouse_id	Total Stock
1	10895
2	14586
3	15832
4	9978
5	10593
6	11336
7	10179
8	11825
9	13347
10	15271
<b>Всего</b>	<b>123842</b>

⚠ Поддержка этого визуального типа скоро будет прекращена. Выполните обновление сейчас, чтобы избежать ошибок.

[Обновить карту](#)

● Динамика новых клиентов по датам

● Распределение клиентов по регионам/городам



● Количество заказов в разрезе городов

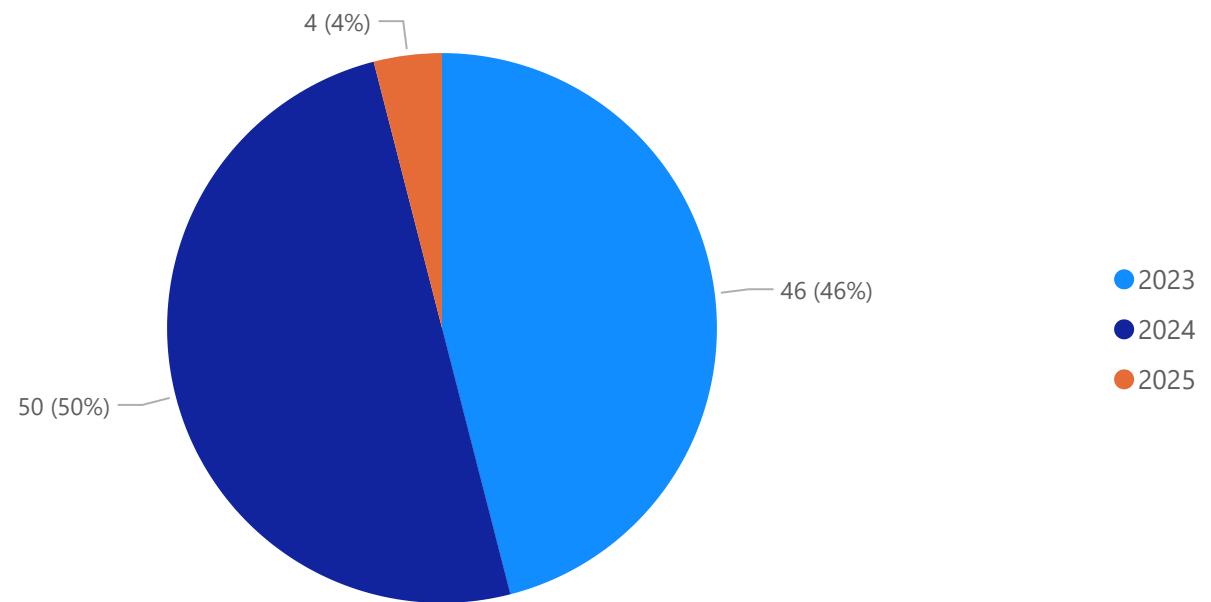
city Number of Orders

city	Number of Orders
Всего	2000
Atyrau	296
Pavlodar	292
Almaty	264
Nur-Sultan	256
Karaganda	253
Oskemen	227
Shymkent	210

● Средняя сумма заказа

113,60 тыс.

## Динамика приёмов



### ● Количество сотрудников на каждом складе

warehouse_id	Staff Count
1	11
2	13
3	9
4	5
5	14
6	7
7	18
8	4
9	13
10	6
<b>Всего</b>	<b>100</b>

### KPI каждого сотрудника по складам

warehouse_id	Revenue per Employee	Staff FTE
1	3 118 358,30	11,00
2	1 920 391,43	13,00
3	1 858 856,15	9,00
4	7 965 678,72	5,00
5	1 079 544,66	14,00
6	4 036 147,08	7,00
7	1 682 910,51	18,00
8	9 737 367,49	4,00
9	3 277 695,35	13,00
10	4 540 766,84	6,00
<b>Всего</b>	<b>2 982 882,83</b>	<b>100,00</b>

## Фильтр сотрудников по должностям

### position

Accountant

Analyst

Courier

Manager

Sales Representative

Warehouse Clerk

### ● Зарплатный фонд

**403,68 млн**

## Продажи и прибыль

Маржинальность бизнеса крайне высокая (выше нормы для ритейла).

### Это может означать:

- либо очень низкую закупочную стоимость,
- либо продажи идут по сильно завышенным ценам,
- либо часть себестоимости ещё не включена в расчёты.

## Динамика продаж по датам

График показывает:

- Продажи очень волатильные от ~200 тыс. до ~1,3 млн в день.
- Чёткий сезонный тренд **от весны до осени — рост**,
- затем **снижение в ноябре–январе**.

### Вывод:

Типичный паттерн e-commerce: летом и осенью спрос высокий, в начале года спад.

## Логистика и склады

### Выручка по складам

Склады генерируют разную выручку:

- Лидеры — склады №4, 8, 9 (~40–43 млн каждый)
- Аутсайдеры — №3, 5, 10 (15–27 млн)

### Инсайты:

- Производительность складов сильно различается почти в **3 раза**
- Возможно, разное количество сотрудников, разные регионы, разный поток заказов

### Остатки на складе

От 9–14 тыс. позиций на складе.

### Инсайт:

Остатки распределены почти равномерно по складам → складская политика стабильная.

## Доставка и регионы

### Затраты на доставку

По регионам заметны сильные различия:

- Максимальные затраты Akmola Region и Almaty Region
- Минимальные — Karaganda Region (в 3 раза ниже)
- "Express" и "Standard" — самые дорогие методы доставки

### Инсайт:

- Акмола и Алматы — требуют оптимизации логистики
- Возможно: высокая удалённость, плохая маршрутизация, дорогие тарифы
- "Express" тянет бюджет вверх — возможно, стоит ограничить по умолчанию

## Количество сотрудников по годам

Из круговой диаграммы:

- 2023: 46%
- 2024: 50%
- 2025: 4% (начало года)

### Инсайт:

Компания растёт: набор в 2024 выше, чем в 2023.

Фонд оплаты труда завышен.

## Количество сотрудников по складам

Разброс: от 4 до 18.

### Инсайты:

- Склады с высокой выручкой (№4, 8, 9) имеют **большее количество сотрудников**
- Корреляция высокая, количество персонала напрямую влияет на оборот