

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

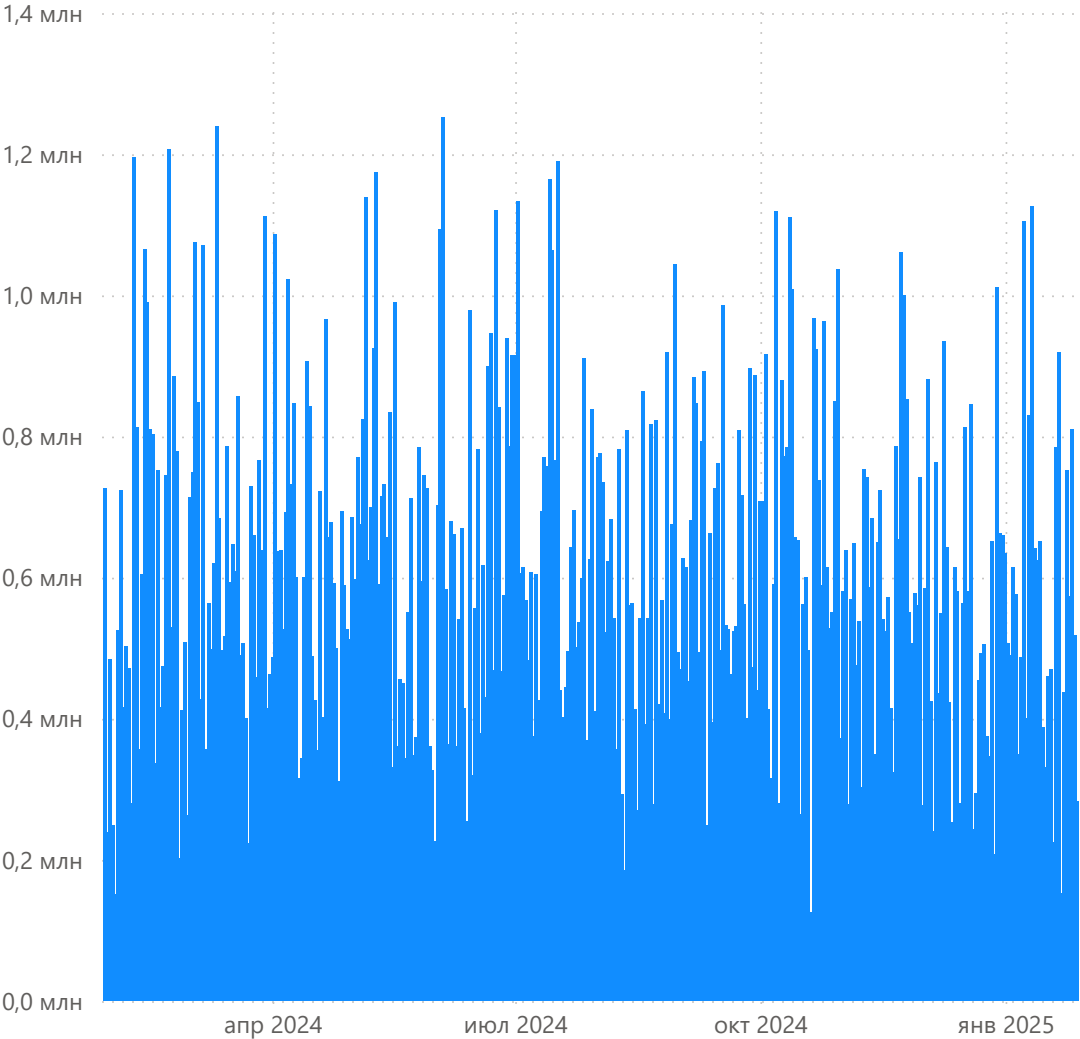
Pending

Processing

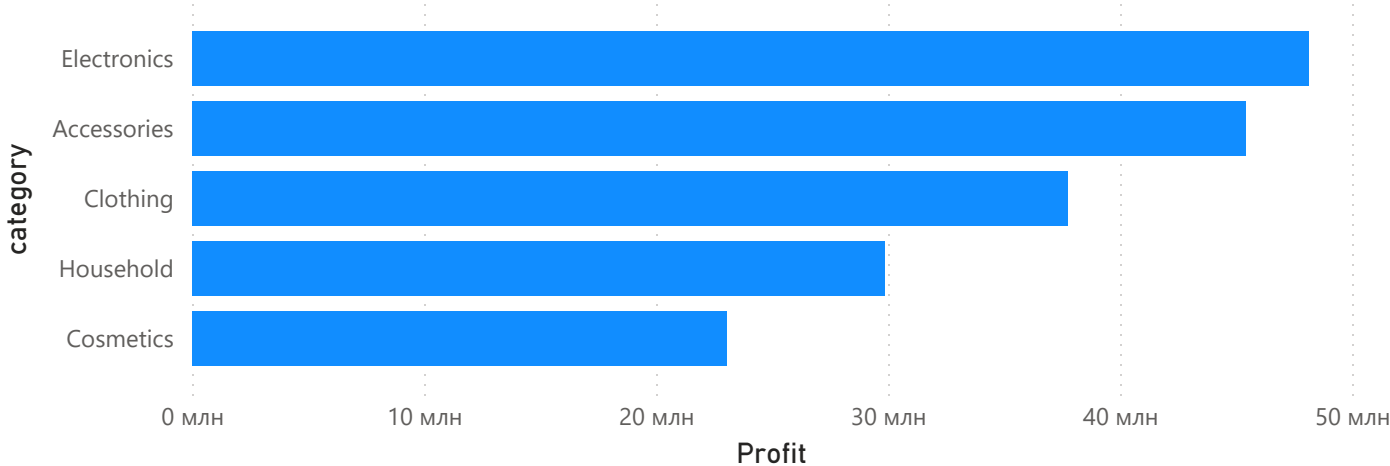
Returned

Shipped

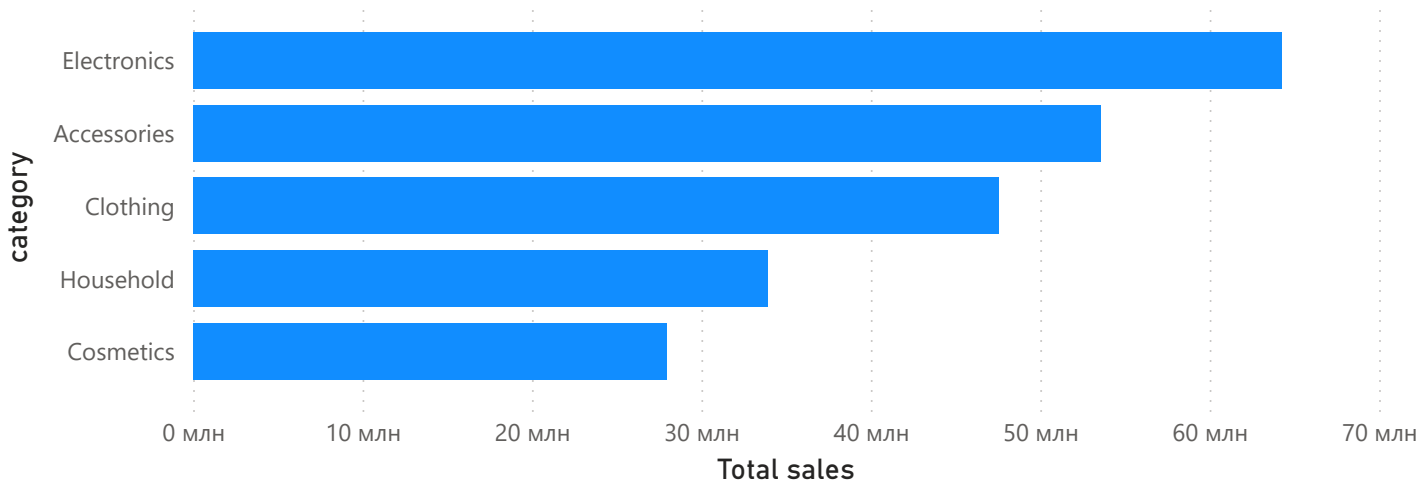
Динамика продаж по датам



Топ-5 категорий по прибыли

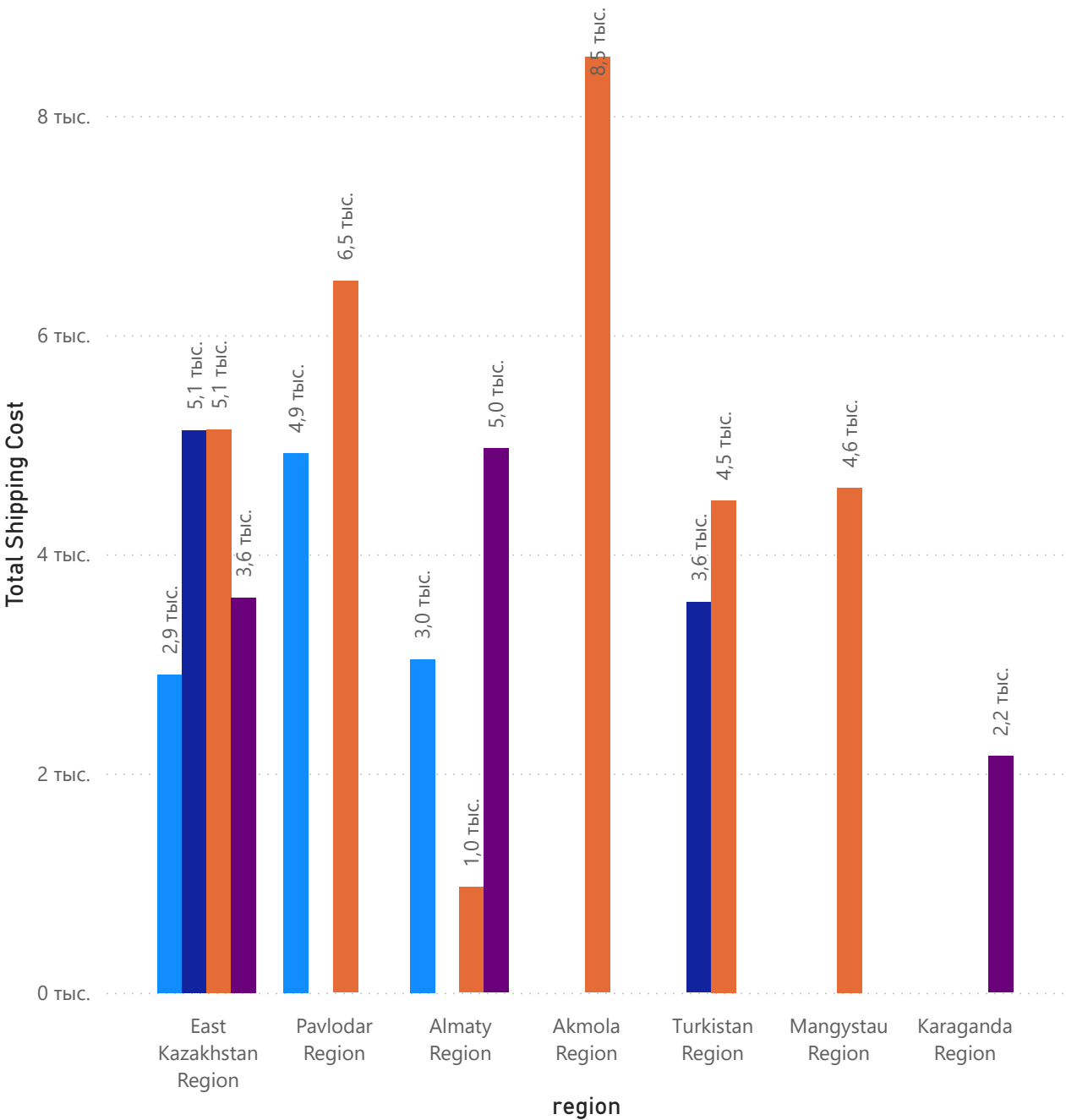


Топ-5 категорий по продажам

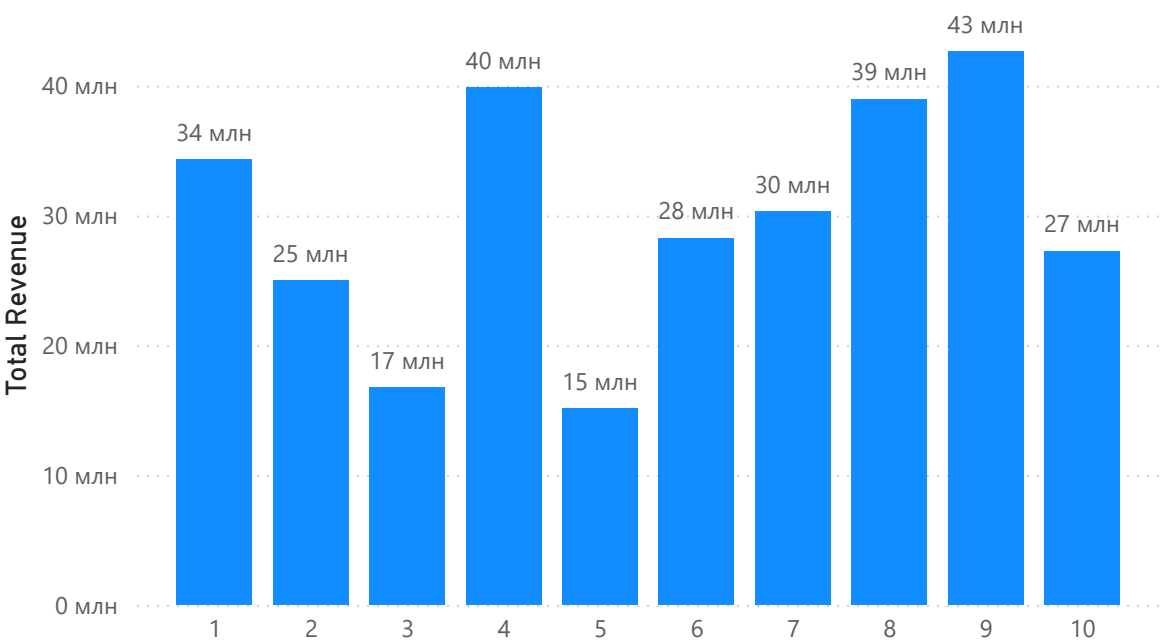


Затраты на доставку по регионам

shipping_method Courier Delivery Express Pickup Standard



Выручка по складам с детализацией по дате



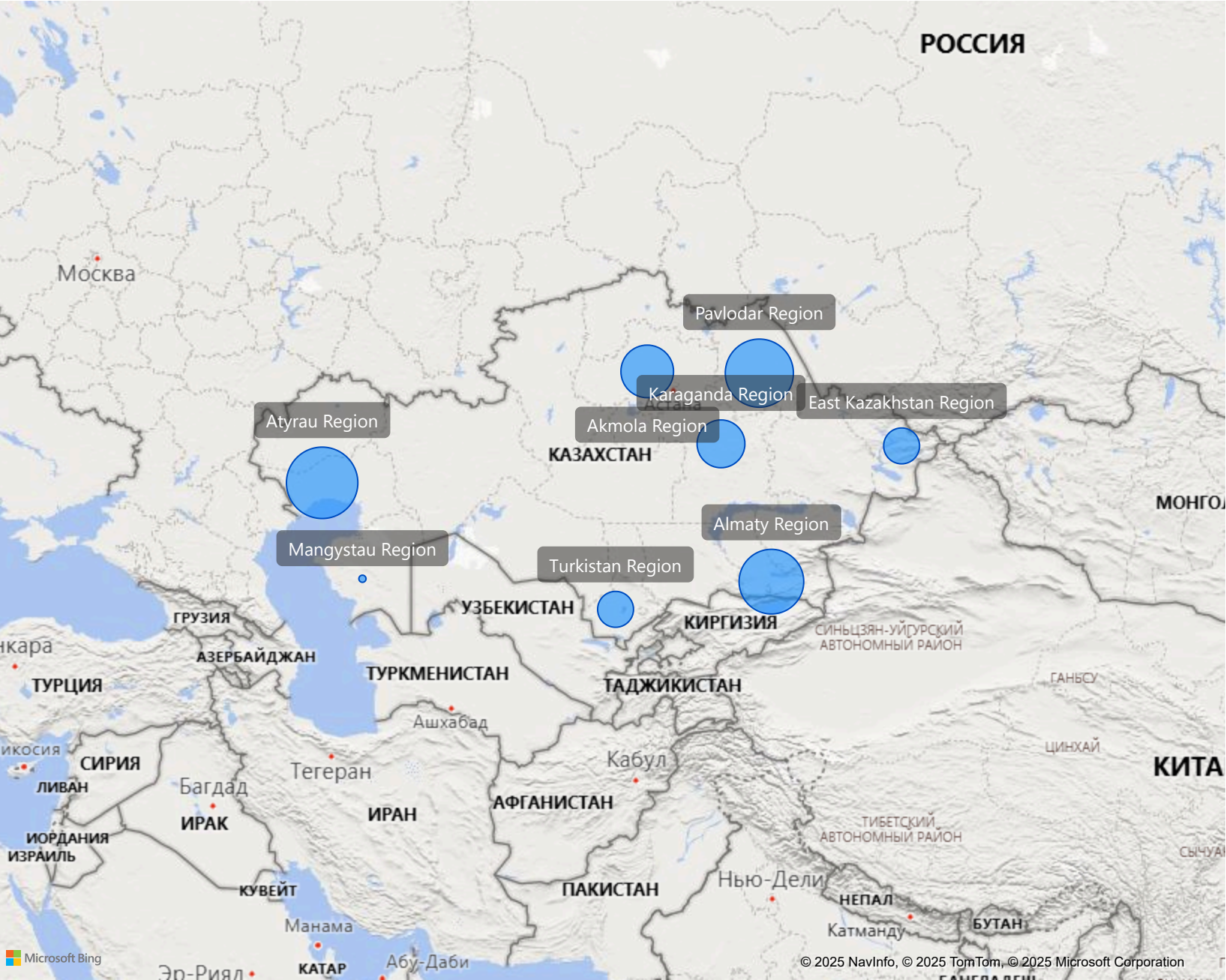
Delivery KPI

0,03%

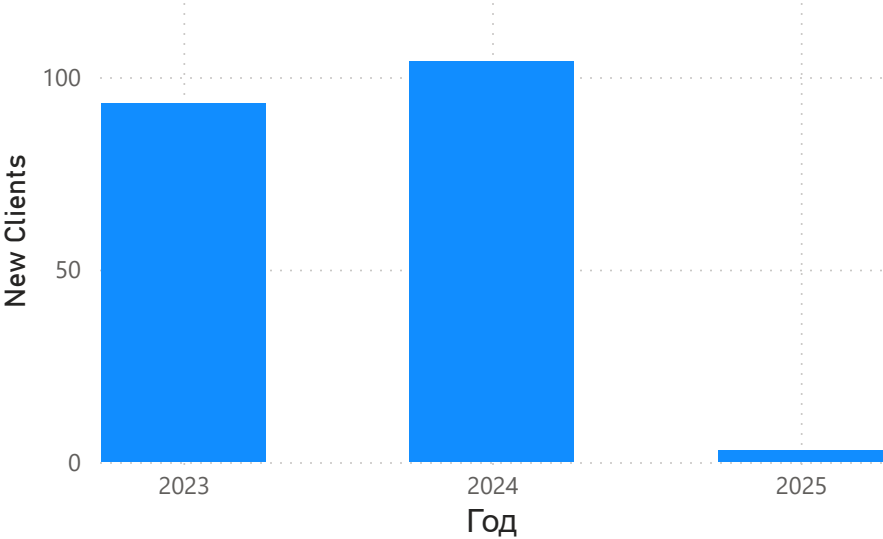
warehouse_id
● Остатки на складах

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

● Распределение клиентов по регионам/городам



● Динамика новых клиентов по датам



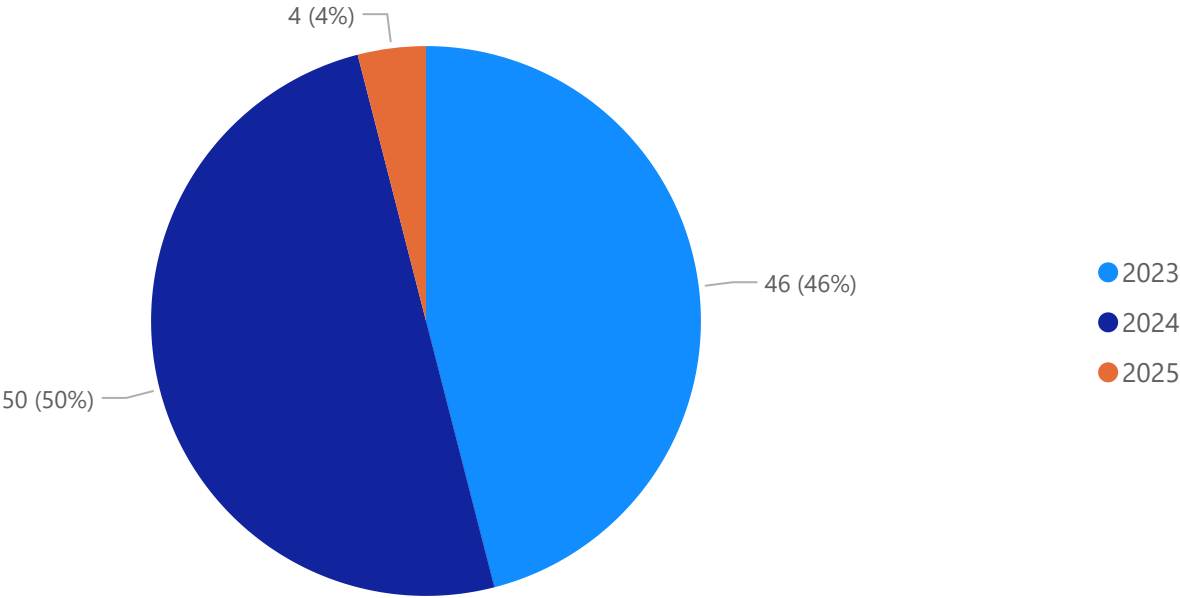
● Количество заказов в разрезе городов

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
Всего	100

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
Всего	2 982 882,83	100,00

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 **больше сотрудников**
- Корреляция высокая, количество персонала напрямую влияет на оборот