

# **Анализ коммерческой и операционной деятельности компании**

• • •

- Продажи и Прибыль
- Логистика и Склады
- Клиенты и Регионы
- Сотрудники и Эффективность
- Выводы/Инсайты

Подготовлено: Дина Нургалиева



Общая выручка

227M

Себестоимость

43M

Прибыль

184M

Маржа %

81%

Средний чек

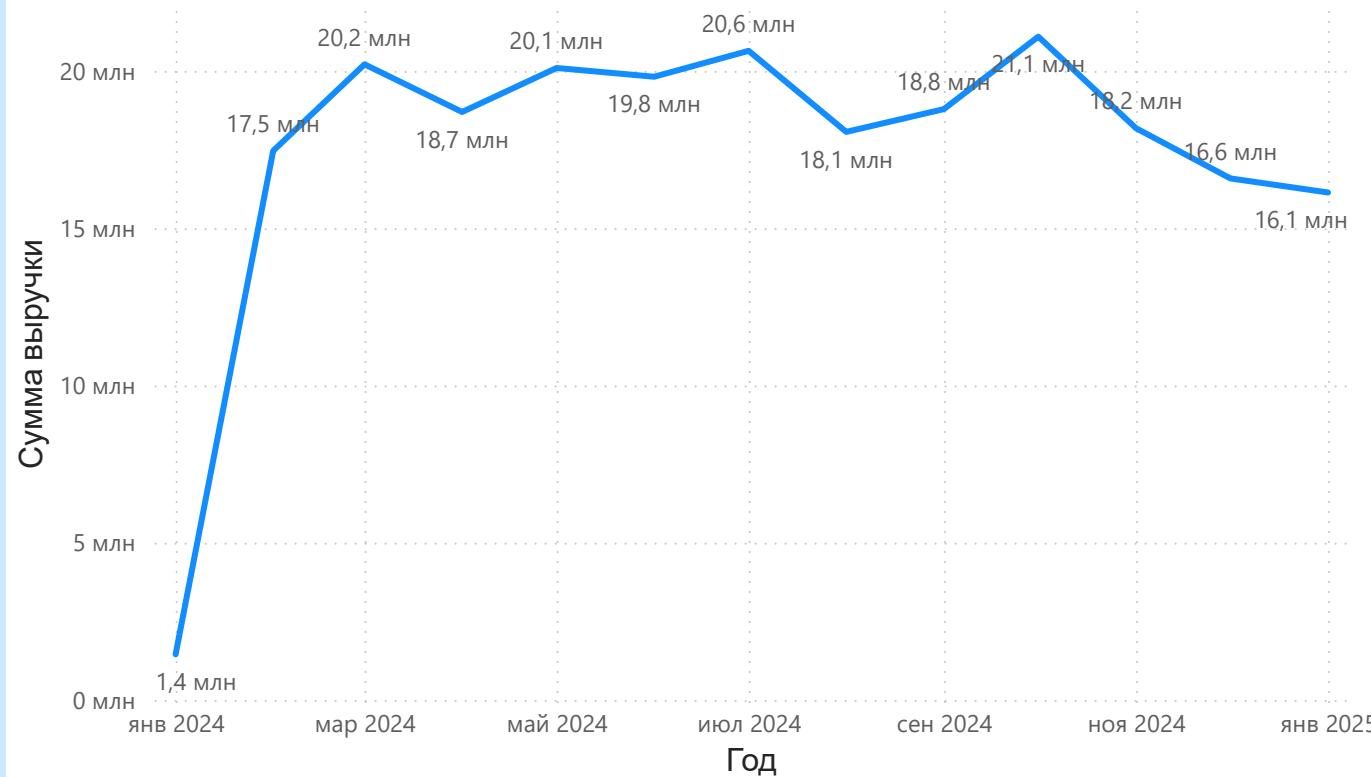
144K



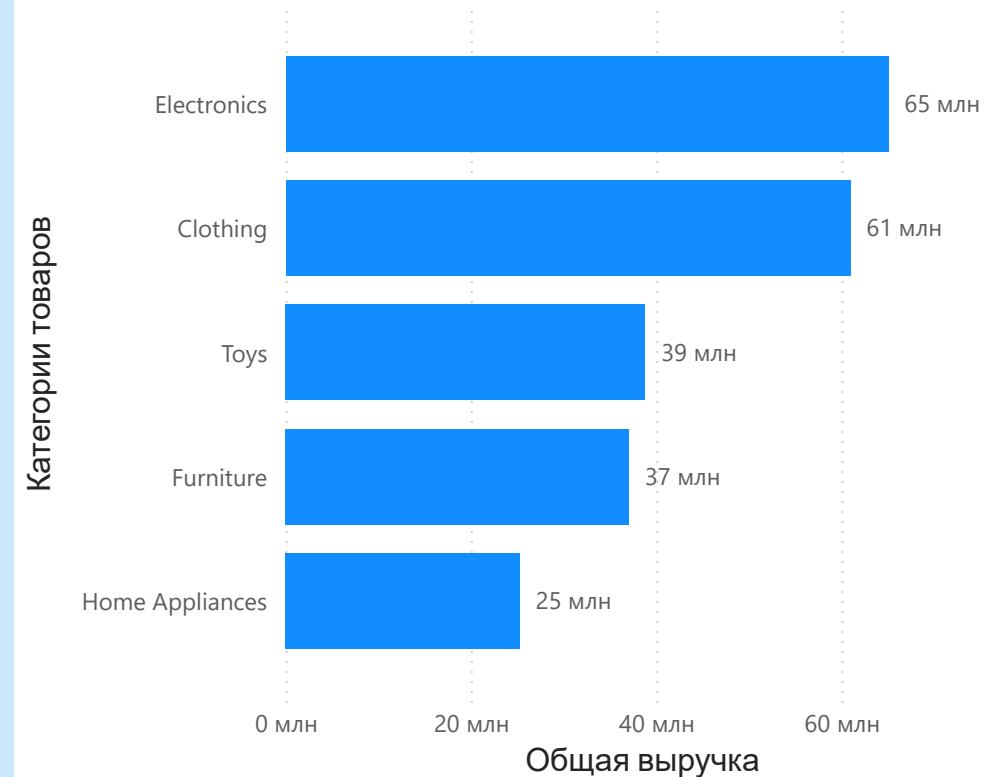
#### Статус заказа

- Canceled
- Delivered
- Pending
- Processing
- Returned
- Shipped

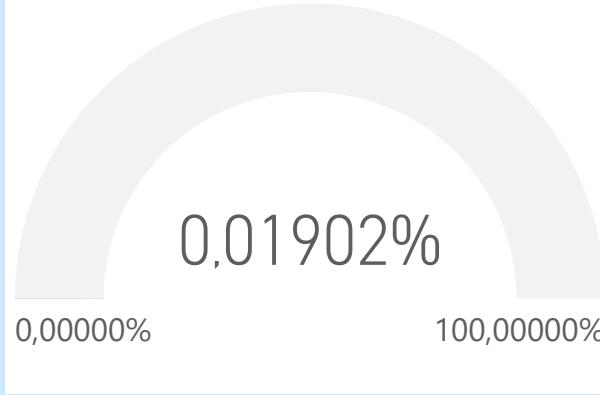
#### Динамика продаж по месяцам



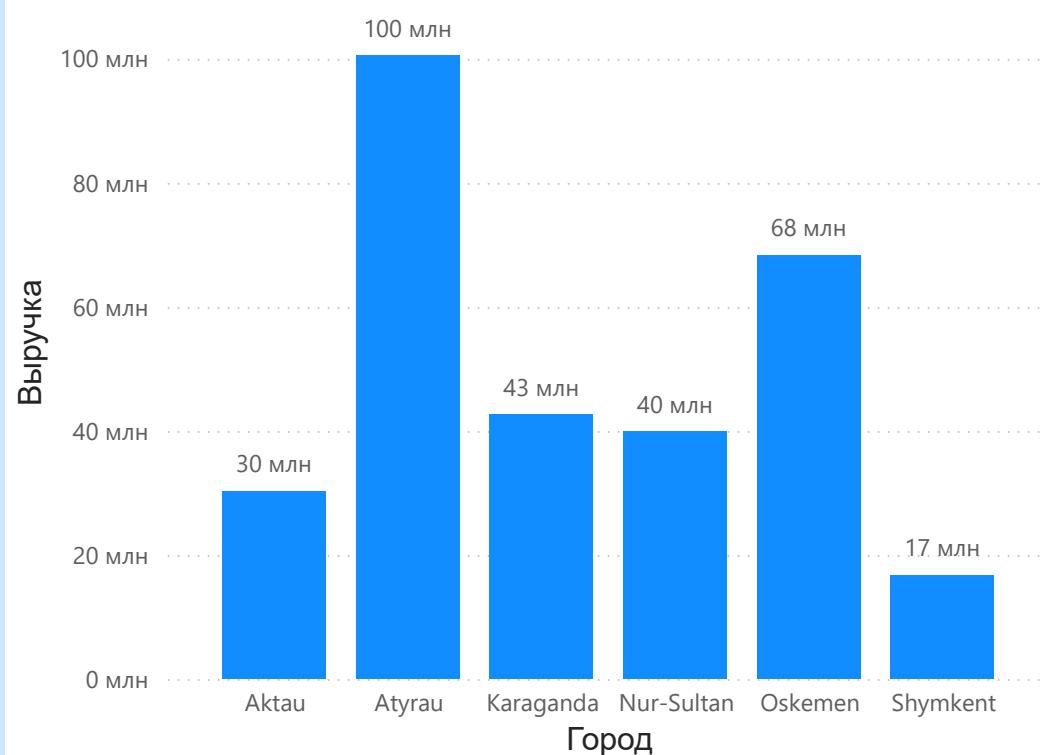
#### Топ-5 категорий по выручке



## KPI: соотношение расходов на доставку к выручке



## Выручка по складам

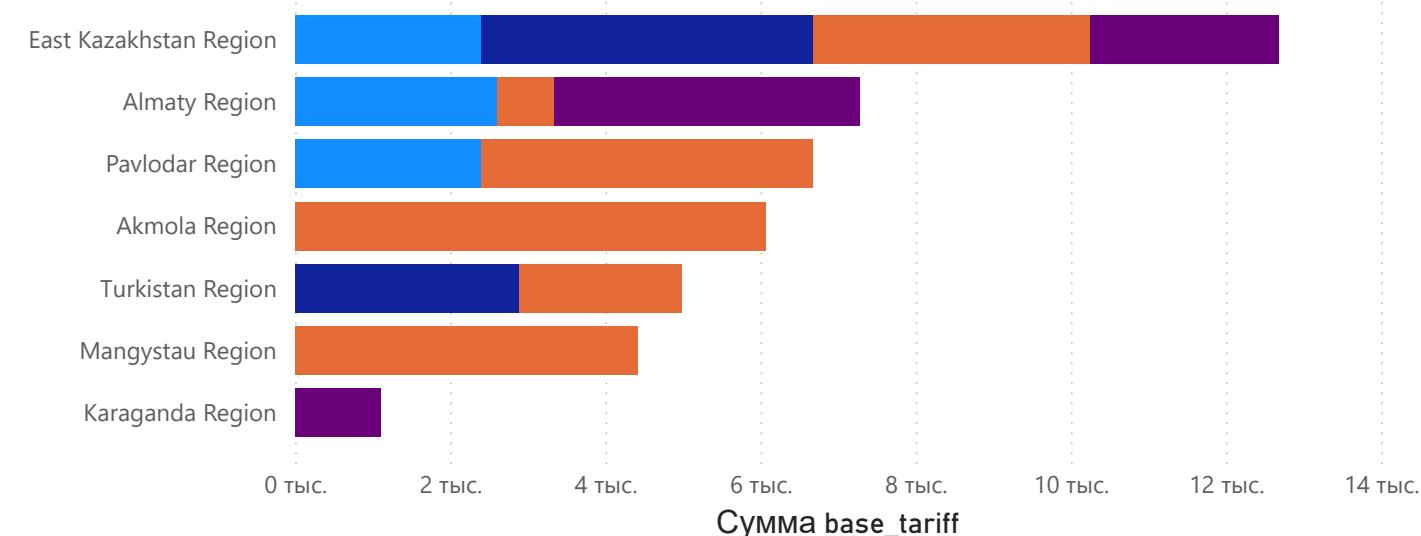


## Остатки товаров по складам

warehouse_name	Clothing	Electronics	Furniture	Home Appliances	Toys	Всего
Warehouse_3	4449	5457	1130	2604	2192	15832
Warehouse_10	3019	4321	3449	854	3628	15271
Warehouse_2	6208	2901	1706	1688	2083	14586
Warehouse_9	4363	3575	994	2097	2318	13347
Warehouse_8	4002	2357	1674	1947	1845	11825
Warehouse_6	3698	2719	1966	1018	1935	11336
Warehouse_1	2216	4418	2509	546	1206	10895
Warehouse_5	2777	2709	2104	941	2062	10593
Warehouse_7	2579	3335	1228	2206	831	10179
Warehouse_4	2196	2147	1201	1881	2553	9978

## Стоимость доставки по регионам и методам

Courier Delivery ● Express ● Pickup ● Standard

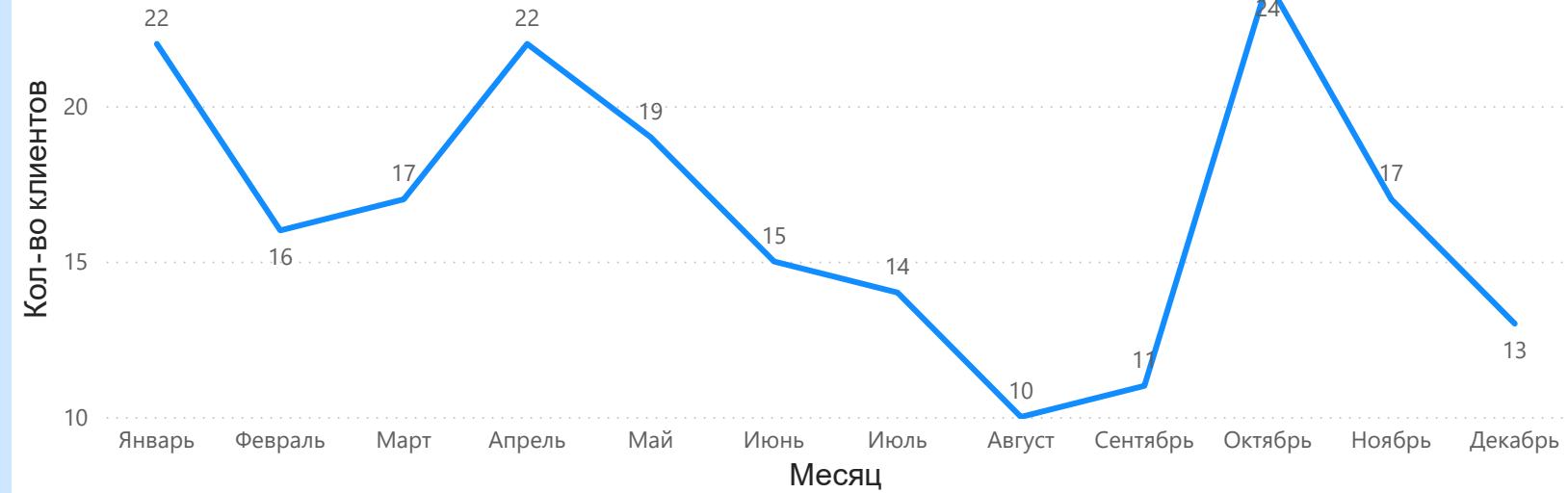




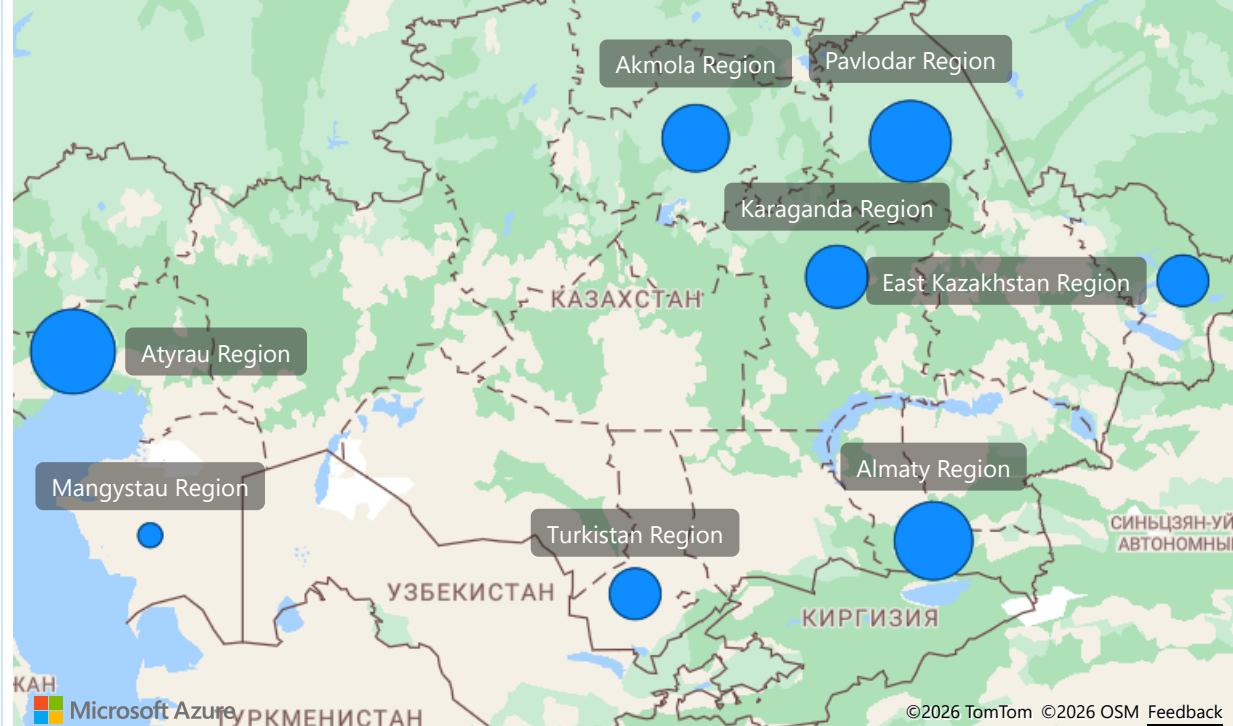
Средняя  
сумма заказа  
**144K**



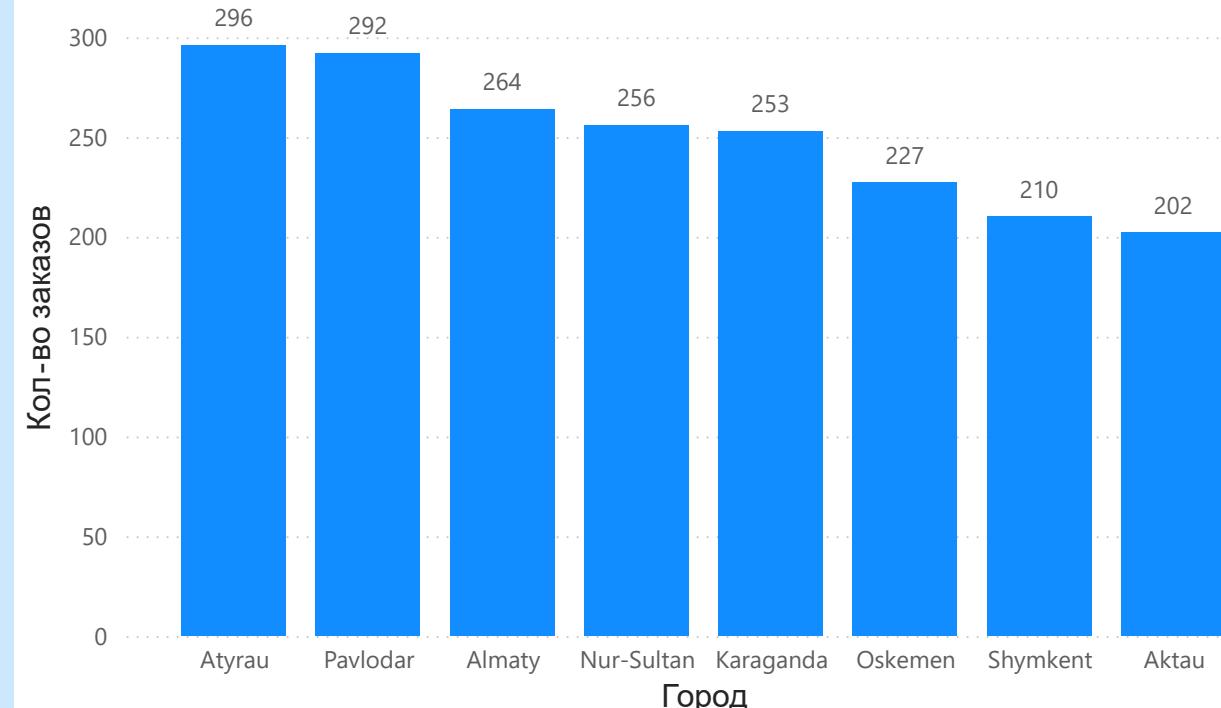
## Динамика новых клиентов



## Распределение клиентов по регионам/городам



## Количество заказов разрезе городов





### Фильтр по должностям

- Accountant
- Analyst
- Courier
- Manager
- Sales Representative
- Warehouse Clerk

Количество сотрудников

100

Зарплатный фонд

34М

Выручка на одного сотрудника

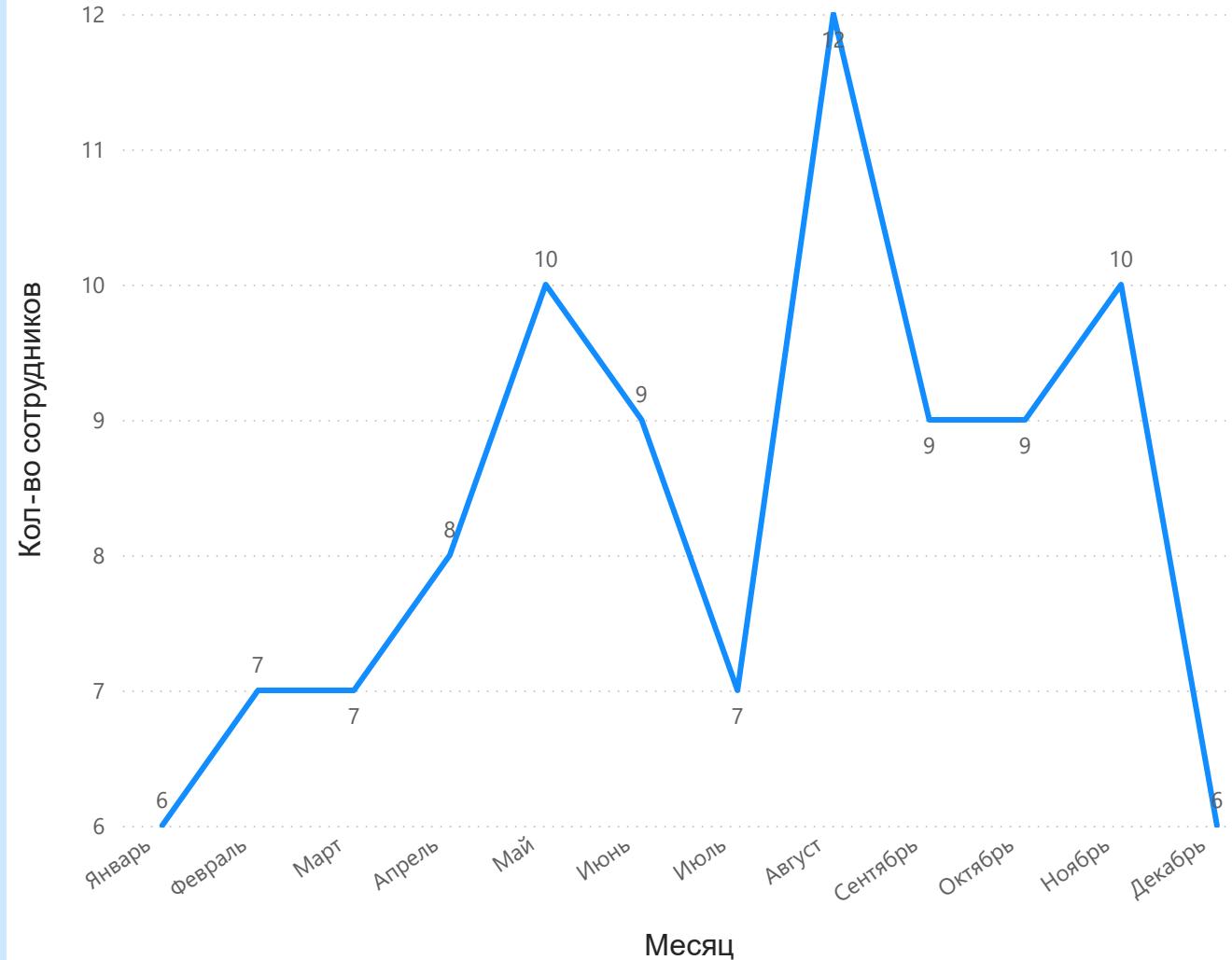
3М

### Эффективность складов по персоналу

warehouse_name	Количество staff_id	Revenue per Employee
Warehouse_7	18	1 682 910,51
Warehouse_5	14	1 079 544,66
Warehouse_2	13	1 920 391,43
Warehouse_9	13	3 277 695,35
Warehouse_1	11	3 118 358,30
Warehouse_3	9	1 858 856,15
Warehouse_6	7	4 036 147,08
Warehouse_10	6	4 540 766,84
Warehouse_4	5	7 965 678,72
Warehouse_8	4	9 737 367,49



### Динамика приёмов сотрудников



## ПРОБЛЕМА

Высокие возвраты

## ЦИФРА

% Возвратов

17%

Кадровые проблемы

Склад №7

**1,6 млн** выручки

Снижение продаж к началу года

- 5 млн

Дорогая логистика

**East Kazakhstan**  
**35% от всех затрат**

Слабые регионы

**Aktau 202**  
**Shymkent 210**

## РЕКОМЕНДАЦИИ

Проверка качества в топ-категории **Electronics** (65 млн выручки)

На Складе №7 работает 18 человек, но их отдача в **6** раз ниже, чем на других складах. Нужно сократить штат или перераспределить людей.

Основное падение выручки с **21,1 млн до 16,1 млн** затронуло ключевую категорию **Electronics**. Это самая прибыльная ниша (65 млн). Нужно стимулировать спрос акциями в зимний период.

**Courier** и **Express** — самые дорогие методы. Это сильно бьет по марже в **81%**, особенно в **East Kazakhstan**. Рекомендуется **ввести территориальный коэффициент** для ВКО или **поднять стоимость** экспресс-доставки, чтобы логистика не «съедала» маржу

В этих городах зафиксирован **худший спрос** во всей сети. Основная причина — длительные сроки доставки, снижающие лояльность клиентов. Необходимо провести аудит логистических цепочек в данных направлениях.