

Общая выручка

227,19 млн

Себестоимость

43,01 млн

Прибыль

184,19 млн

Маржинальность %

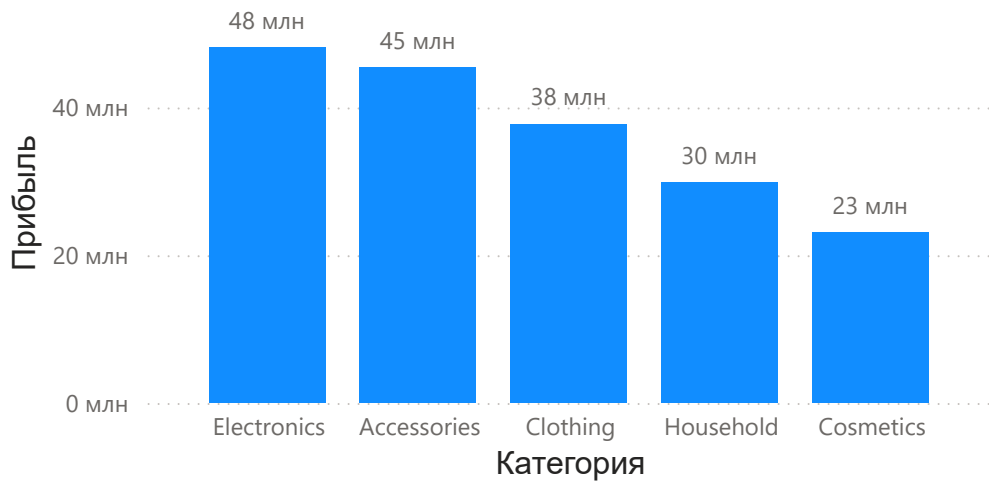
0,81

Статус заказов

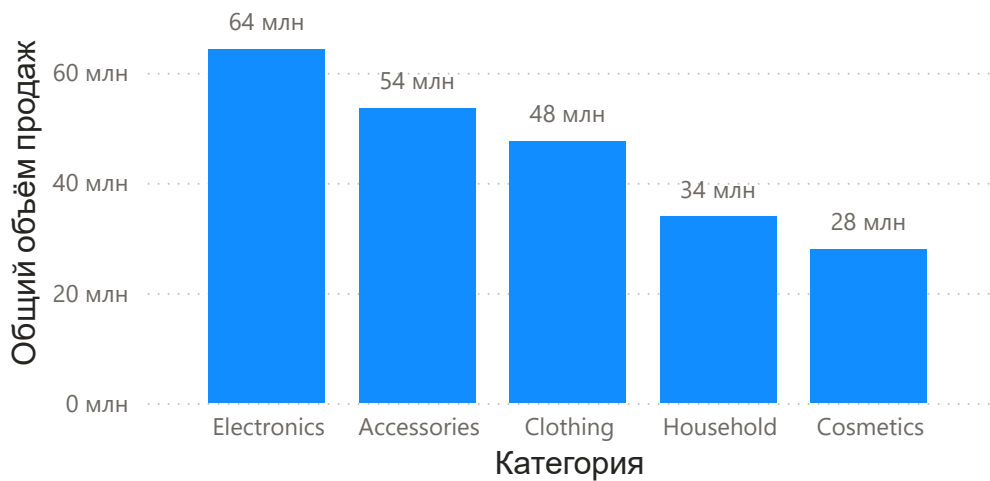
▼

Топ-5 категорий по прибыли

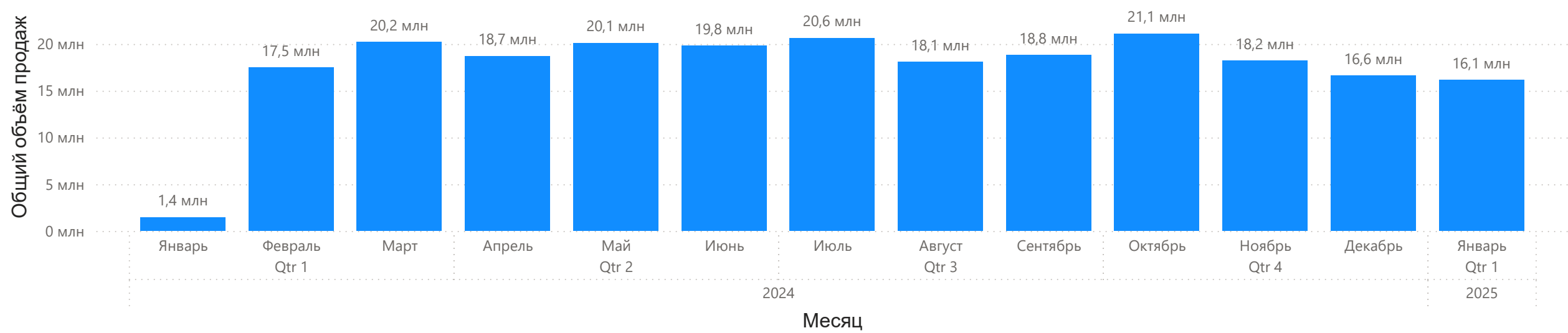
- ☐ Выбрать все
- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6



Топ-5 категорий по продажам



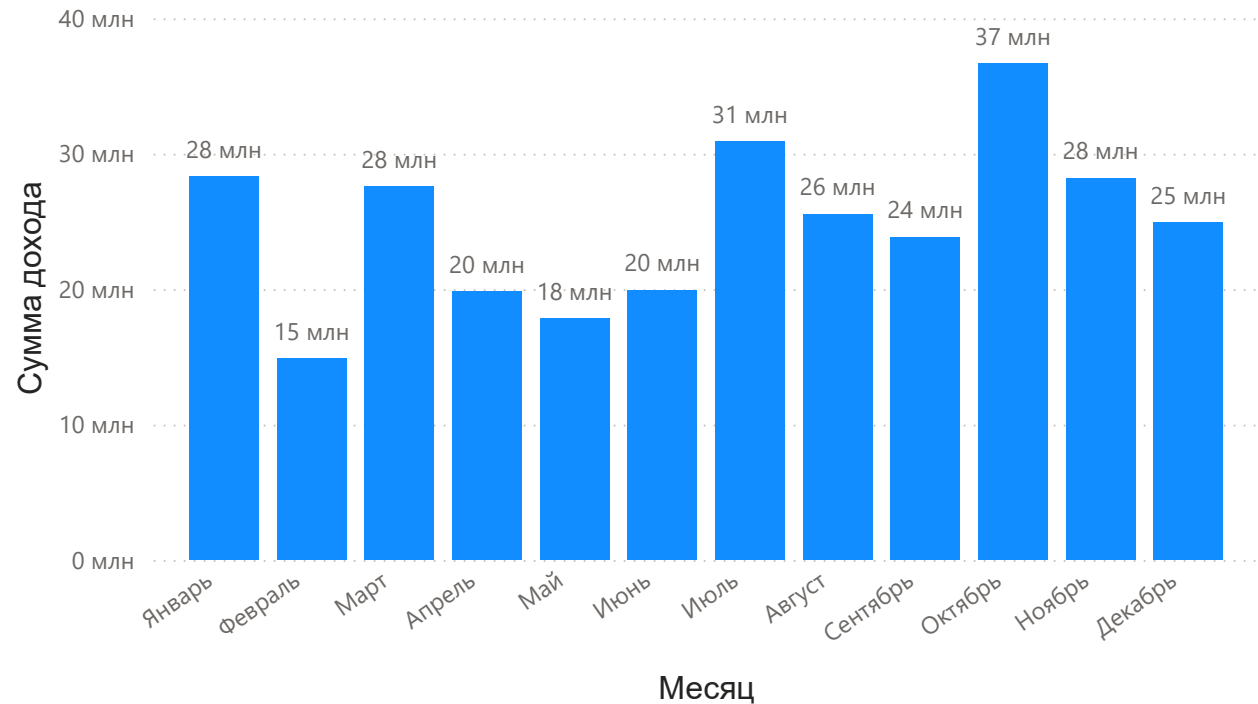
Динамика продаж по датам



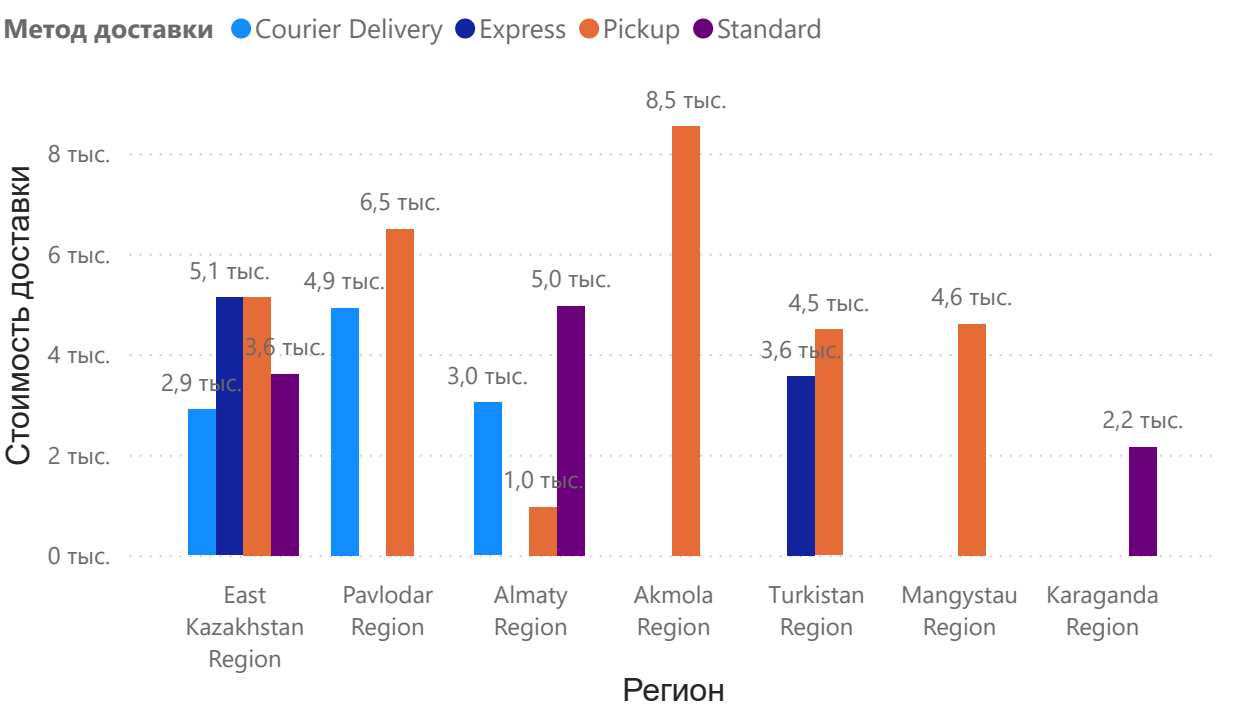
Остатки на складах

warehouse_id	Across Basic	Allow Plus	Apply Basic	Bank Pro	Beat Max	Campaign Pro	Choice	Class Pro	Discuss Max	Each Basic	End	Evidence	Executive Basic	Film Max	Future Plus	General Basic
1	367		950	295		186	342	328			319	649	151	120	469	388
2	304	552		47	630	98		99	574	807		1678	822		389	411
3	260				945	424				235		1560		342	860	601
4	695			199			747	563	311		41	172	564	419		
5	376		242	302		208		187	879	136			540			
6	374	579	327			126	22			662		265	825	1		
7	371		61				413	375		488	476		47	449		
8	9	339	306	696	96			473			469	582	269	411	134	206
9	337	904		199	364	446		250	693	425	90	870		474	265	321
10		62	864	1198			266		375		121		212	263	393	
Всего	3093	2436	2750	2936	2035	1488	1790	2275	2832	2753	1516	5776	3430	2479	2510	1927

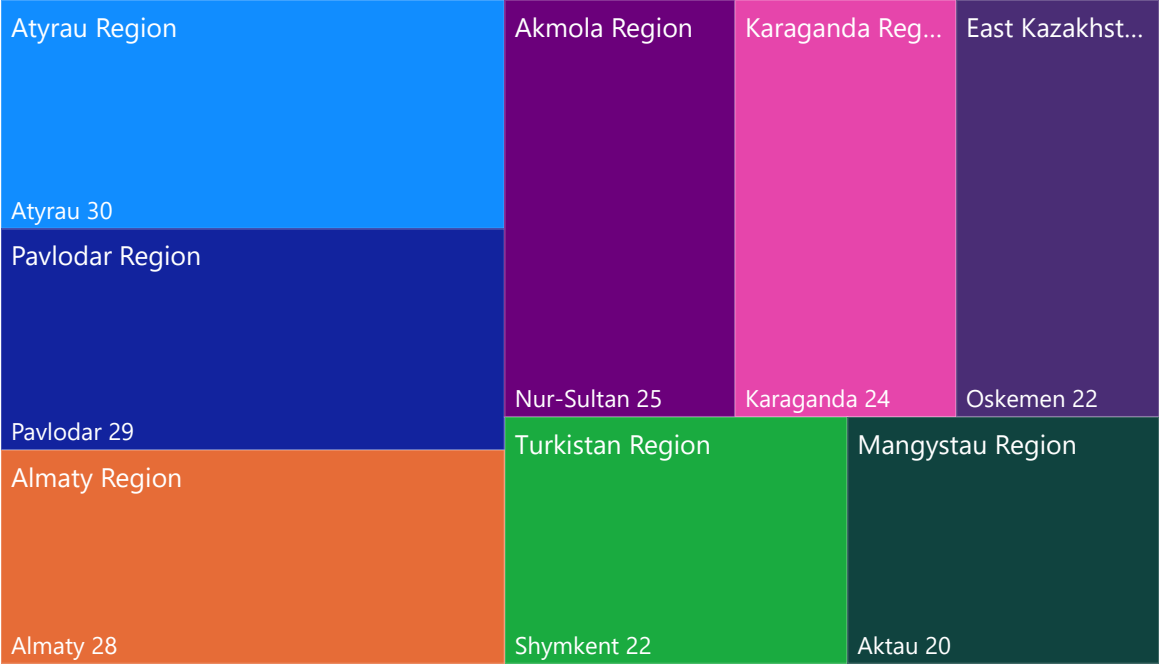
Выручка по складам



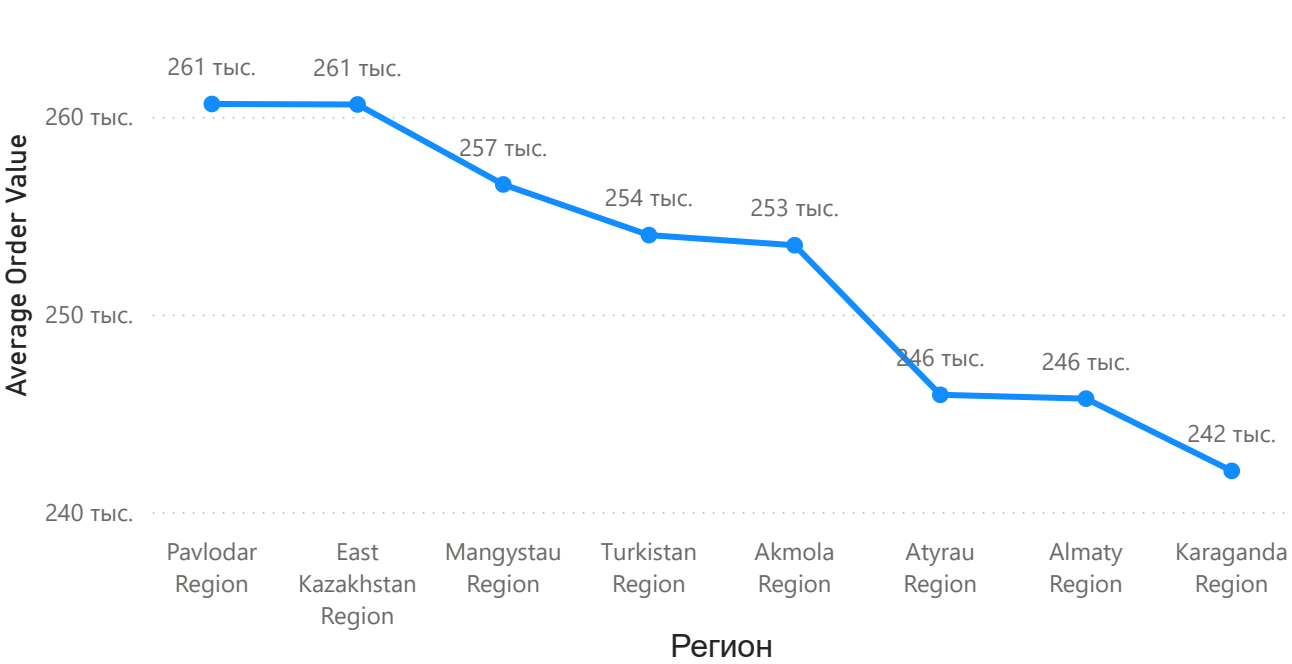
Тарифы и доставка



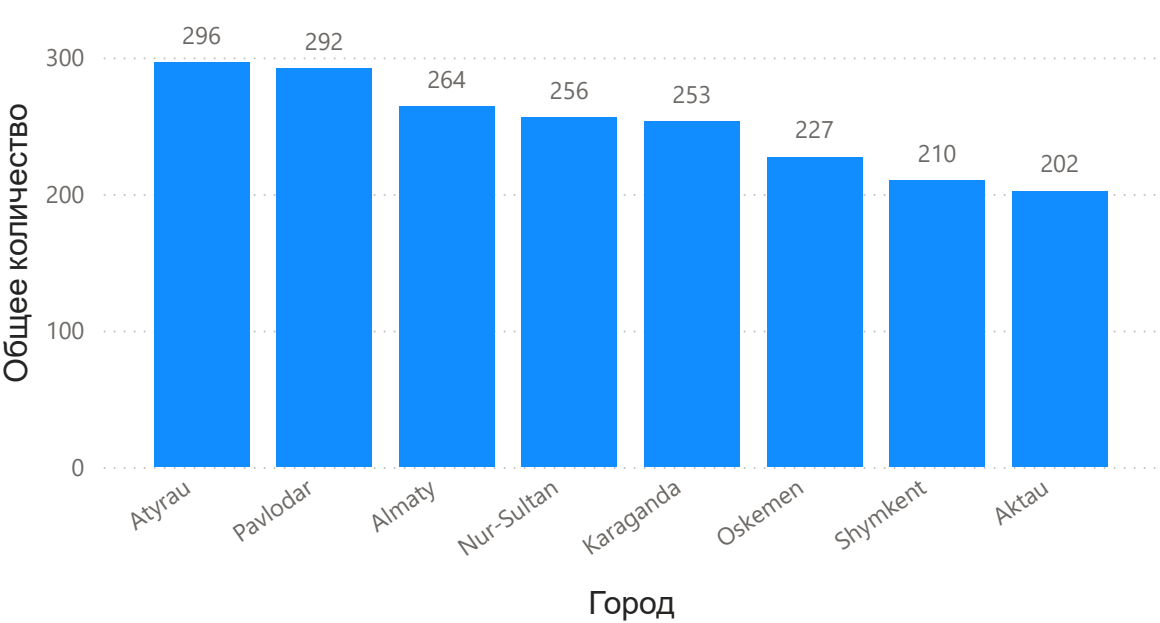
Распределение клиентов по регионам



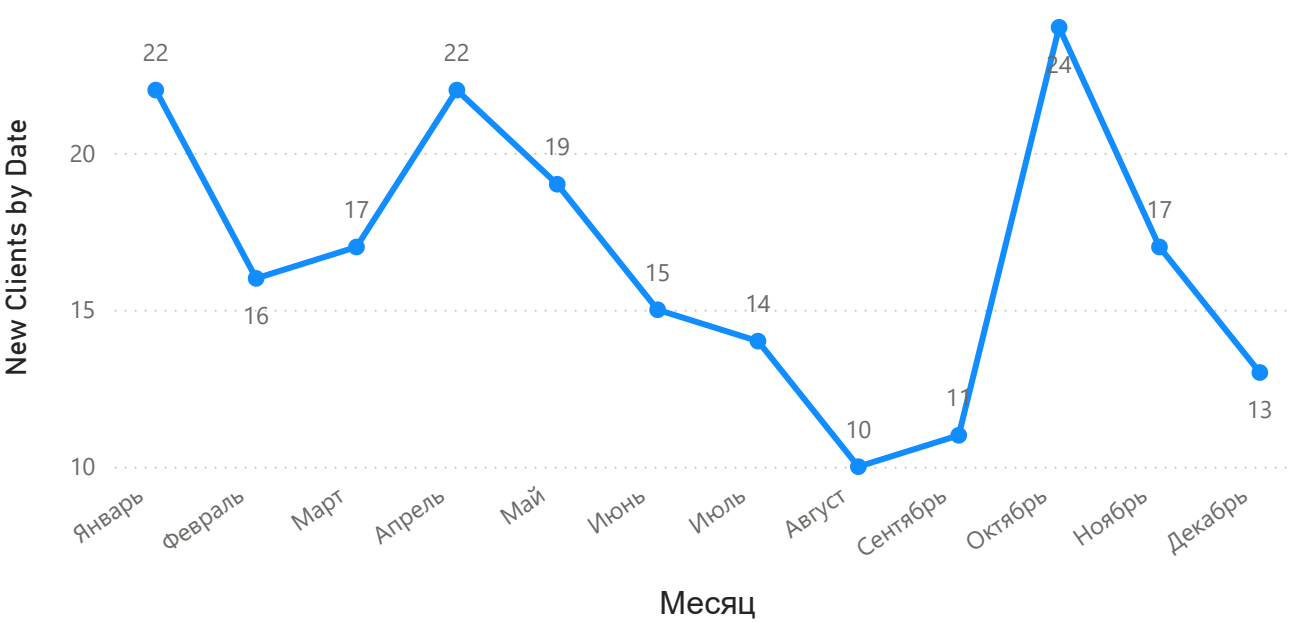
Средняя сумма заказа по регионам



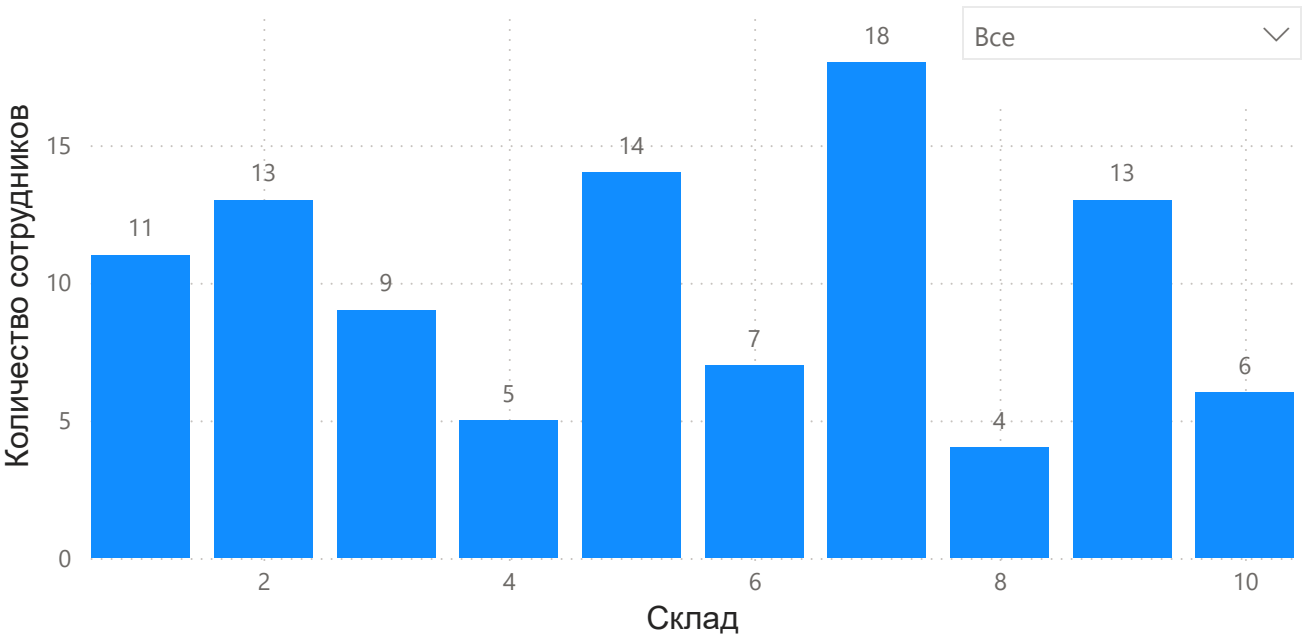
Количество заказов по городам



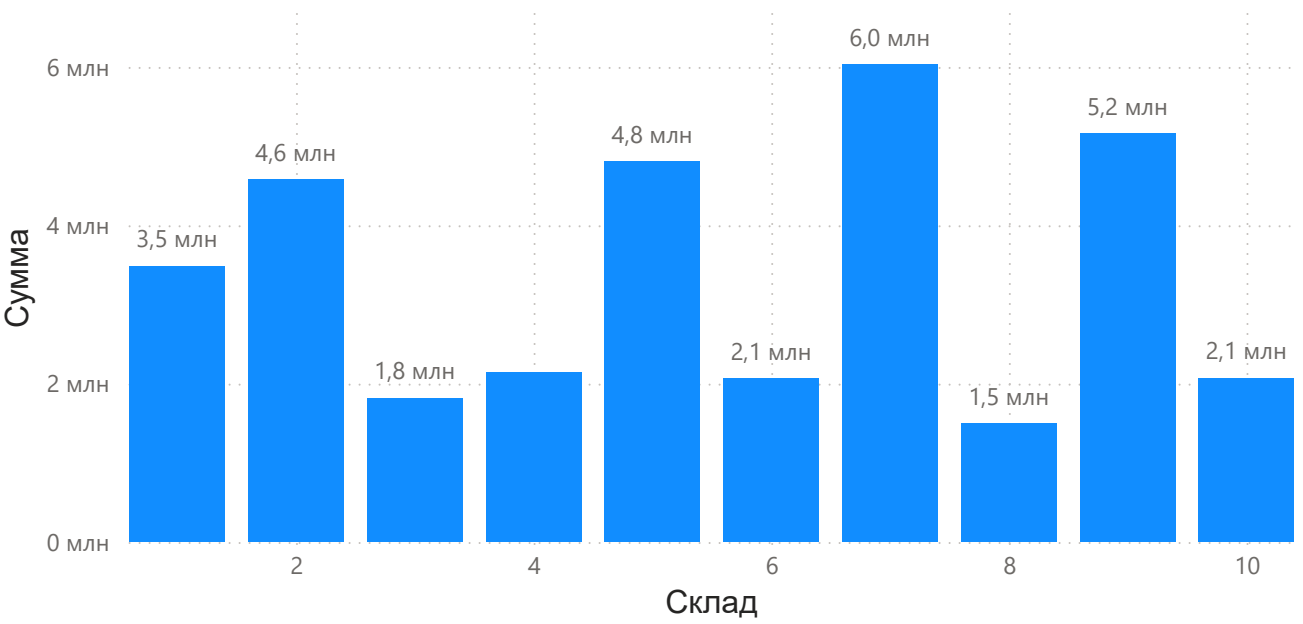
Динамика новых клиентов по датам



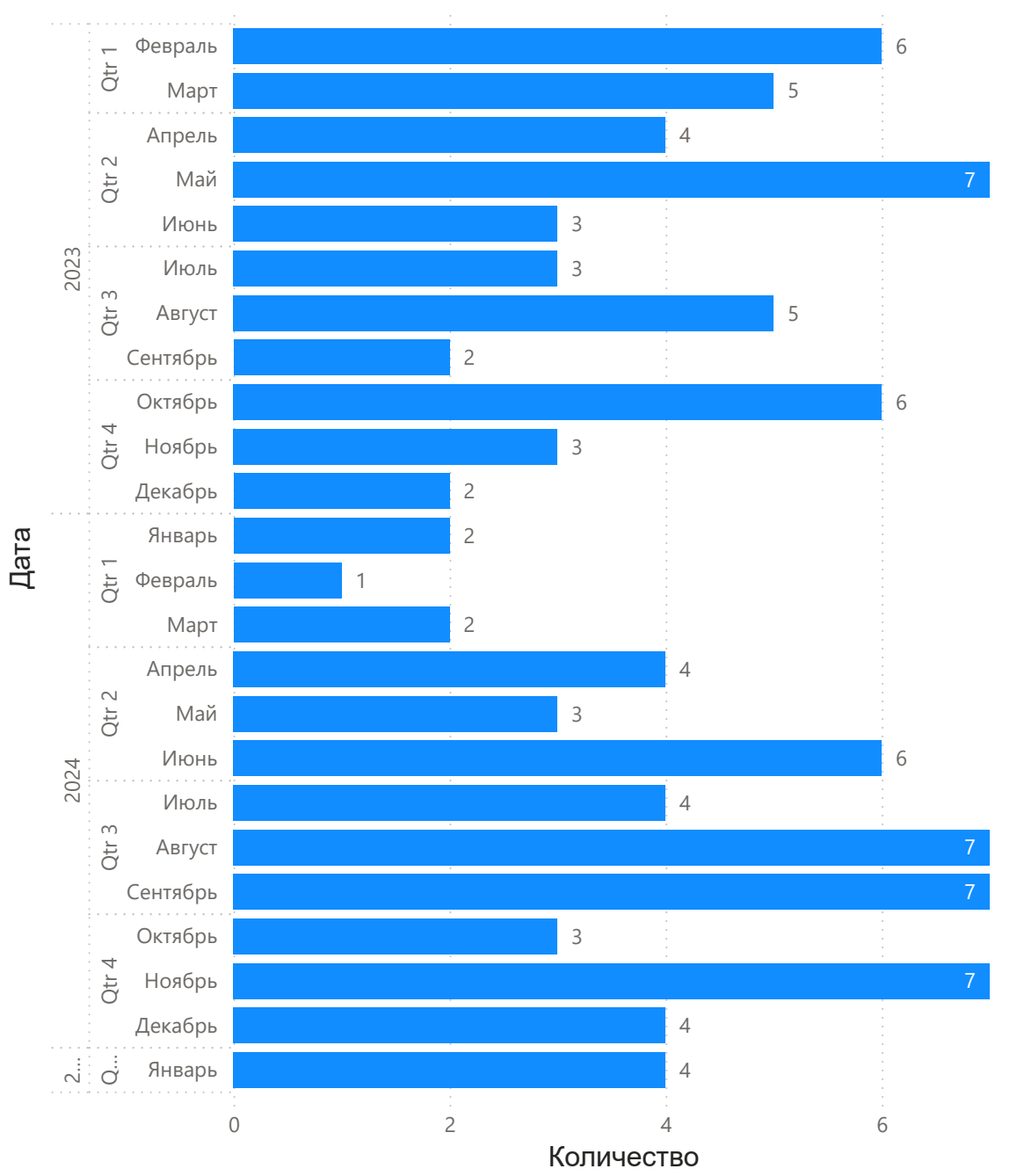
Количество сотрудников на складах



Зарплатный фонд



Динамика найма сотрудников на работу



# Отчёт по анализу и рекомендациям

## 1. Снижение продаж в отдельных категориях

### Анализ:

- На странице **Продажи и прибыль** была построена динамика продаж и прибыльности по категориям товаров.
- Выявлены категории, где продажи начали снижаться (это может быть в определённые месяцы или во время праздников).

### Проблема:

- Снижение спроса на определённые категории в регионах.
- Могут быть проблемы с маркетингом или изменением предпочтений клиентов.

### Рекомендации:

1. Усилить маркетинговые активности для проседающих категорий (рекламные кампании, акции).
2. Провести дополнительные опросы или анализ предпочтений клиентов.
3. Внедрить прогнозирование спроса для улучшения закупок и складских запасов.

## 2. Высокие логистические затраты

### Анализ:

- На странице **Логистика и склады** были продемонстрированы визуализации расходов на доставку по регионам и методам их доставки.
- По остаткам товаров на складах.
- Выявлены регионы с самыми высокими логистическими затратами.

### Проблема:

- Высокие затраты на доставку в отдалённые регионы.
- Проблемы с маржинальностью в этих регионах.

### Рекомендации:

1. Рассмотреть изменение партнёров по доставке или улучшение маршрутов.
2. Проанализировать целесообразность предоставления бесплатной доставки в дорогих регионах.
3. Оптимизировать складские запасы, чтобы сократить логистические затраты (например, открытие новых складов ближе к дорогим регионам).

## 3. Анализ сезонности

### Анализ:

- На странице **Клиенты и регионы** была отображена динамика заказов по датам и регионам.
- Выявлены пиковые периоды.
- Анализ спроса по регионам показал снижение заказов в ряде регионов.

### Проблема:

- Нехватка складских запасов в пиковые периоды может приводить к потере продаж.