

Total sales

Total cost

Total gross profit

Gross profit mar...

Status
All

Designed by:
Yessenkhan
Dildabek

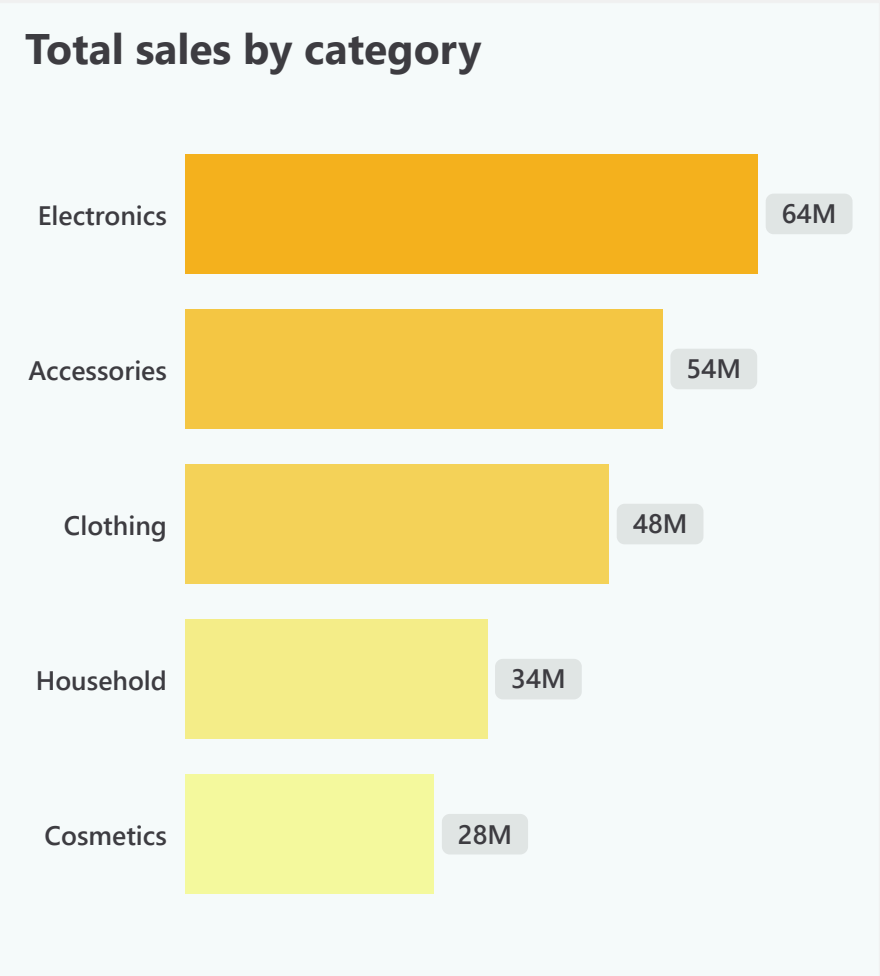
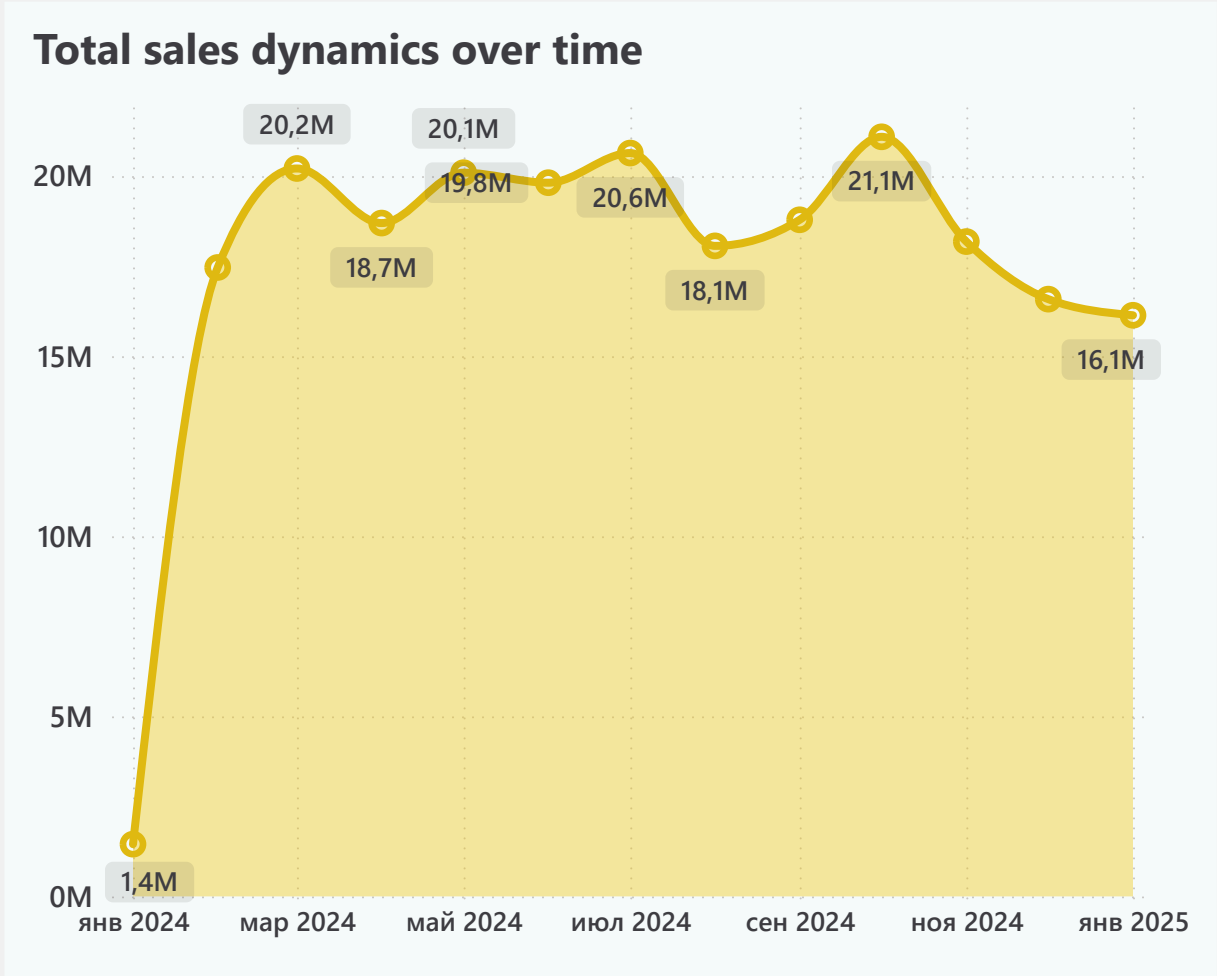


Total sales
in millions
227,19M

Total cost
in millions
43,01M

Total gross profit
in millions
184,19M

Gross profit margin
in %
81,07 %



Accessories

Clothing

Cosmetics

Electronics

Household

Status

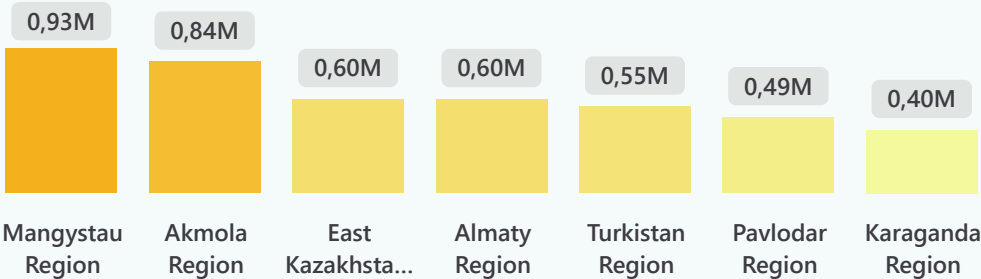
All

Quantity in stock by warehouse

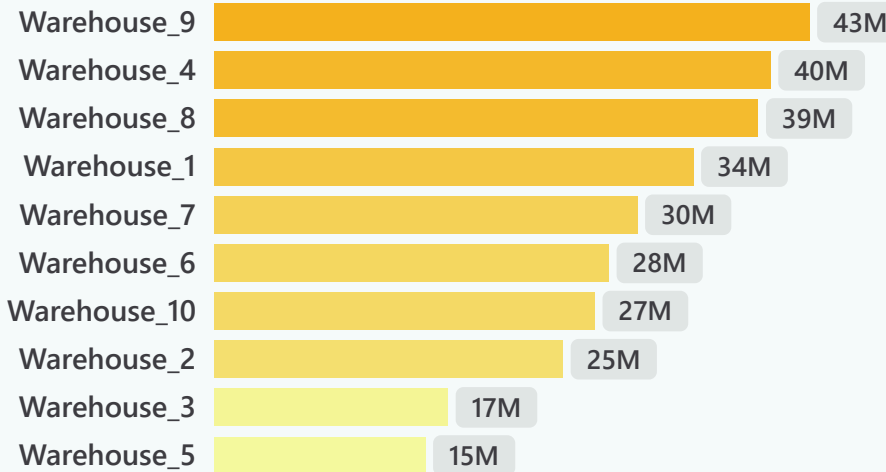
Warehouse	City	Item	Item id	Quantity in stock
Warehouse_9	Karaganda	Discuss Max	10	500
Warehouse_5	Oskemen	Tonight Pro	9	498
Warehouse_7	Aktau	Someone Max	2	495
Warehouse_4	Nur-Sultan	Executive Basic	4	494
Warehouse_7	Aktau	On	33	493
Warehouse_2	Oskemen	Evidence	38	492
Warehouse_7	Aktau	Each Basic	40	488
Warehouse_8	Atyrau	Speech Basic	32	488
Warehouse_2	Oskemen	Positive	34	486
Warehouse_2	Oskemen	Evidence	12	485
Warehouse_9	Karaganda	Rest Basic	25	483
Total				77930

Total shipping costs: 7.24M

Total shipping costs by region:

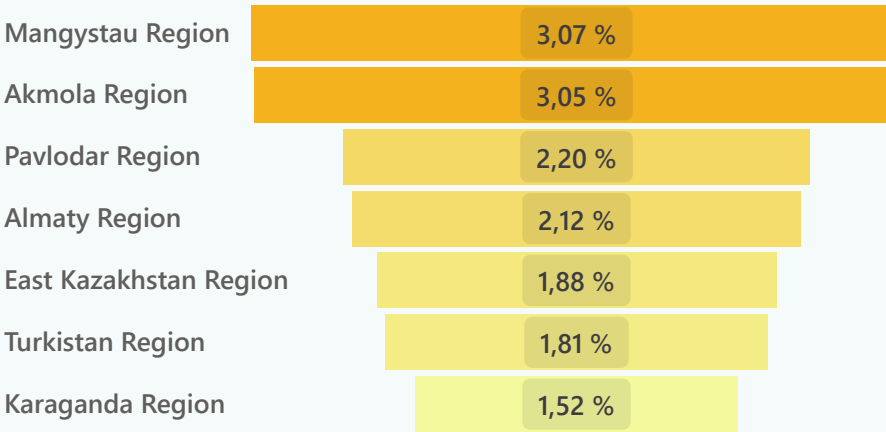


Revenue by warehouse



Overall shipping costs over sales: 3.19%

Shipping costs over sales by region:



Bank Transfer

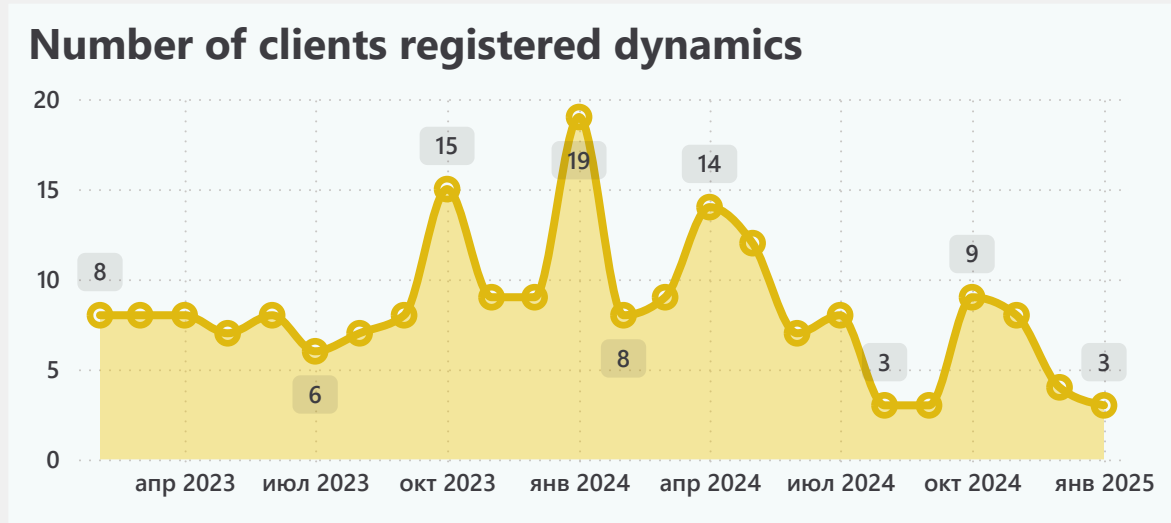
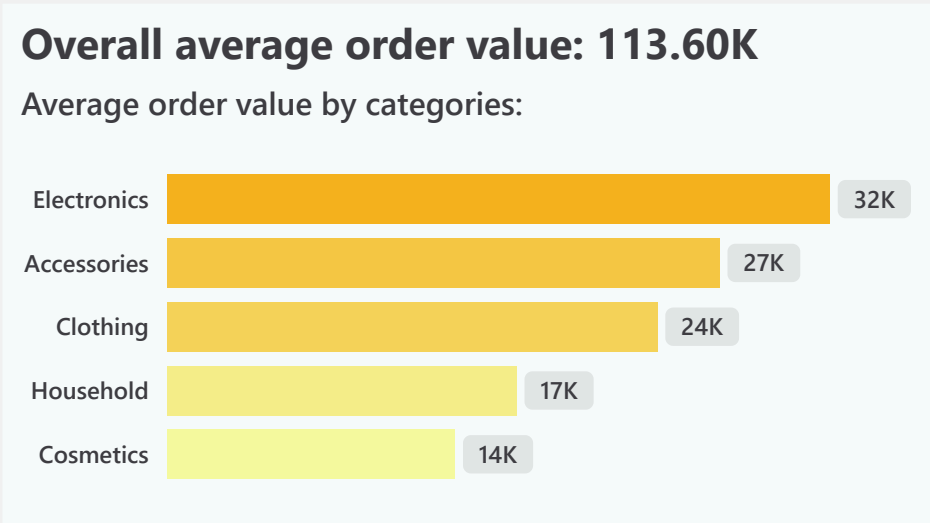
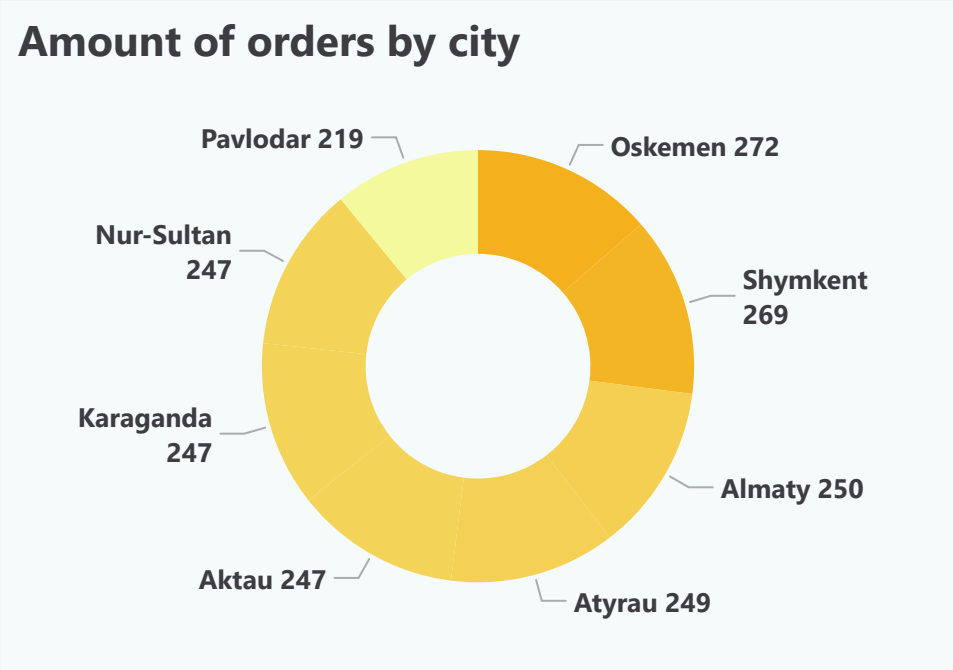
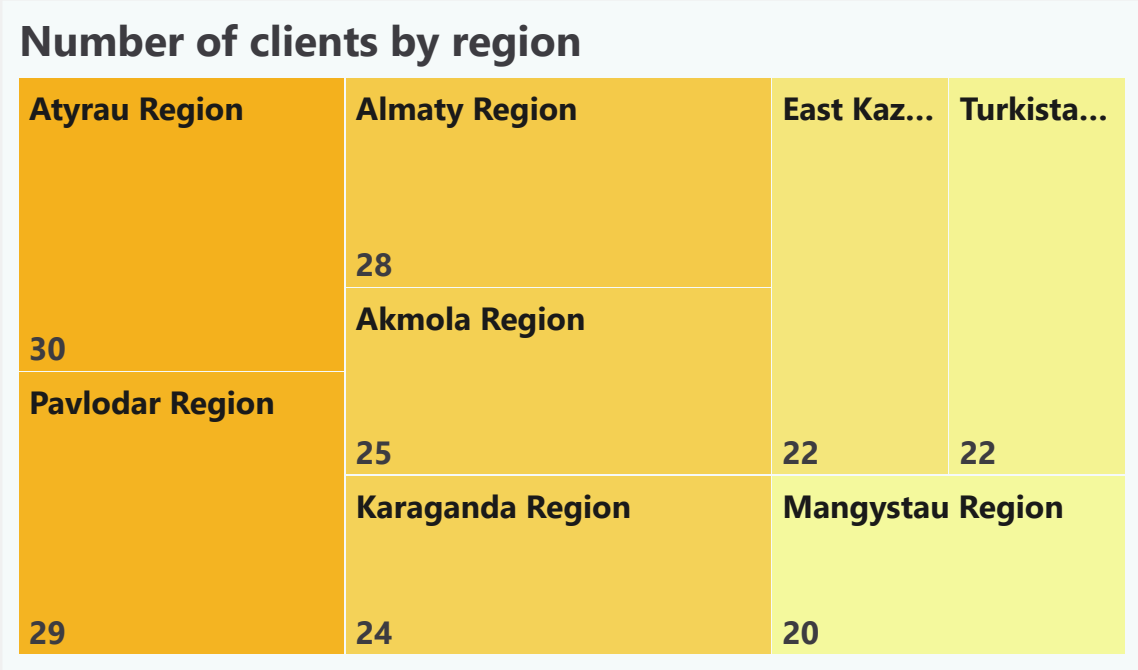
Cash on Delivery

Credit Card

E-Wallet

Status

All



Accountant

Analyst

Courier

Manager

Sales Represent...

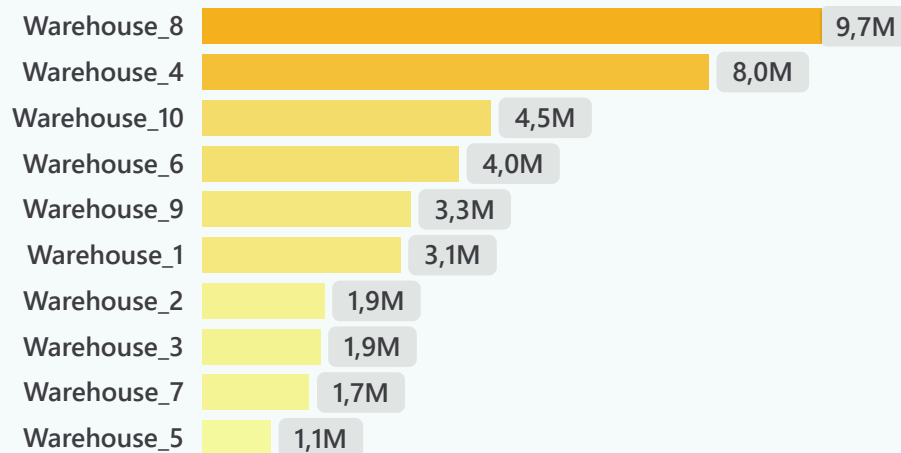
Warehouse Clerk

Designed by:
 Yessenkhan
Dildabek



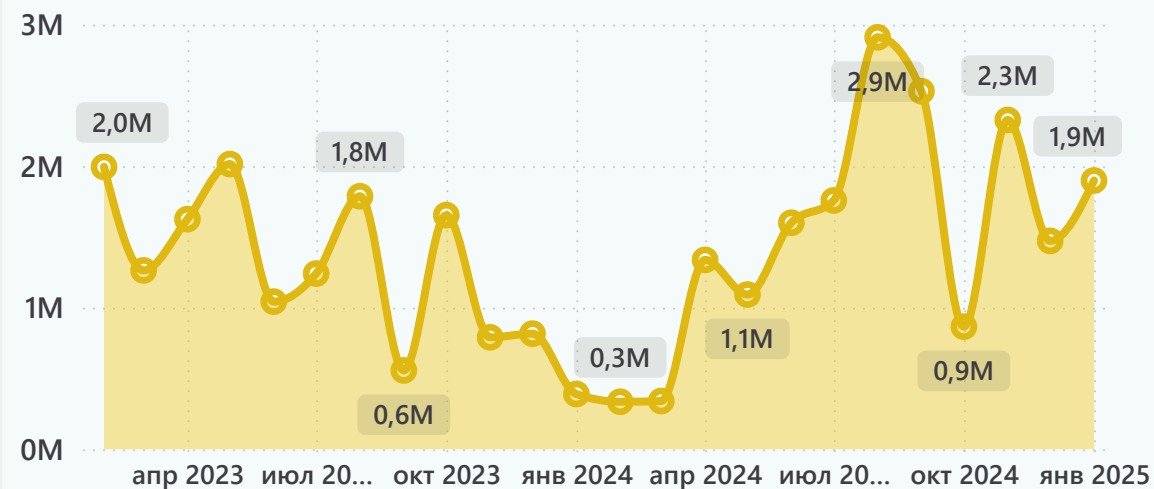
Overall revenue per staff: 2.98M

Revenue per staff by warehouse:

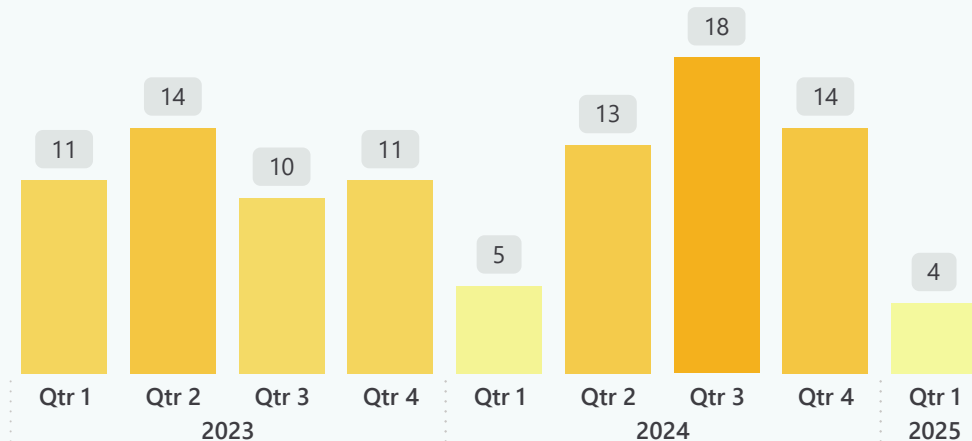


Total salary fund: 33.64M

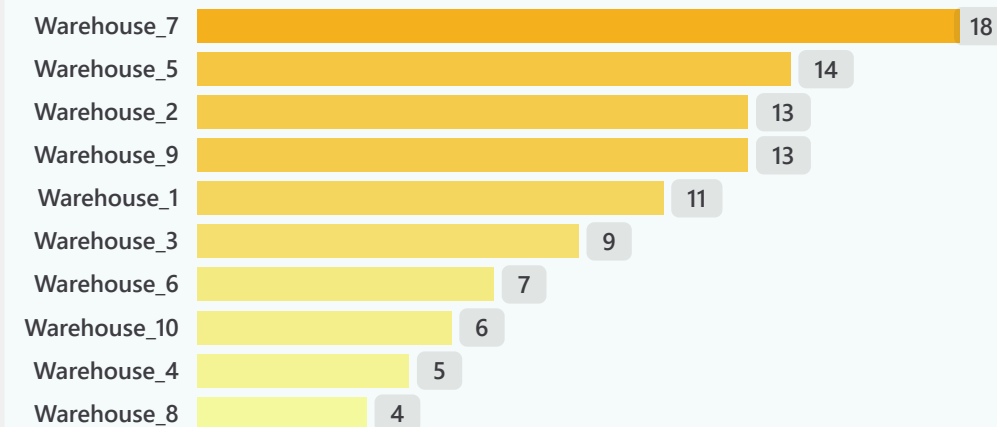
Funds spent on employee salaries dynamics:



Number of staff hired dynamics



Number of staff by warehouse



Инсайт 1: Спад спроса и возможные причины

Смотря на динамику продаж и регистрации новых клиентов, видно что спрос на товары как минимум не увеличивался с прошлого года, а с последнего квартала прошлого года (Q4-2024) начал падать. Эта тенденция наблюдается во всех категориях, за исключением одежды. Если посмотреть на пропорцию возвратов по категориям товаров, почти по всем категориям процент возвратов составляет от 17 до 21%. И хотя для некоторых категорий это приемлемое и даже хорошее значение, как для одежды, для остальных категорий - это очень высокий процент возвратов. Если обратить внимание на пропорцию возвращенных заказов по городам, то этот показатель приблизительно сопоставима по всем городам. Это говорит о том, что возвраты вряд ли могут быть спровоцированы проблемами логистики. Скорее всего здесь проблема более глубокая - а именно, плохое качество товара (помимо одежды), если производство свое,

Инсайт 2: Логистика

Судя по проценту затрат на логистику от общей выручки, в целом затраты на логистику находятся на здоровом диапазоне и в среднем составляют только 3-5% от общей выручки, не сильно снижая маржинальность. Если посмотреть по категориям, затраты на логистику не превышают 6% от выручки в каждой категории, что свидетельствует об эффективной организации логистики во всех направлениях. Также если посмотреть на запас товаров в складах, по большинству позиций есть достаточное количество в складе, но не слишком большое, что позволяет эффективно балансировать между затратами на хранение и эффективной доставкой. Однако заметно, что в некоторых регионах затраты на доставку выше, чем в других, несмотря на более низкую выручку. Например, склад в Караганде показывает

Инсайт 3: Сезонность и расходы

В целом по выручке не наблюдается выраженной сезонности: показатели относительно стабильны по датам, поэтому нет необходимости существенно увеличивать складские запасы к праздничным датам. Следовательно, целесообразно поддерживать стабильный уровень запасов на складах.

Что касается структуры расходов, себестоимость продукции составляет около 19% от выручки, что является отличным показателем. Логистические затраты находятся на уровне 3% и также выглядят очень эффективно. Фонд оплаты труда составляет примерно 15% от выручки, что укладывается в здоровый диапазон для e-commerce. В совокупности это формирует маржинальность около 63% за период, что можно считать высоким результатом. Рекомендации по логистическим расходам уже были рассмотрены в "Инсайте 2". Что касается расходов на персонал, можно отметить,

Выводы

1) Основная проблема - товары. Спад спроса в первую очередь обусловлен высоким уровнем возвратов (17 - 21%), что указывает либо на низкое качество продукции/поставок, либо на несоответствие товара заявленному описанию. Это снижает удовлетворённость покупателей и напрямую влияет на спрос.

2) Логистика в целом эффективна. Затраты на доставку находятся в здоровом диапазоне (3 - 5% от выручки), хотя по отдельным складам (например, в Восточно-Казахстанской области) требуется оптимизация. В то же время, логистика не выглядит основной причиной снижения спроса.

3) Сезонности не выявлено. Выручка относительно стабильна в течение года, поэтому необходимости в увеличении

Designed by:



Yessenkhan
Dildabek