

Отчет по продажам компании "Фриком"

**период:
2024 г. и январь 2025 г.**

**Продажи и
прибыль**

**Логистика и
склады**

**Клиенты и
регионы**

**Сотрудники и
эффективность**

**Анализ и
рекомендации**

Продажи и прибыль

главная

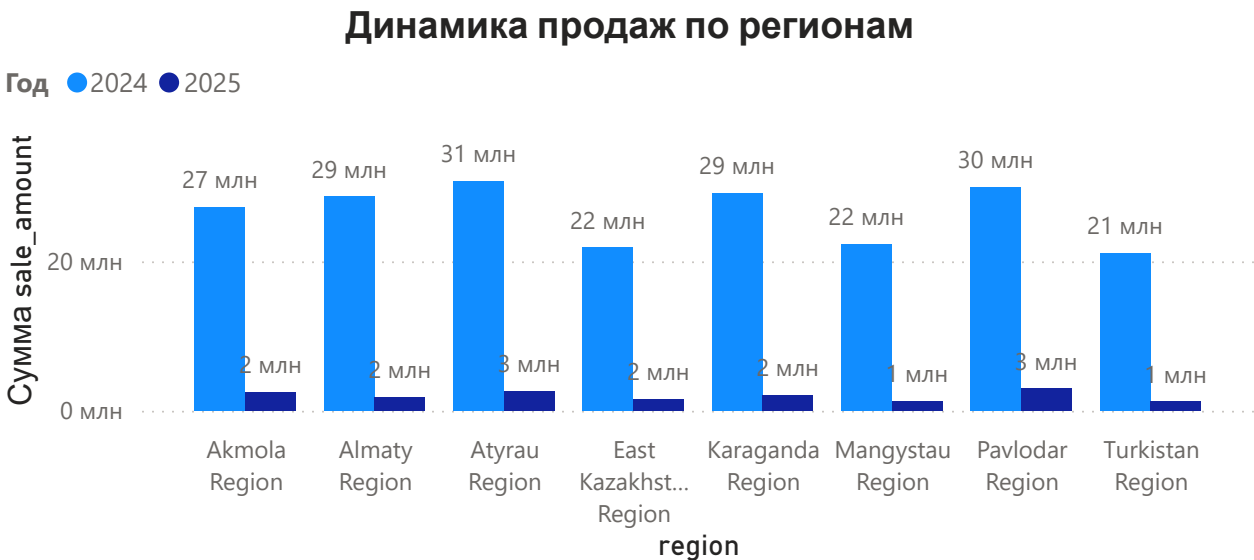


Объем продаж
227,19 млн

Себестоимость
43,01 млн

Чистый доход
184,19 млн

Маржинальность ,%
81,07



ТОП 5 категорий товаров

category	Total sales	Profit
Electronics	64 262 372,28	48 141 291,28
Accessories	53 571 933,98	45 411 404,25
Clothing	47 543 277,73	37 752 393,61
Household	33 890 418,70	29 827 604,48
Cosmetics	27 926 009,40	23 054 558,29
Всего	227 194 012,09	184 187 251,91

Статус заказа

Order canceled by cust...	Order delivered to cust...	Order is being prepared
Order placed, waiting fo...	Order returned by cust...	Order shipped to custo...

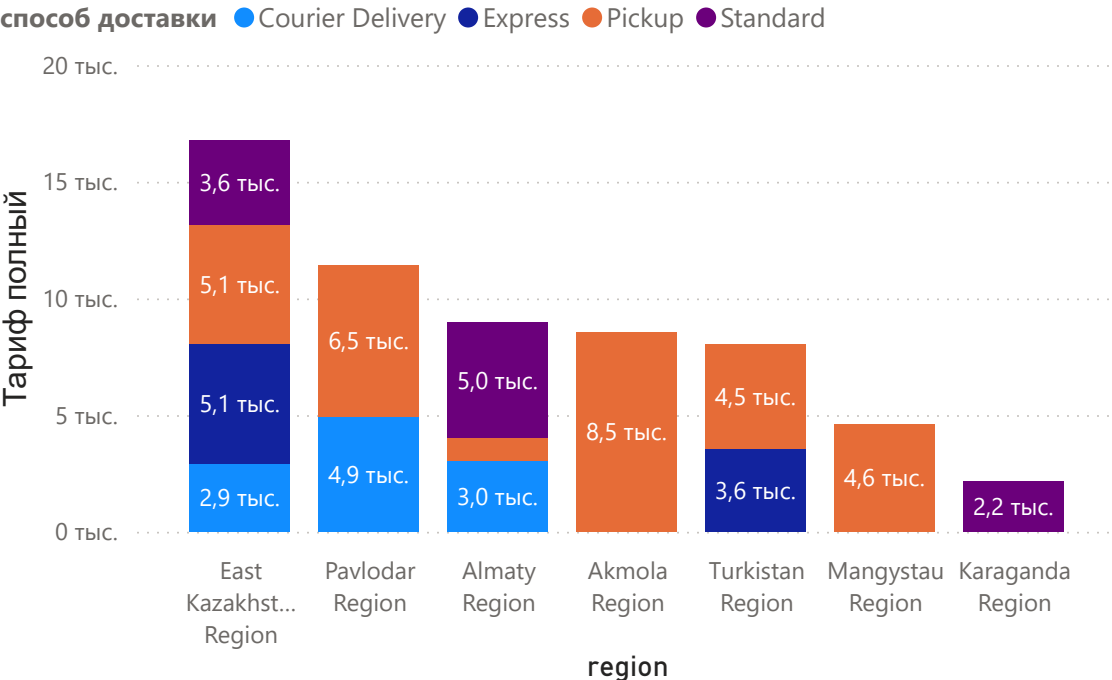


Доля расходов на доставку
от выручки,%
0,02

Анализ товаров по складам и номенклатуре

товар	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Всего
1		864	169	299		400	58	132	47	56	2025
2	199	396	348			411	754	354		76	2538
3	44	438	638	1348					196	856	3520
4	151	822		564	540	825	47	269		212	3430
5	367	304	260	695	376	374	371	9	337		3093
6	295	47		199	302			696	199	1198	2936
7	194		911		198	124				362	1789
8	296		518	195		472			203	259	1943
9		19			498		140	407	448		1512
10		574		311	879				693	375	2832
11	120		342	419		1	449	411	474	263	2479
12	649	747	842			148		57			2443
13	54	1241		41	81		608	560	164		2749
14	388	411	601					206	321		1927
15	207		566	454	239	270				353	2089
16		149	176	220		456	42	415	701	617	2776
Всего	10895	14586	15832	9978	10593	11336	10179	11825	13347	15271	123842

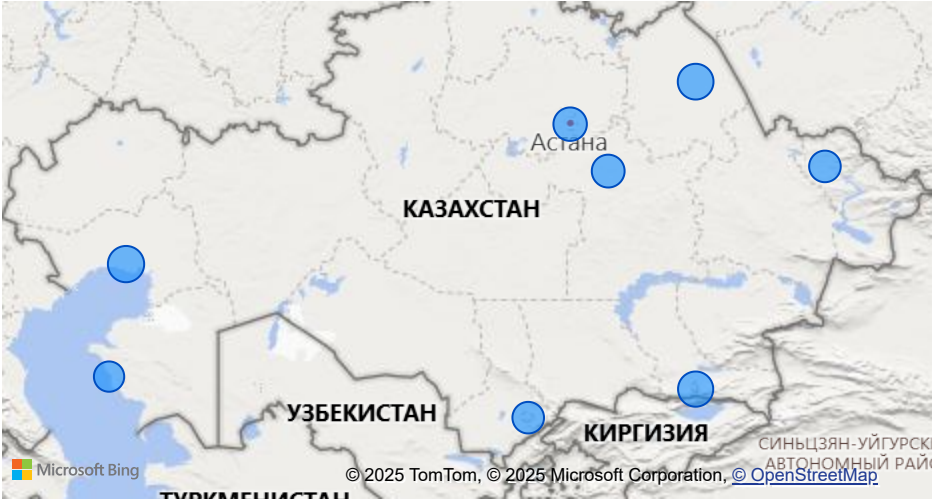
Анализ расходов на доставку по видам и регионам



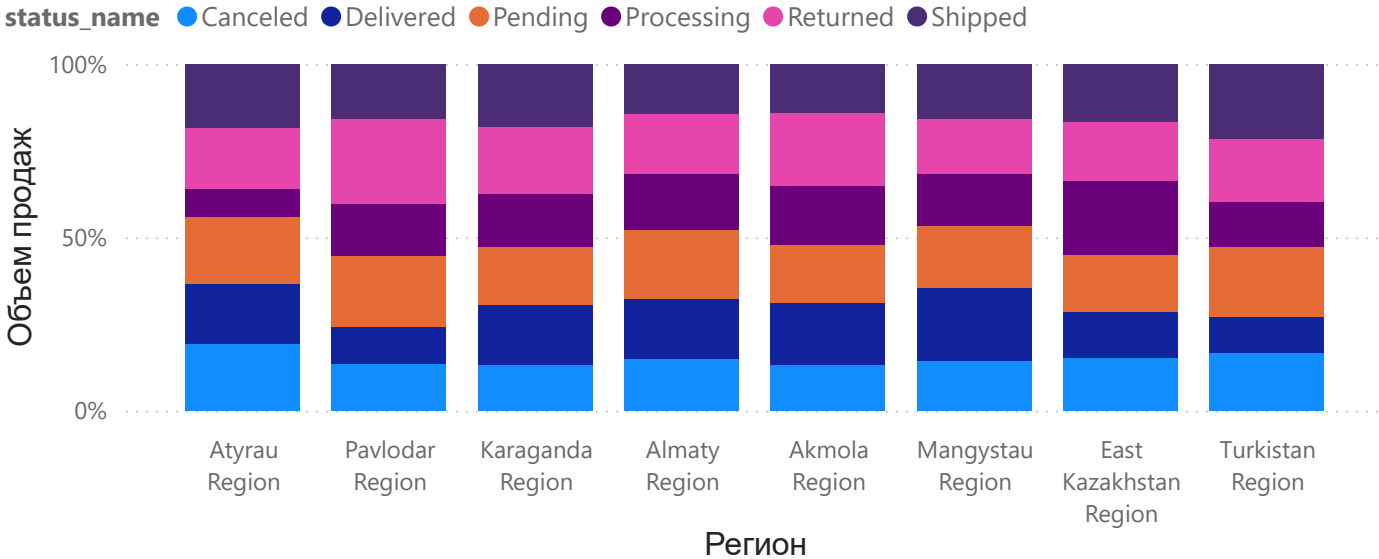
Анализ выручки по складам

date	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Всего
31 января 2024 г.								1 705 562,94			1 705 562,94
1 февраля 2024 г.	1 709 916,66										1 709 916,66
2 февраля 2024 г.				939 464,64							939 464,64
3 февраля 2024 г.									404 108,55		404 108,55
5 февраля 2024 г.							223 569,92				223 569,92
7 февраля 2024 г.							1 387 006,50				1 387 006,50
Всего	34 301 941,29	24 965 088,63	16 729 705,37	39 828 393,59	15 113 625,28	28 253 029,59	30 292 389,10	38 949 469,94	42 610 039,61	27 244 601,06	298 288 283,46

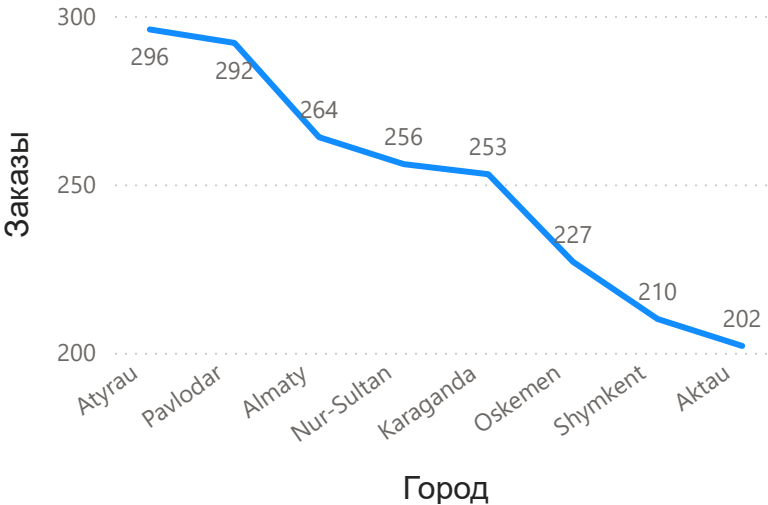
Распределение клиентов по регионам и городам



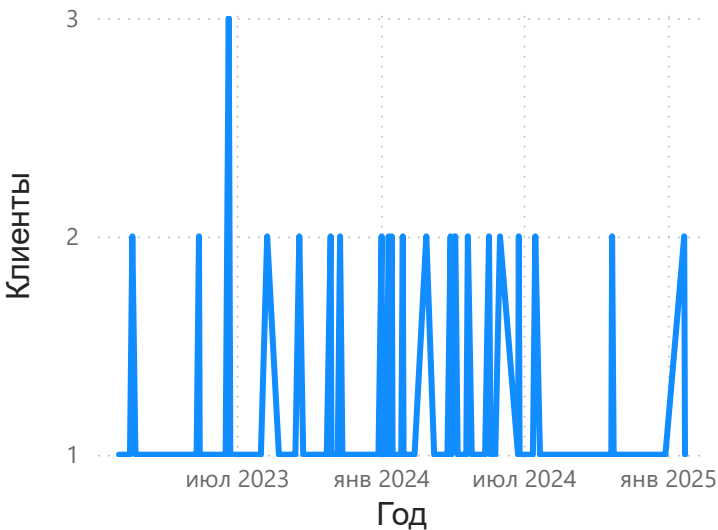
Структура продаж по статусу заказа



Анализ количества заказов в разрезе городов



Анализ по датам регистрации клиентов



Анализ среднего чека по городам



Сотрудники и эффективность



Численность
сотрудников

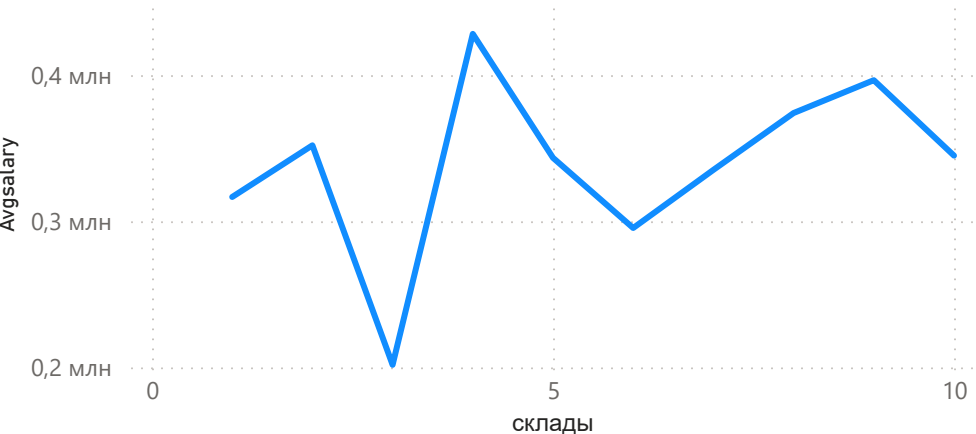
100

Выручка на одного
сотрудника

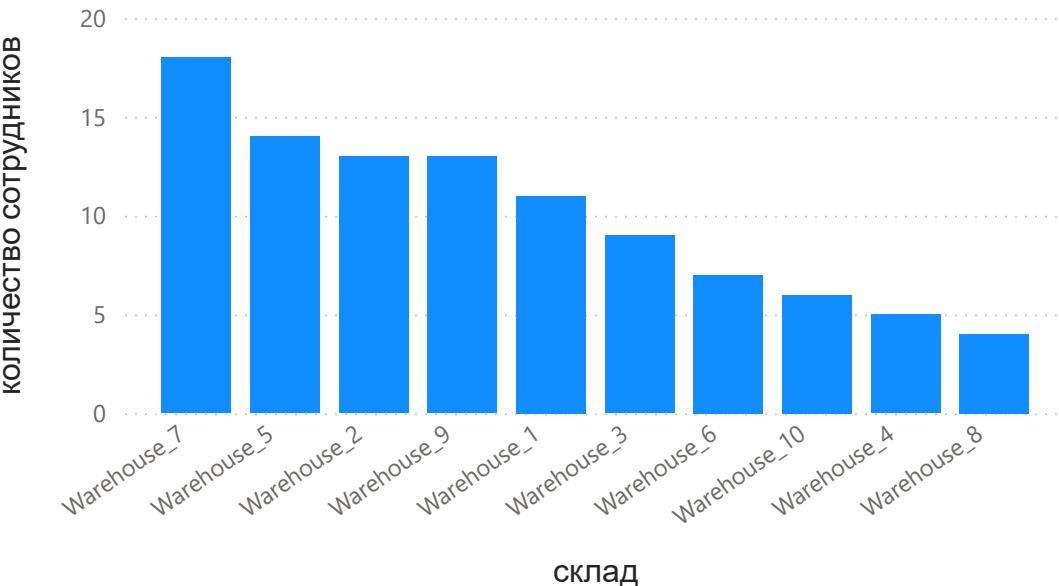
2,98 МЛН

главная

Анализ средней зарплаты по складам



Анализ численности сотрудников по складам



Больше всего сотрудников на складе №7
Самая высокая средняя заработная плата на складе №4
Больше всего сотрудников было принято 17.11.2024 г. - 3 человека

Динамика приема на работу сотрудников



Должность		
Accountant	Analyst	Courier
Manager	Sales Representative	Warehouse Clerk

Анализ и рекомендации



главная

Продажи за январь 2025 г. по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. выросли, но снизились по сравнению с февралем 2024 г., что несомненно является сигналом к анализу ситуации по продажам. На снижение продаж в январе может повлиять общая тенденция снижения уровня потребления на рынке в связи с окончанием новогодних праздников. Необходимо все-таки проанализировать результаты первого квартала 2025 г., чтобы увидеть объективную картину и действительно ли есть тенденция снижения продаж.

- Самый большой объем продаж за 2024 г. был в Атырауской области в сумме 31 млн.
- Больше всего отказов от покупки в Атырауском регионе на сумму 5,8 млн.
- Самый высокий уровень возвратов в Павлодарской области на сумму 7,5 млн.

Основной причиной отказа от покупки товаров по инициативе покупателя может быть долгая доставки, либо стоимость самой доставки. Нет информации по стоимости доставки по Атырауской области. возможно, она высокая по сравнению с другими регионами. Также следует обратить внимание на локацию складов, по возможности сократить колесо доставки в Атыраускую область, Павлодарскую область.

Маржинальность ТОП 5 товаров:

- Electronics - 75%
- Accessories - 85%
- Clothing -79%
- Household - 88%
- Cosmetics - 83%

Исходя из анализа видно, что самая высокая маржинальность от продажи товаров для дома и аксессуаров. Поэтому следует увеличивать продажи этих товаров за счет различные акций, скидок и других видов промоушена.

По выручке ТОП 1 - склад № 9 (43 млн.)

Больше всего остатков на складе №10

Самые высокие расходы на доставку -Акмолинская область. Также следует обратить внимание на колесо и способы доставки товаров по Акмолинской области.

Необходимо искать альтернативные источники доставки помимо способа pickup. Требуется пересмотр локации ближайшего склада.

Склад №10 скорее всего расположен в Павлодарской области, поскольку там самый высокий уровень возвратов товаров клиентами.

Самое большое количество заказов - Атырау

Самый большой средний чек - Актау