

Общий бизнес-анализ продаж Superstore

2014-2017

Итоговые показатели компании

- Общий объём продаж: \$2,297,200
- Общая прибыль: \$286,400
- Средняя маржинальность: 12,5%
- Количество клиентов: 793
- Количество заказов: 5009

Сильные стороны

- Разнообразие ассортимента

Широкий выбор товаров в трёх основных категориях.

Наличие как недорогих расходников, так и дорогой мебели и техники.

- Географическое покрытие

Продажи ведутся по всем регионам США: West, East, Central, South.

Есть клиенты как из крупных городов, так и небольших населённых пунктов.

- Работа с разными сегментами

Работа как с корпоративными клиентами, так и частными лицами и малым бизнесом.

Слабые стороны

- Чрезмерное использование скидок

Скидки до 70–80% часто приводят к убыткам.

Некоторые товары продаются ниже себестоимости.

- Низкая маржинальность в категории Мебель (Furniture)

Возможно, закупочная цена слишком высока или ценообразование неоптимально.

- Неравномерная прибыльность по регионам

В Central и South регионах чаще встречаются убыточные сделки.

Центральный регион особенно отстаёт — маржа всего 7,9%.

Возможные причины: высокая конкуренция, низкие цены, неэффективная логистика.

Рекомендации

1. Оптимизировать ассортимент — выявить топ 10 убыточных товаров и принять решение:
 - Убрать из ассортимента
 - Сменить поставщика
 - Оптимизировать логистику
2. Сфокусироваться на регионах с потенциалом (Central, South)
 - Провести детальный анализ прибыли по этим регионам
 - Провести анализ конкурентов
 - Оптимизировать логистику
 - Пересмотреть ценообразование
3. Развивать B2B-направление (Corporate, Home Office) — там выше маржинальность.
4. Повысить эффективность скидочных кампаний — проверить, проварить их влияние на прибыль.
 - Ввести максимальный лимит скидки (например, не более 30% без одобрения менеджера).
 - Для товаров с низкой маржинальностью (особенно мебель) — ограничить скидки
5. Анализ "Same Day" и "First Class" доставок
 - Быстрая доставка может увеличивать издержки.
 - Проверить, окупаются ли такие заказы по прибыли.