

# Казахстанцы удивили Startup-нацию

Работа парней из Шымкента и Алматы на страницах делового журнала в Израиле



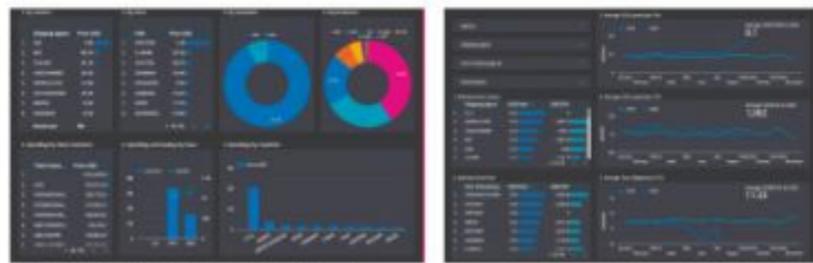
אורלי לביא

## חדשנות טכנולוגית בשירות הלוגיסטיקה

חברת מינדלוגיסטיקס פיתחה מערכת מבוססת אלגוריתם המשלב AI ML וניתוח שוק לאיתור עלויות השילוח האופטימליות. אורלי לביא, מייסדת ומנכ"ל החברה, מספרת על התועלות שהמערכת החדשה מספקת לייבואנים ולראשוני לוגיסטיקה ושילוח, בדגש על אופטימיזציה וחיסכון כספי

**"המערכת החדשה היא יחידה מסוגה והיתרון שלה טמון בכך שהיא גם אינפורמטיבית וגם אופרטיבית. לקחנו את כל ניסיונו בתחום הייעוץ והלוגיסטיקה והשקענו במערכת ייחודית זו"**

בהפגשה לחברי מדרית העצמים על-ידי ספק השילוח.



MindLogistics Framework יישום בארצות הברית וניו זילנד

הינן נמצאים בתהליך של "כל הטובים והרעים מהמגזר בני" ומוצגים מדרש על-ידי סאלות, דוברי מיצב תחילת אבין וטאכטת לוחות אקסל. הנוטים ובי כם אז-ליין תוד נומל תק של חרשאה.

לחיות טכנולוגיות ומי נחיל, כל זה במחוק להוציא את מחנולת הנבירה של חמירה. כל מי שמישה יסיל לעת לבי נרות, שטייניו כובנת כמנה ורמסס פחמרה קימבט אוריות כמחום של שירותים לוגיסטיים.

מבית שולח, בין שוא כוללת תחילים רמס שיש לברית לאמת ולתפלה. לכן האמת ארית של MindLogistics Framework כדי לענות על דרישות ספציפיות של כל לקוח, היא בעלת חשיבות רבה. המערכת שלטו כמכנת אופי סטטיסטיה ונת היתרון העיקרי שלה - אופטימיזציה מתמטת ארית של פעוליות שירות האספקה באמצעות דרישילציה, מלימי באמצעות גרשת

מירל רוח נחיל, המדעם סטטיסטי ספנה כמז בלחם ספנה לפנה, שימוש בדצנה המונה כוחות, דרוה העלות, מחוגי כשערים, חיכים נוספים וסקית השפניות, סמקסם ללקוחות מירע קריי טי העבייץ לכל תולטות טוכת יתה, ולצורך סכיות עמדות, טחמת הורמטת לעקוב את שפוליה היבא ויבא חרובים טיצרות ככל רחמי העולם. החרור סוככו באמצעות ווא נול הברית הסמנת הנמלים בעולם, טוכנת הירי סמנת תריות סוכיץ של אלוטניות נדרשות כהתבסס על כשעים היסטוריים, תקבם כעמדים ספיינים ללקוחות לעקוב את הסלוחים כמז אמת ולי טול ככל כמסול פעולו לעקוב כחזרון ומפיריה, ספיינונגם, תק סמח קיימס העוליים כין סמחה שילוח אחד לאחר.

"המערכת היא יחידה מסוגה והיתרון שלה טמון בכך שהיא גם אינפורמטיבית וגם אופרטיבית. לקחנו את כל ניסיונו בתחום הייעוץ והלוגיסטיקה והשקענו במערכת ייחודית זו"

את השאלות שנלוות עם השפת המערכת הדרשה היא האם מידיה ספציפית שאומפת טיי רע על אפטימיות השילוח השונת כדי לעצמם עליות עתידיות, או שוא כעמם כמחלת את שילוח העכי ומיברית סוכבו כמחוגי וסוכסם חסכונת מיחיל.

Congratulations on the successful job!  
Let your network know that you're available for more work.



Not Now Share

## Ключевые факторы успеха:

- 1) Математическая база
- 2) Европейский менталитет
- 3) Врожденная креативность

# Мы не останавливаемся на достигнутом



Обучение у лучших экспертов в СНГ и в Мире



## Fundamentals of Entrepreneurship

Draper University

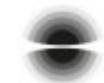
Issued Apr 2023



## Upwork Sales

NomadStar

Issued Apr 2023



## Scalerator, the 1st Batch

Astana Hub

Issued Nov 2021



## Export of IT Services Accelerator

Terricon Valley

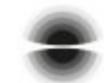
Issued May 2020



## Data & Soft Skills training

Synchlarity

Issued Feb 2020



## Online Acceleration

Astana Hub

Issued Dec 2019



## Power BI Advanced course

DataBoom.kz

Issued Jun 2019



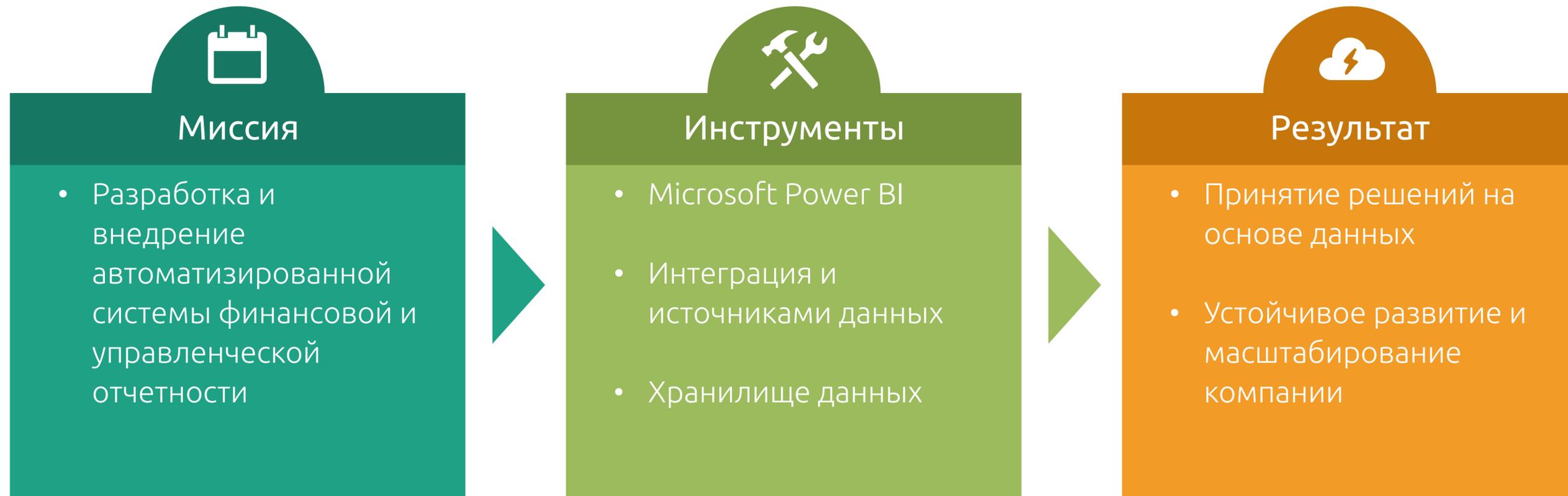
## 6th patch of Acceleration

MOST Business Incubator

Issued Aug 2017

# Описание проекта

Что? Как? Почему?



# Стратегия BI

По каждому направлению



# Уже есть набор отчетов

На основании предыдущих кейсов



**Daily/Monthly Reports**

Sales & Marketing



**Sell-In & Sell-Out**

Sales & Marketing



**Executive Summary**

Sales & Marketing



**ABC/XYZ Analysis**

Sales & Marketing



**RFM Analysis**

Sales & Marketing



**Cohort Analysis**

Sales & Marketing



**Demand Planning**

Supply Chain



**Transportation Volumes**

Supply Chain



**P&L & Cashflow**

Finance



**Receivables & Payables**

Finance

# Финансовый отчет



01

Какова маржинальность, чистая прибыль? Как скоро вернутся инвестиции?



1. Income and expenses by month



02

Какие факторы наиболее важны для для финансовых показателей?

2. General structure

P&L	Sum	%
I. Доход	457,648,844	95.0%
II. Себест	-591,617,215	-122.9%
III. Постоянные расх	-40,458,614	-8.4%
III.I Амортизация	-110,005	-0.0%
IV. Прочий доход	23,903,291	5.0%
V. Прочие расх	-40,175,600	-8.3%
<b>Total</b>	<b>-190,809,299</b>	<b>-39.6%</b>

3. Fixed cost structure

Fixed Costs	Sum
	17,711,881
Прочие расходы	13,855,116
IT расходы	2,565,514
Расходы на персонал	1,663,234
Аренда	1,062,502
Командировочные расходы	1,044,852
Маркетинг и реклама	983,776
Услуги банка	691,104
Представительские расходы	308,266
Курьерские услуги	160,777
Коммунальные услуги	144,310
Услуги связи и Интернет	88,994
Консалтинговые услуги	67,800
<b>Total</b>	<b>40,458,614</b>

4. Details on counterparties

Counterparties	Sum
FIRST Agency (Фёст Эдженси)	7,474,599
WELL-BEING ИП	3,986,654
Ибраим Алан Затханович	2,770,055
Orbicom TOO	2,544,800
DG Agency ИП	2,393,863
Ефремов Юрий Валерьевич	1,712,833
Исаков Вахиджан Шухратович	1,222,222
БЦ Форум-Достык ТОО	1,206,812
Рыболов Станислав Александрович	1,106,922
Васильев Тимур Владимирович	1,082,344
Сулейменов Кайнар Темирбаевич	1,064,215
Социальный налог	1,046,409
Латыпов Давид Тахирович	1,017,446
Ибраимов ТОО	841,578
<b>Total</b>	<b>40,458,614</b>

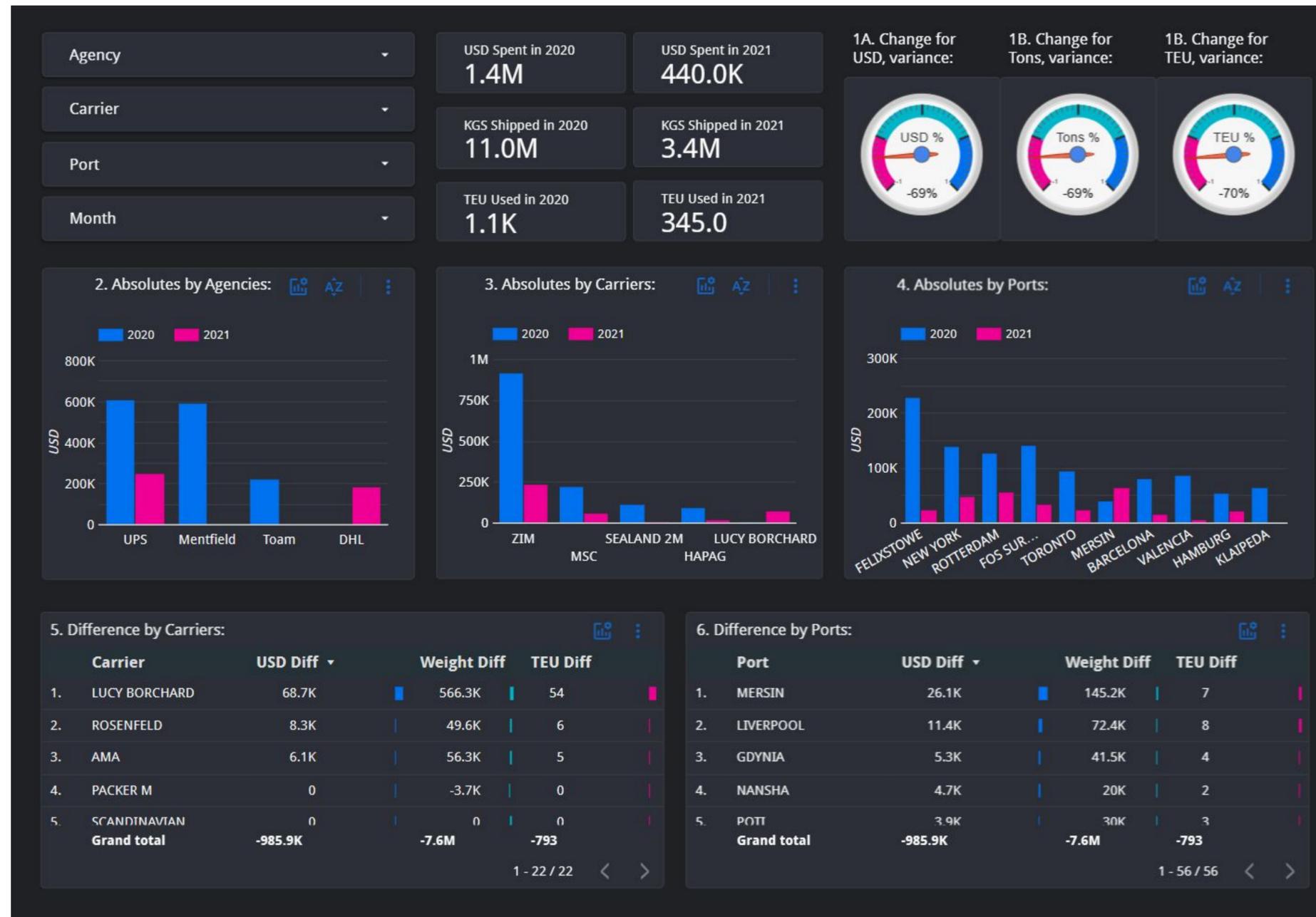
03

Какие именно действия необходимо предпринять, чтобы каждая последующая точка была эффективнее предыдущих?

# Выполнения плана дня и недели



## Бюджет, план по продажам



# Ежемесячный отчет

План-факт, прошлый год

01

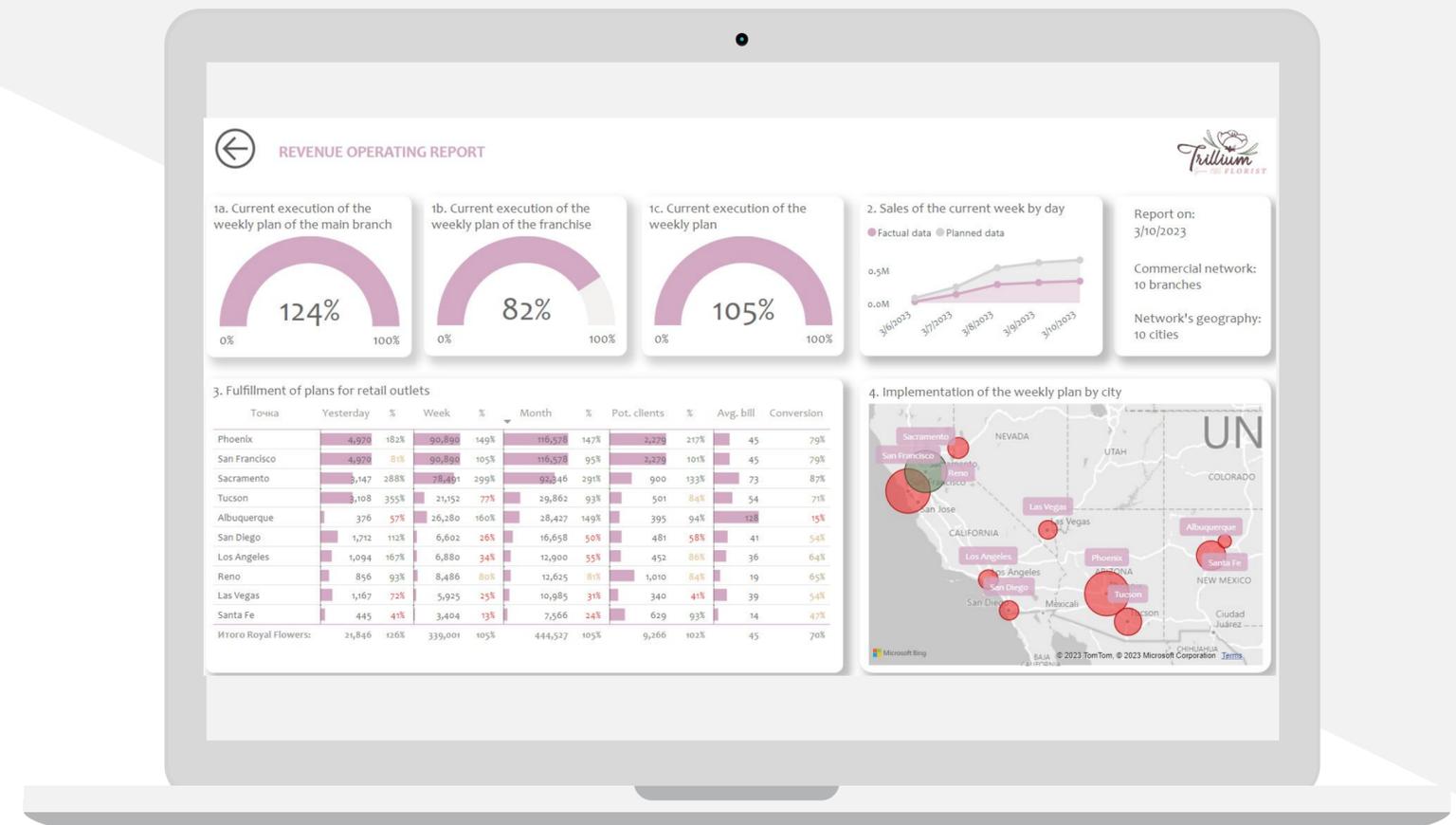
ПО ИЕРАРХИИ ПРОДУКЦИИ

02

ПО ИЕРАРХИИ ТОРГОВОЙ СЕТИ

03

КОЛ-ВО, ВЫРУЧКА, МАРЖА И ЦЕНА



# Анализ розницы



Кол-во сотрудников
Выручка на сотрудника, тг.
Ср. маржа на сотрудника, тг.
Ср. ЗП + дивиденды на сотрудника, тг.

Кол-во проданного товара
Средняя цена, тг.
Средняя маржа, тг.

Кол-во дней в месяце
Выручка в день, млн тг.
Маржа в день, млн тг.

Средний чек, тг.
Кол-во чеков
Среднее кол-во позиций в чеке
Кол-во посетителей, человек
Конверсия от посетителей в чеки, %

Рентабельность аренды, %
Арендуемая площадь, кв. м
Общая стоимость аренды, тыс. тг.
Стоимость тг. / кв. м
Выручка на кв. м, тг.
Маржа на кв. м, тг.
Длина полки, м
Выручка на м полки, тг.
Маржа на м полки, тг.

Остатки в шт.
Стоимость остатков по цене закупа, млн. тг.
Стоимость остатков по цене продажи, млн. тг.
Маржа в остатках, млн. тг.
Остатки в днях продажах, дней
Дебиторская задолженность, млн. тг.
Кредиторская задолженность, млн. тг.

Ассортимент продаж, уникальных SKU
Ассортимент остатков, уникальных SKU

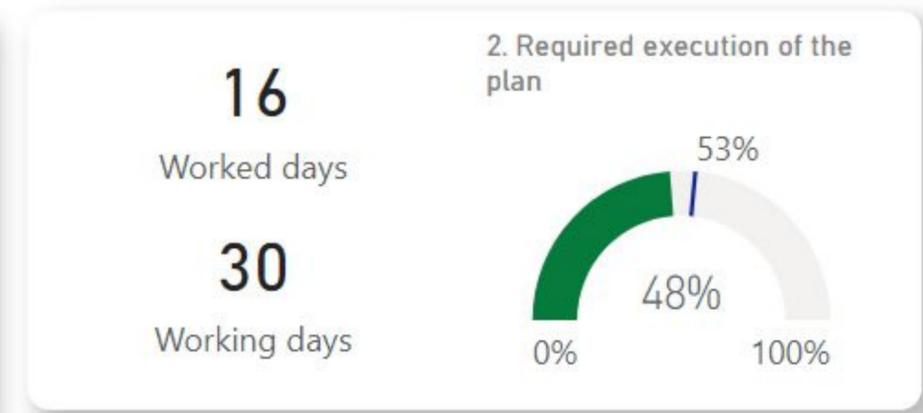
Чистые продажи, млн тг.
Валовые продажи, млн тг.
Возврат, млн тг.

Расходы, млн тг.
------------------

Себестоимость, млн тг.
Маржа, млн тг.

Постоянные расходы, млн тг.
Заработная плата + дивиденды, млн тг.
Содержание и аренда офиса, млн тг.
Прочие расходы, млн тг.

Чистая прибыль, млн тг.
-------------------------



### 3. Details by Stores

Store name	Facts	% Forecast
Gagarina 41	330,223 ▲	99%
Tukaya, 28	327,242 ▲	102%
Koktem microdistrict-2, 22	294,806 ▲	95%
Shamgon Kazhygalieva, 22	293,629 ▲	96%
Baitursynova 61	268,109 ▲	102%
Timiryazeva 18	254,153 ▲	94%
Rayymbek 239/2	250,667 ▲	105%
3rd microdistrict, 20a	210,673 ▬	85%
Khan shatyr 273/5	178,342 ▼	67%
Exchange 5	176,526 ▬	83%
Mkr. Zhetysu-3, 1d/1	140,732 ▬	85%
Orenburg, 2	128,710 ▲	117%
Tole bi, 229/3	97,993 ▬	77%
Friendship 202	77,152 ▬	84%
Rayymbek batyr, 250/1 kiosk	56,939 ▬	71%
<b>Total</b>	<b>3,085,896</b>	<b>1361%</b>

# Ключевые индикаторы роста



CAC

CLV / LTV

CHURN RATE

MRR

Repeat Purchase  
Rate

ARPU

CR

NPS

Gross  
Merchandise  
Volume (GMV)

Take Rate

DAU / MAU

Average Order  
Value (AOV)

# ABC/XYZ-анализ

По каждому SKU и торговой точке

01

ABC-анализ в марже по SKU

02

ABC-анализ в марже по торговым точкам

03

XYZ-анализ в динамике и разрезах



# Когортный анализ клиентов

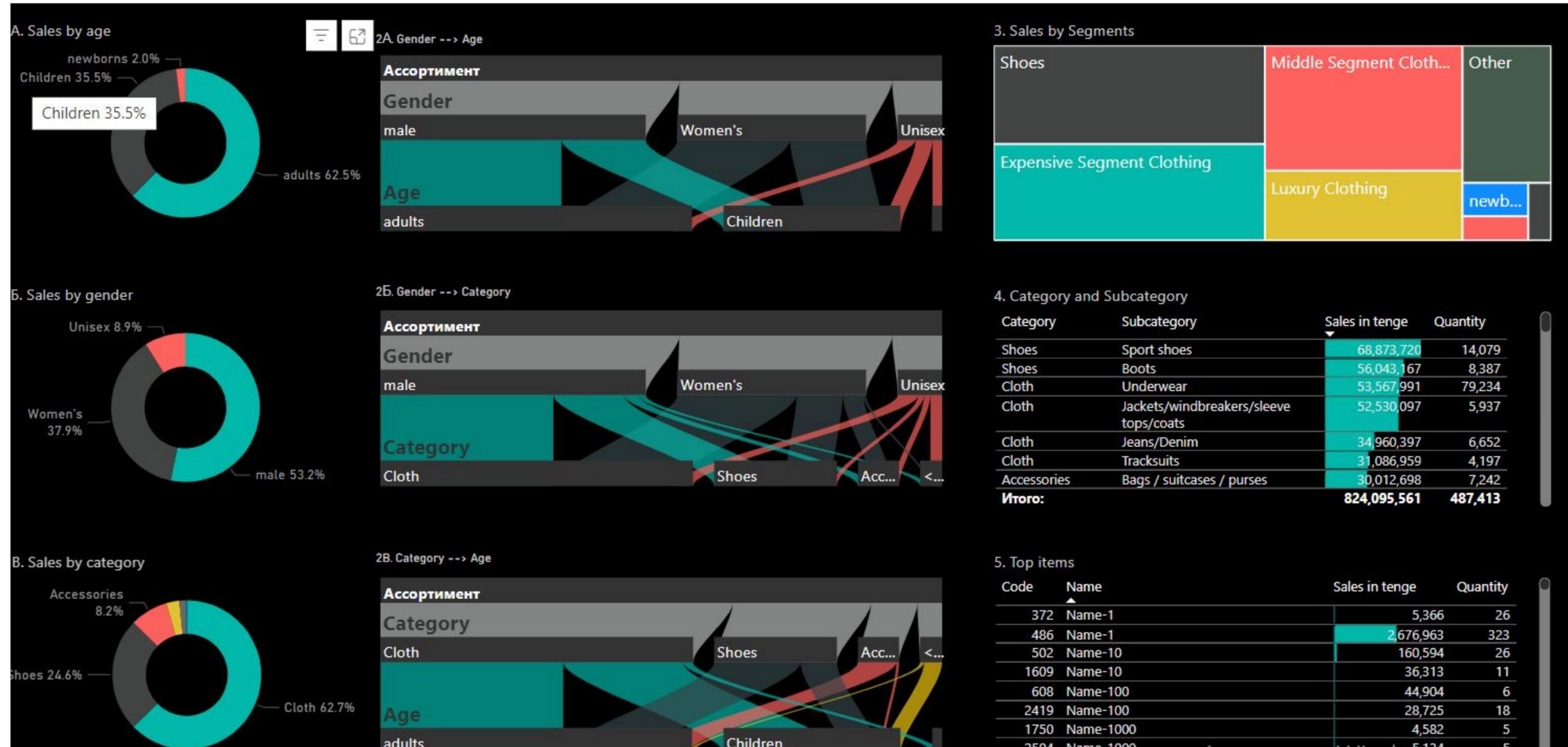


Customers coming back in %

Month of First Purchase	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Jan 2018	12%	12%	6%	9%	9%	15%	15%	12%	3%	6%		12%
Feb 2018	7%	7%	5%	7%	10%	2%	10%	12%	2%	20%	20%	5%
Mar 2018	4%	12%	8%	4%	24%	8%	16%		16%	4%	4%	4%
Apr 2018	13%	9%	9%	9%	4%	13%	17%	13%	17%	4%	22%	9%
May 2018	28%	6%	6%	13%	6%	6%	9%	3%	6%	19%	6%	9%
Jun 2018	18%	9%	5%	18%	9%	14%	9%	5%	5%	23%	9%	5%
Jul 2018	15%	8%	8%	4%	4%	8%	8%	19%		23%	4%	8%
Aug 2018	5%	5%	11%	11%		16%	21%	5%	16%	11%	16%	11%
Sep 2018	30%	15%	15%		15%	10%		15%	15%	5%	10%	10%
Oct 2018	7%	7%	7%	7%	7%	27%	13%		13%	20%	7%	
Nov 2018	11%	22%	11%	11%	22%	11%	11%		11%	11%		11%
Dec 2018	8%		23%	8%	8%	15%	8%	15%		8%	23%	
Jan 2019	20%		20%	10%	30%	10%		10%		10%	10%	
Feb 2019	8%		15%	8%	15%			23%		8%		
Mar 2019	11%		22%		22%							
Apr 2019	17%				17%							
May 2019	25%	25%	13%	50%		25%	25%					
Jun 2019	33%				33%							
Jul 2019			40%									
Aug 2019	20%	20%										
Sep 2019		50%										
Oct 2019	25%	25%										
Nov 2019	33%											
<b>Total</b>	<b>14%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>9%</b>	<b>7%</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>7%</b>

Cohort Analysis in Power BI - customers coming back in percentage

# Углубленный категорийный анализ



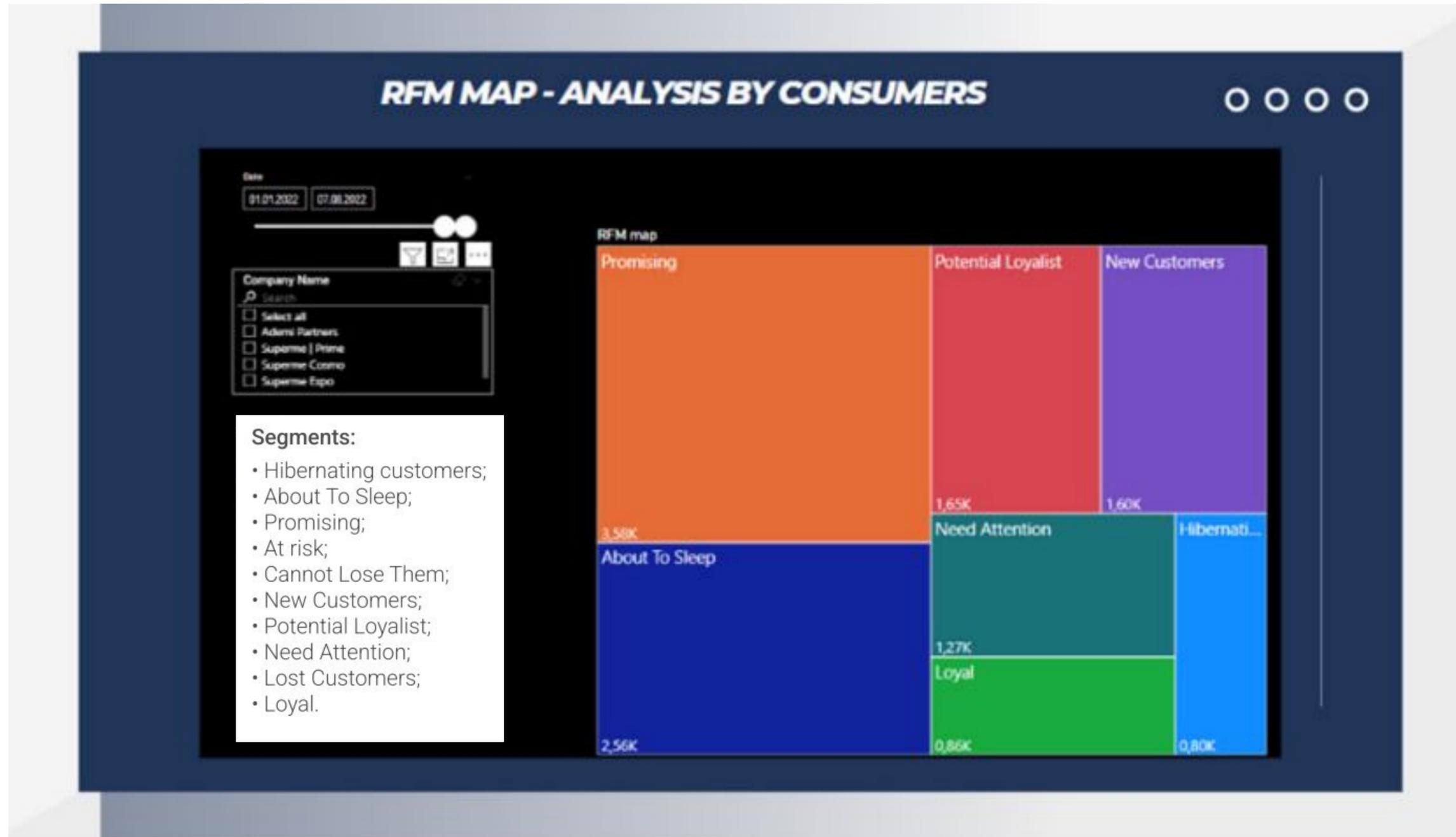
# Оборачиваемость по SKU



Период, для которого рассчитывался коэффициент:				95 дней	
Подкатегория	Остатки на конец	Остатки на начало	Себестоимость	Кэф. оборачиваемости	Оборачиваемость в днях
Канцтовары	1,800		5,800	6.44	14.74
Перчатки/варежки	155,230		376,060	4.85	19.61
Халаты/Пижамаы	307,200	116,500	736,500	3.48	27.33
Головные уборы	402,210	29,690	635,690	2.94	32.27
Ботинки	1,230,600		1,307,600	2.13	44.70
Кальсоны/гамаши/колготки/лосины	421,923	692,970	1,174,435	2.11	45.09
Портмоне/Кошельки	217,350	292,300	524,750	2.06	46.13
Комбинезоны	307,200		303,200	1.97	48.13
Пиджаки/жакеты/жилеты	246,300	246,600	457,100	1.85	51.22
Шорты/бриджи	400	4,950	4,850	1.81	52.40
Куртки/ветровки/безрукавки/Пальто	2,993,955	1,029,200	3,575,385	1.78	53.45
Кофты/Толстовки	867,220	753,760	1,360,250	1.68	56.60
Трико	199,850	832,720	861,970	1.67	56.90
Ремни/пояса/подтяжки	96,050	102,500	162,750	1.64	57.95
Кардиганы/Тюники	220,250	416,400	513,800	1.61	58.86
Нижнее белье	808,823	1,368,920	1,713,517	1.57	60.37
Золты	180 100	133 750	215 050	1 56	60 71

# RFM-анализ

Recency, Frequency, Monetary Value



# RFM-анализ точек

Recency, Frequency, Monetary Value



# Анализ логистики

От склада до остановки

01

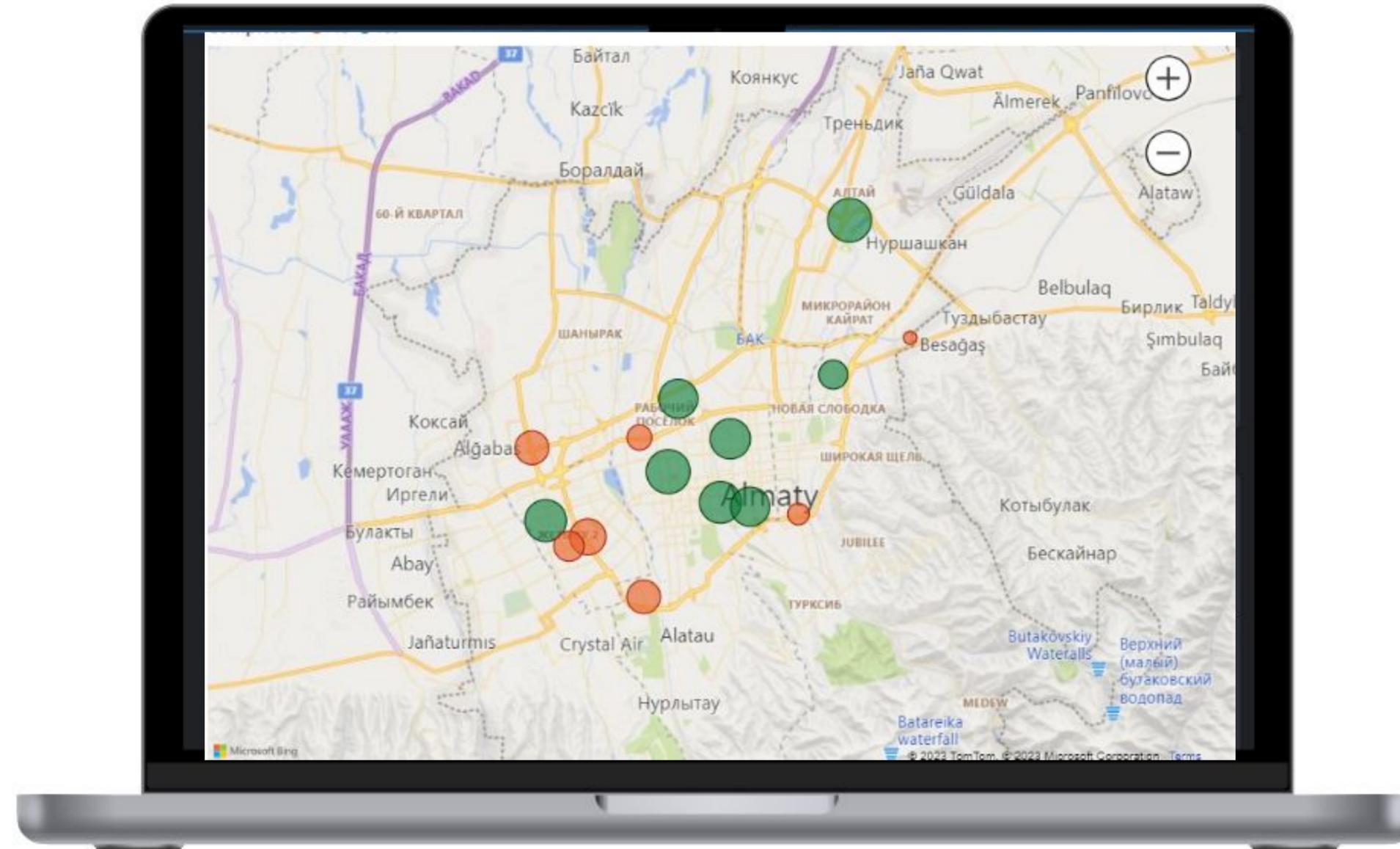
КОЛ-ВО СОВЕРШЕННЫХ РЕЙСОВ И  
ПРОЙДЕННОГО РАССТОЯНИЯ

02

АНАЛИЗ ТАЙМИНГА: СРЕДНЕЕ  
ВРЕМЯ НА ДОСТАВКУ

03

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДОСТАВКИ: РАСХОД  
ТОПЛИВА НА ОДИН КМ (ФИКСАЦИЯ С  
ОДОМЕТРА)



# Анализ “Час пик”

Загруженность точек выдачи



01

КОЛ-ВО ВЫДАННЫХ ЗАКАЗОВ ПО ЧАСАМ И ДНЯМ НЕДЕЛИ

02

ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПО ЛОКАЦИЯМ И СЕЗОНАМ

03

РЕЗУЛЬТАТ: ОПТИМИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ПУНКТОВ

Hour	Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Grand t...
00	113	69	202	69	85	75	84	697
01	112	44	112	46	38	44	62	458
02	93	26	182	35	34	38	63	471
03	68	34	30	26	27	39	44	268
04	64	32	28	16	21	26	42	229
05	81	53	53	57	60	50	56	410
06	110	174	142	151	120	161	114	972
07	165	488	412	438	476	463	262	2.704
08	312	1,129	1,045	1,130	1,023	1,040	646	6.325
09	402	1,605	1,449	1,448	1,393	1,333	717	8.347
10	552	1,670	1,541	1,415	1,526	1,446	736	8.886
11	578	1,649	1,507	1,468	1,422	1,556	798	8.978
12	558	1,552	1,486	1,480	1,356	1,482	716	8.630
13	530	1,595	1,432	1,634	1,511	1,589	698	8.989
14	508	1,572	1,440	1,482	1,373	1,371	708	8.454
15	446	1,572	1,409	1,296	1,309	1,444	629	8.105
16	370	1,055	912	977	859	982	513	5.668
17	313	716	615	613	519	624	459	3.859
18	334	520	442	464	425	494	411	3.090
19	252	349	300	319	330	316	319	2.185
20	218	235	248	223	234	241	261	1.660
21	195	150	186	185	209	226	209	1.360
22	133	183	151	200	151	193	176	1.187

# Прогнозирование спроса



01

ТЕКУЩИЕ ОСТАТКИ

Фактические остатки  
одежды по наименованиям

02

ИСТОРИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

За аналогичный период в прошлом,  
учитывая сезонность и праздники

03

ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ

Коэффициент роста, связанный  
с развитием Shoqap

04

% CSL

Customer Service Level –  
удовлетворенность  
предыдущих заказов

05

РЕЗЕРВ

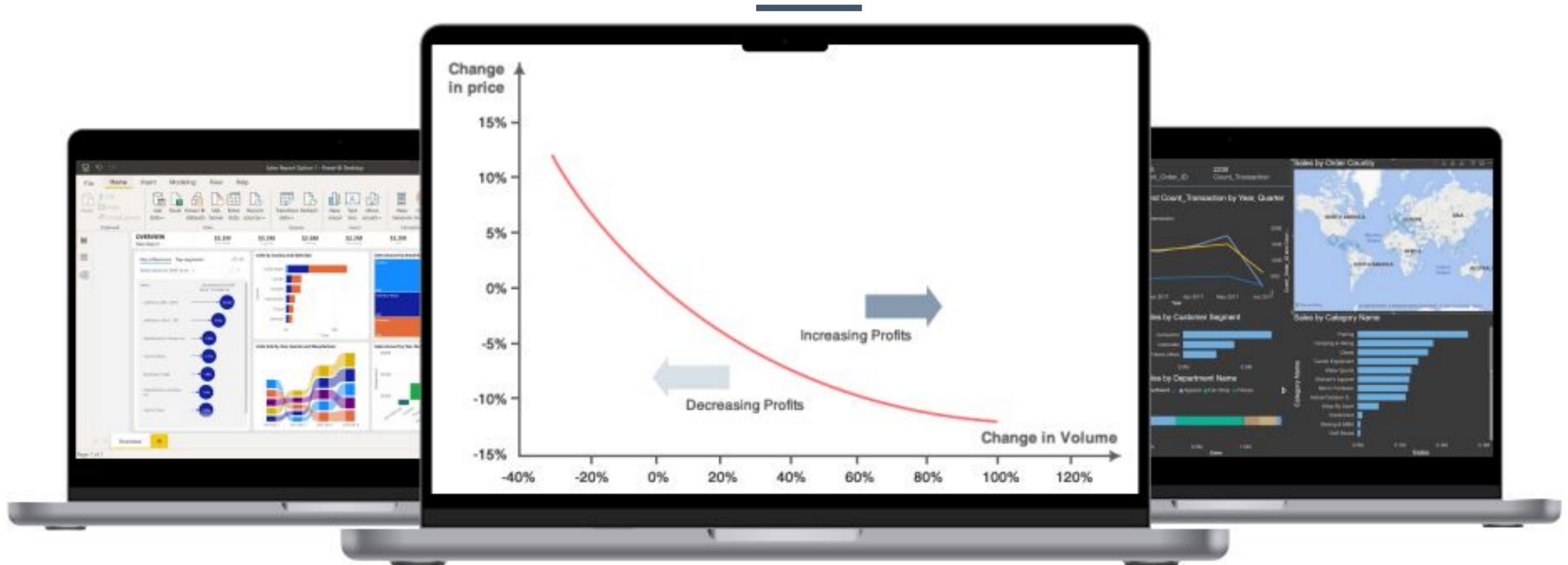
Необходимость иметь  
минимальный уровень  
остатков

06

ВРЕМЯ ДОСТАВКИ

70 дней в среднем для  
доставки партии товаров  
из зарубежа

# Эластичность спроса по цене



# Отдел кадров

## Найм, текучесть кадров



### ← HR Analysis Y&C

Year

All

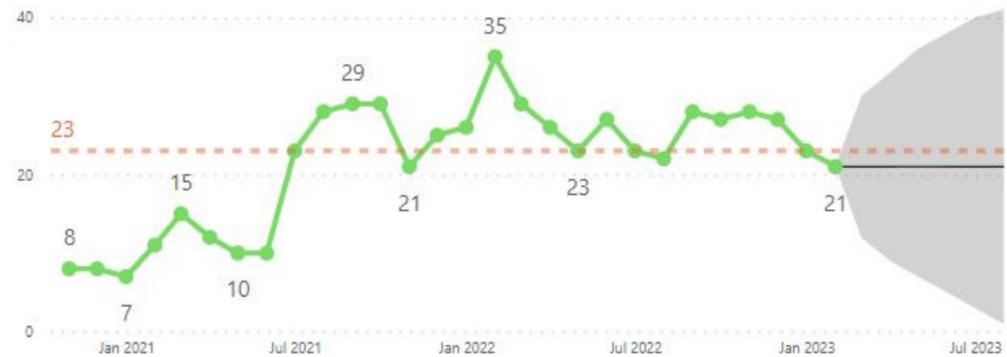
Overview

Cohort

Life Cycle



Employees over periods



New Employees vs Left Employees



Churn Rate over periods



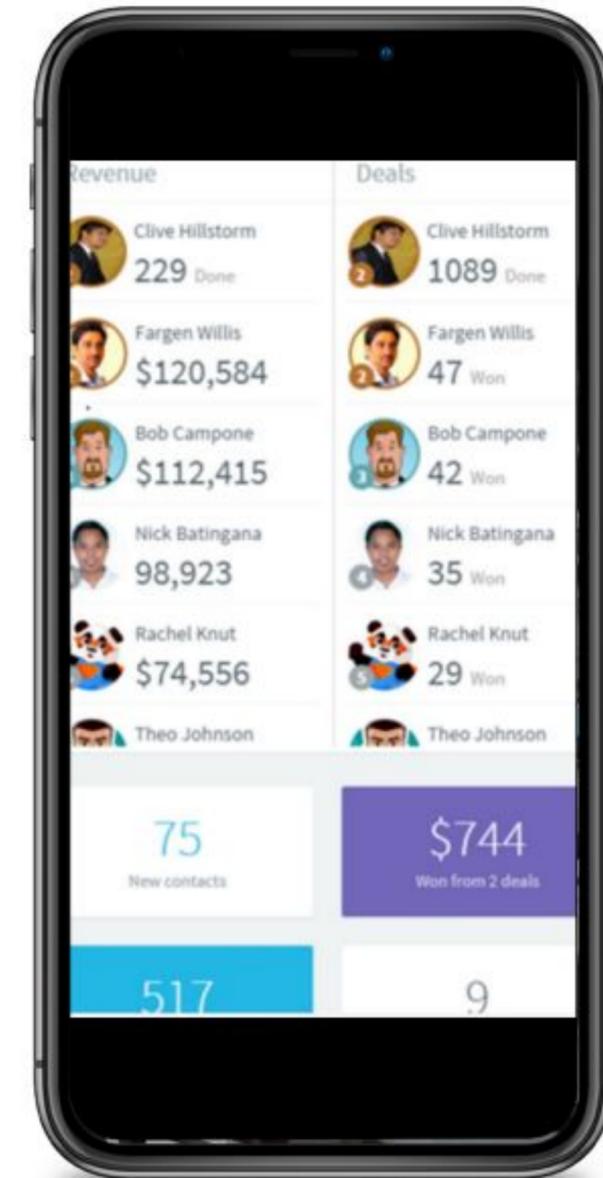
Turnover over years



# HR

Для торговой команды

Employees analysis



# Доступ с телефона

## Мобильная верстка



Адаптация всех отчет под экран смартфона  
для использования на ходу

