Panda

file:///C:/Users/a.vechkanov/Downloads/task_decomposition.html

Ссылка на отчет

Цели и задачи:

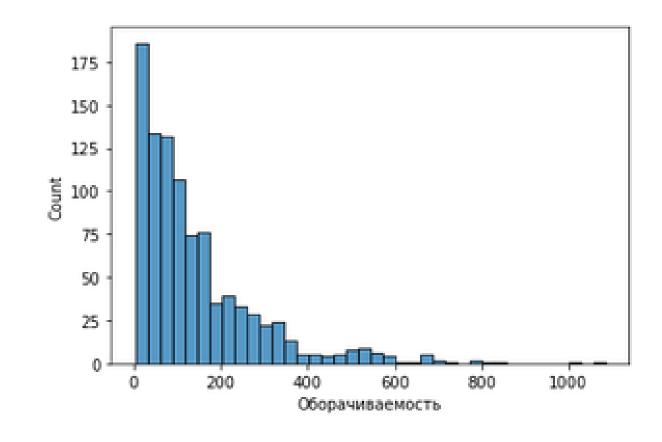
- Выявить модели, которые хорошо продаются по категориям(зима, осень...ботинки, туфли...);
- Выявить модели, которые плохо продаются по категориям(зима, осень...ботинки, туфли...)
- Проблемные модели по оборачиваемости(залеживаются на складе)
- Проблемные модели по оборачиваемости(заканчиваются на складе)
- Рекомендуемое кол-во на складе

Общие выводы по исследованию:

- Было проанализировано 966 моделей обуви за период 22-01-24 по 22-07-17;
- Склад Ольга+Лана(ЕКБ).
- Посчитана оборачиваемость моделей за цикл равный 7 дням.
- Предложено оптимально кол-во моделей на начало периода(период равен 7 дням).
- Выделил список топ моделей.
- Выделил категории товаров. Выяснил какая категория лучше всего продаётся.

Оборачиваемость за 7-мидневный цикл

- Чем выше оборачиваемость, тем меньше товар залёживается на складе;
- Наглядно видим, в среднем оборачиваемость ровна 100 дням.



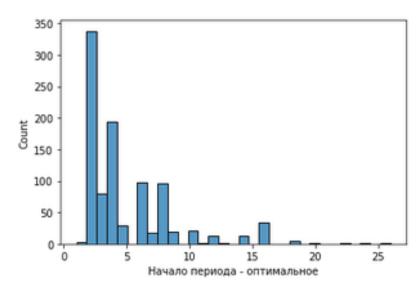
Расчет оптимальной оборачиваемости

		Начало периода	Расход	Оборачиваемость	Начало периода - оптимальное
Код	Наименование				
00039	Женские полусапоги MARKO (черные, осень) (арт. E 963-1)	1.0	1.0	7.000000	2.0
00044	Мужские ботинки МАРКО (серые, зима) (арт. ОМ 56 z)	1.0	1.0	7.000000	2.0
00095	Женские ботинки MARKO (синие, осень) (арт. F 07-3)	1.0	1.0	7.000000	2.0
00097	Женские ботинки MARKO (синие, осень) (арт. F 09-3)	4.0	1.0	28.000000	2.0
00099	Женские ботинки MARKO (синие, осень) (арт. H 08-3)	9.0	8.0	7.875000	16.0

Оптимальная оборачиваемость была рассчитана из цикла равно 7 дней, т.е. пополнение склада каждые 7 дней.

И страховка еще 7 дней.

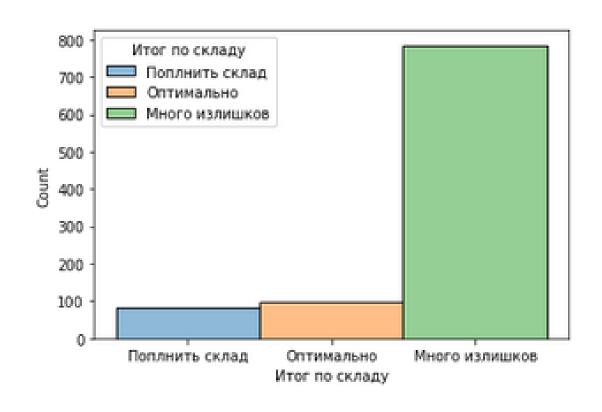
Как видим большинству моделей достаточна Оборачиваемость в районе 5 дней.



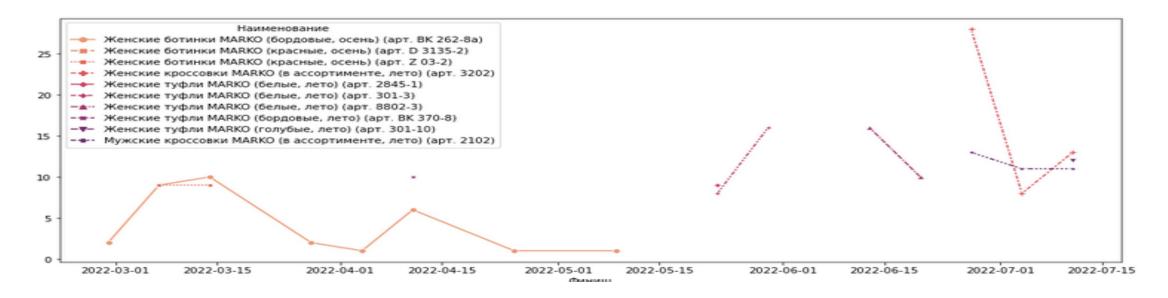
Выделил модели которые требуют пополнения на складе

Большинство моделей имеют излишки.

По данным моделям могу выгрузить эксель файл или обычный список

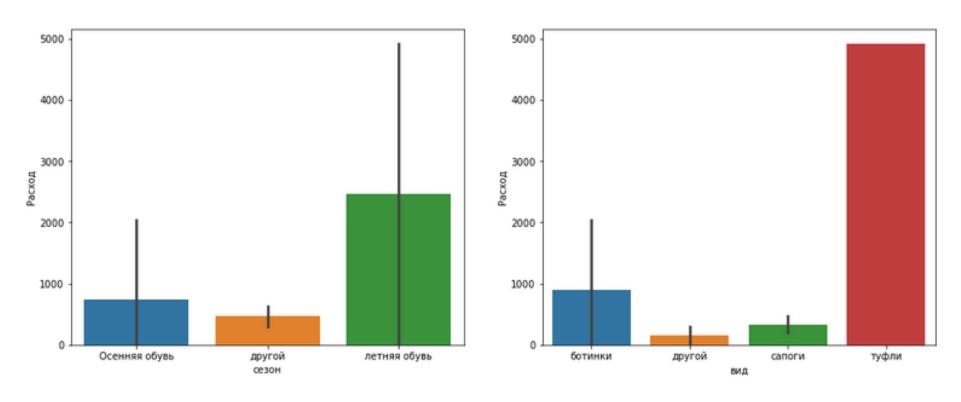


Выделил топ моделей которые реализуются от 8 штук в неделю



Можно отследить цикл продукта и понять продажи уже идут на спад или только растут.

Выделил категории моделей



Так же можно понять какой именно вид обуви делает нам основные продажи в определенный сезон

Рекомендации:

- Я могу выдать эксель файл с кодами и артикулами моделей которые хорошо продаются, и у них дефицит. Что будет знать какие модели поплнить.
- Так же можно выявить модели которые плохо продаются и у них излишки на складе, можно будет реализовать их со скидной, иначе так и пролежат.
- Так же можно выделить категории, которые приносят нам основной доход, на них делать упор в зависимости от сезона.
- Ну и могу выдать рекомендуемое кол-во товара на складе относительно скорости его продажи.

Спасибо за внимание