Superstore 数据分析报告(SQL 项目)

1. 项目概述 (Project Overview)

- 项目名称: Superstore 数据分析项目
- 项目工具: MySQL + DBeaver + Excel
- **数据来源**: Kaggle (Superstore 数据集)
- **数据规模**: 约 9,000 行订单数据,包含客户、商品、地区、销售额、利 润等字段
- 项目目标:
 - 。 熟练掌握 SQL 查询与分析能力
 - 。 提取有价值的业务洞察(销售、利润、客户行为)
 - 。 输出可复用的 SQL 模板与项目经验

2. 数据预处理(Data Preparation)

- 原始文件: CSV 文件, 包含订单明细信息
- 处理步骤:
 - 。 使用 MySQL 创建数据库 superstore, 导入 orders.csv 表
 - 。 字段命名规范化(如 Order Date → order date)
 - 。 类型转换(如将 order date 从 VARCHAR 转换为 DATE)

示例代码:

```
WITH orders_clean AS (
    SELECT STR_TO_DATE(order_date, '%m/%d/%Y') AS order_dt,
    sales
    FROM orders
)
```

3. 分析方向与问题设计(Business Questions)

本项目分为两个阶段, 共设计了 40+ 道分析题目, 覆盖以下方向:

类别	代表问题
销售趋势	各月份销售额趋势如何?
地域对比	哪些地区的利润率更高?
客户行为	哪些客户连续多年来有订单?
产品分析	哪些子类销售额高但利润低?
时间序列	环比增长、同比趋势如何?

4. 样例分析展示(示例结构)

02_queries. Q1. 按月统计销售额和利润额

分析目标: 识别年度中销售的旺季与淡季

- SQL 简要逻辑:
 - 。 使用 DATE_FORMAT(order_dt, '%Y-%m') 转换为年月;
 - 。 按年月聚合销售额及利润额,按时间排序;
- 关键 SQL 片段:

• 结果简述:

- 。 销售额在每年 11~12 月呈现明显上涨;
- 。 季节性波动明显,建议提前做促销计划;
- 。 销售额与利润额波动趋势并不完全一致,需分析具体品类的贡献

5. 高价值客户行为分析

02_queries.Q12. 哪些客户多次复购?

• 逻辑概述:

- 。 对每位客户统计 DISTINCT 的订单数;
- 。 使用 HAVING 筛选 > 5 次;
- SQL 示例:

SELECT customer_id,

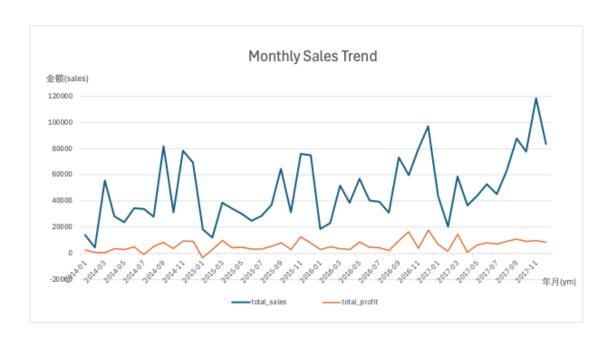
COUNT(DISTINCT order_id) AS order_count
FROM orders
GROUP BY customer_id
HAVING order_count > 5
ORDER BY order count DESC, customer id;

• 结果说明:

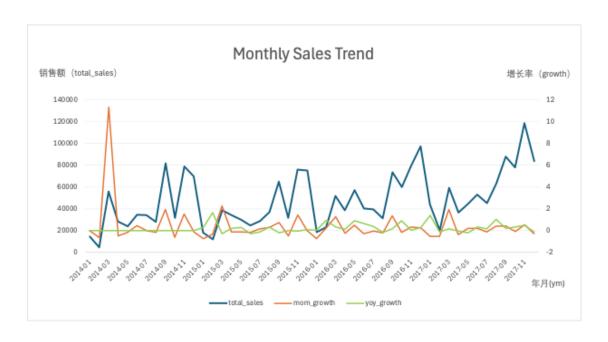
- 。 共有 464 位客户下单超过 5次;
- 。 这些客户多次下单, 忠诚度高于整体客户群, 建议针对性营销。

6. 可视化图表展示

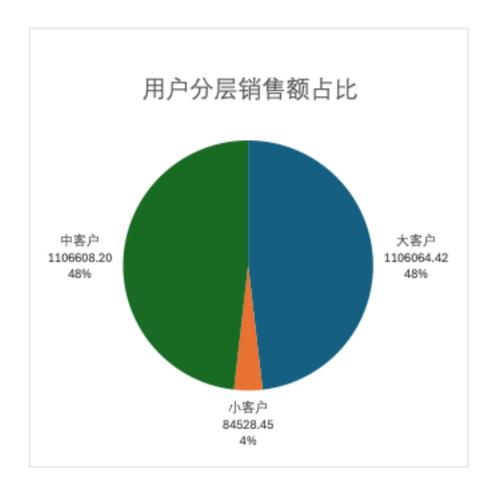
• 月份销售额及利润额趋势(折线图)



• 月份销售额及环比、同比增长率趋势(折线图)



• 用户分层销售额占比(饼图)



7. 结论总结(Key Insights)

- ★ 每年 11 月、12 月为销售高峰;
- ★ 西部地区利润率相对较高,建议加强投放;
- ★ 某些产品子类销售额高但利润负值,存在成本结构问题;
- ★ 用户分层分析显示高价值客户(销售额前 20%的用户)贡献 48% 左右的销售额。

8. 项目亮点与反思(Reflection)

- 熟练运用了 CTE、窗口函数、子查询等中高级 SQL 技术;
- 编写了两阶段共 40+ 道 SQL 题,涵盖多种分析需求;
- 输出了可复用的 SQL 模板、命名规范、查询清单;
- 遗留改进方向: 可结合 BI 工具输出更完整可视化结果。

9. 附录 (Appendix)

- 所有 SQL 查询脚本: query1. sql, query2. sql
- 数据来源: Kaggle Superstore
- GitHub 项目地址: https://github.com/AureSong/sqlprojects/tree/main/03 mock projects/superstore sql parctice
- 项目用时: 7 天,含数据导入、清洗、分析、文档撰写