

## **Superstore Sales**

The Superstore Sales dataset contains fictional retail sales information, covering details about products, customer orders, and buyer profiles. It's commonly used for practicing and developing data analysis skills.

**This Excel dataset includes the following variables:**

- Order ID - A unique identifier for each order.
- Customer ID - A unique identifier for each customer.
- Order Date - The date of the order placement.
- Ship Date - The date the order was shipped.
- Ship Mode - The shipping mode for the order (e.g. standard, same-day).
- Segment - The customer segment (e.g. Consumer, Corporate, Home Office).
- Region - The region where the customer is located (e.g. West, Central, East).
- Category - The category of the product purchased (e.g. Furniture, Technology, Office Supplies).
- Sub-Category - The sub-category of the product purchased (e.g. Chairs, Desktops, Paper).
- Product Name - The name of the product purchased.
- Sales - The sales revenue for the product purchased.
- Quantity - The number of units of the product purchased.
- Discount - The discount applied to the product purchased.
- Profit - The profit generated by the product purchased.

## **The Report**

Initially, the dataset appeared to be just raw information about a company, lacking any clear insights useful for decision-makers. Therefore, I needed to formulate specific questions that would guide the extraction and exploration of meaningful information to support performance evaluation and improvement.

Before doing so, however, I performed several preparatory steps on the data to ensure accurate analysis:

- 1- Understand the data.
- 2- Clean the data “By power query”.
- 3- insert some calculation and columns like “COGS” cost of goods sold by power query.
- 4- Modeling the data and adding some measures and other columns to help me in analysis.

Then I asked these questions:

### **To Enhance Customer Loyalty**

What is the most used ship mode by our customer?

Who are our top 5 customers in terms of sales and order frequency?

### **To monitor our strength and weak points**

Which segment of clients generates the most sales?

Which city has the most sales value?

Which state generates the most sales value?

### **Performance measurement**

What are the top performing product categories in terms of sales and profit?

What is the most profitable product that we sell?

What is the lowest profitable product that we sell?

### **Customer Experience**

On Average how long does it take the orders to reach our clients? Based on each Shipping Mode

After that, I began generating summaries and insights using pivot tables and created data visualizations in a dashboard to make the information easier to interpret and communicate. Once this was done, I carried out several KPI-related calculations to assess how well the sales representatives performed and how close they came to meeting their targets.

## Продажи в супермаркетах

Набор данных Superstore Sales содержит информацию о вымышленных розничных продажах, включая данные о товарах, заказах и клиентах. Он часто используется для практики и развития навыков анализа данных.

**Этот набор данных Excel включает следующие переменные:**

- **Order ID** (Идентификатор заказа) — уникальный идентификатор для каждого заказа.
- **Customer ID** (Идентификатор клиента) — уникальный идентификатор для каждого клиента.
- **Order Date** (Дата заказа) - дата размещения заказа.
- **Ship Date** (Дата отправки) — дата отправки заказа.
- **Ship Mode** (Режим доставки) — режим доставки заказа (например, стандартный, в тот же день).
- **Segment** (Сегмент) — сегмент потребителей (например, потребители, корпорации, домашние офисы).
- **Region** (Регион) — регион, в котором находится клиент (например, Запад, Центральный, Восточный).
- **Category** (Категория) — категория приобретенного товара (например, мебель, техника, офисные принадлежности).
- **Sub-Category** (Подкатегория) — подкатегория приобретенного товара (например, стулья, рабочие столы, бумага).
- **Product Name** (Название продукта) — название приобретенного продукта.
- **Sales** (Продажи) — доход от продаж приобретенного продукта.
- **Quantity** (Количество) — количество единиц приобретенного товара.
- **Discount** (Скидка) - скидка, применяемая к приобретенному товару.
- **Profit** (Прибыль) — прибыль, полученная от приобретенного продукта.

## Отчёт

Изначально набор данных представлял собой просто необработанную информацию о компании, без очевидных полезных сведений для лиц, принимающих решения. Поэтому мне нужно было сформулировать конкретные вопросы, которые помогли бы извлечь и исследовать значимую информацию, способствующую оценке и улучшению эффективности.

Однако перед этим я выполнил несколько подготовительных операций с данными, чтобы обеспечить точность анализа:

1. Понял структуру данных.
2. Очистил данные с помощью Power Query.
3. Добавил некоторые вычисления и столбцы, такие как «COGS» (себестоимость проданных товаров), с помощью Power Query.
4. Смоделировал данные и добавил некоторые меры и другие столбцы, чтобы облегчить анализ.

Затем я задал следующие вопросы:

#### **Для повышения лояльности клиентов**

- Какой способ доставки чаще всего используется нашими клиентами?
- Кто наши 5 лучших клиентов по объему продаж и частоте заказов?

#### **Для мониторинга наших сильных и слабых сторон**

- Какой сегмент клиентов генерирует наибольший объем продаж?
- В каком городе зафиксирована наибольшая стоимость продаж?
- Какой штат генерирует наибольшую стоимость продаж?

#### **Оценка эффективности**

- Какие товарные категории показывают наилучшие результаты по продажам и прибыли?
- Какой товар является самым прибыльным?
- Какой товар приносит наименьшую прибыль?

#### **Клиентский опыт**

- В среднем, сколько времени требуется, чтобы заказы достигли наших клиентов, в зависимости от способа доставки?

Затем я приступил к созданию сводок и выводов с помощью сводных таблиц, а также разработал визуализации данных в виде дашборда для удобства восприятия и представления информации. После завершения этих этапов я выполнил расчёты, связанные с ключевыми показателями эффективности (KPI), чтобы оценить, насколько успешно сотрудники отдела продаж достигли своих целей и выполнили установленные планы.

---

$\text{COGS} = \text{Sales} - \text{Profit}$

$\text{Shipping time} = \text{Ship Date} - \text{Order Date}$

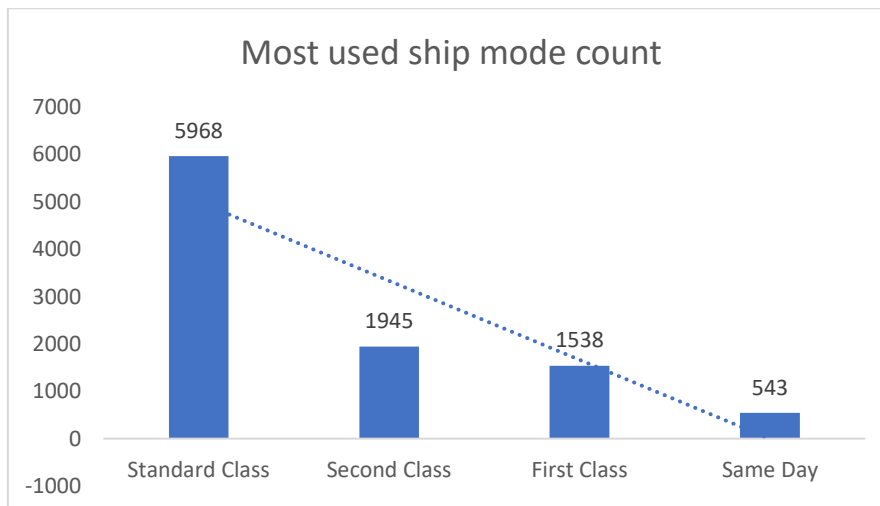
**The responses to the questions were derived using pivot tables and visualized through charts on the dashboard**

**Ответы на поставленные вопросы были получены с помощью сводных таблиц и визуализированы с помощью диаграмм на дашборде**

## **Sales**

1) What is the most used ship mode by our customer?

Названия строк	Количество по полю Ship Mode
Standard Class	5968
Second Class	1945
First Class	1538
Same Day	543
<b>Общий итог</b>	<b>9994</b>



2) What is the lowest profitable product that we sell?

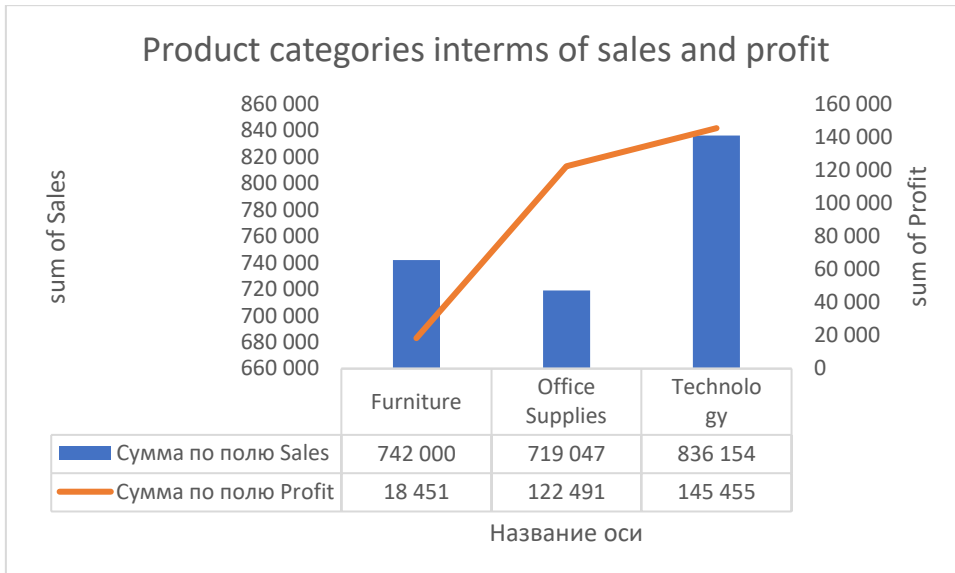
Названия строк	Сумма по полю Profit
Cubify CubeX 3D Printer Double Head Print	-8 880
<b>Общий итог</b>	<b>-8 880</b>

3) What is the most profitable product that we sell?

Названия строк	Сумма по полю Profit
Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier	25 200
<b>Общий итог</b>	<b>25 200</b>

4) What are the top performing product categories in terms of sales and profit?

Названия строк	Сумма по полю Sales	Сумма по полю Profit
Furniture	742 000	18 451
Office Supplies	719 047	122 491
Technology	836 154	145 455
<b>Общий итог</b>	<b>2 297 201</b>	<b>286 397</b>



5) On Average how long does it take the orders to reach our clients?

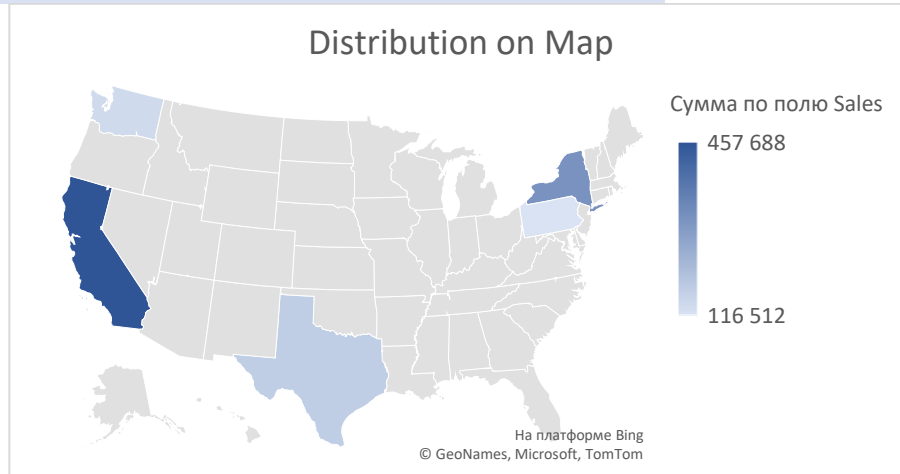
Названия строк	Среднее по полю Shipping time
Standard Class	5
Second Class	3
First Class	2
Same Day	0
<b>Общий итог</b>	<b>4</b>



## Distribution

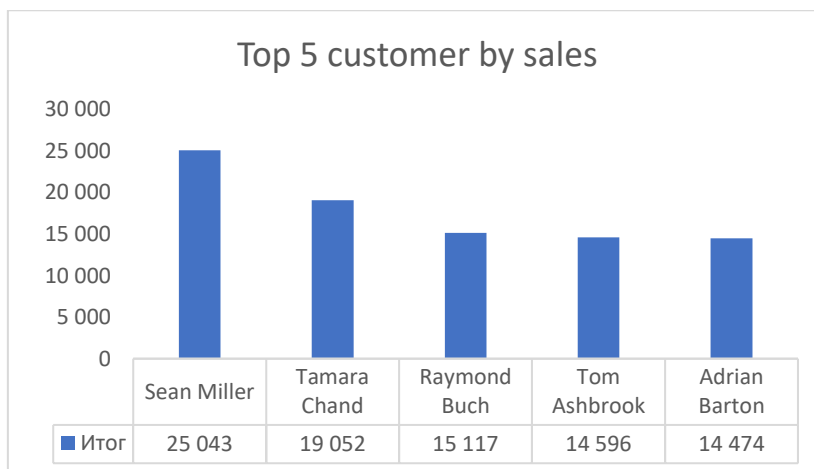
1)

Топ 5	Сумма по полю Sales
California	457 688
New York	310 876
Texas	170 188
Washington	138 641
Pennsylvania	116 512
<b>Общий итог</b>	<b>1 193 905</b>



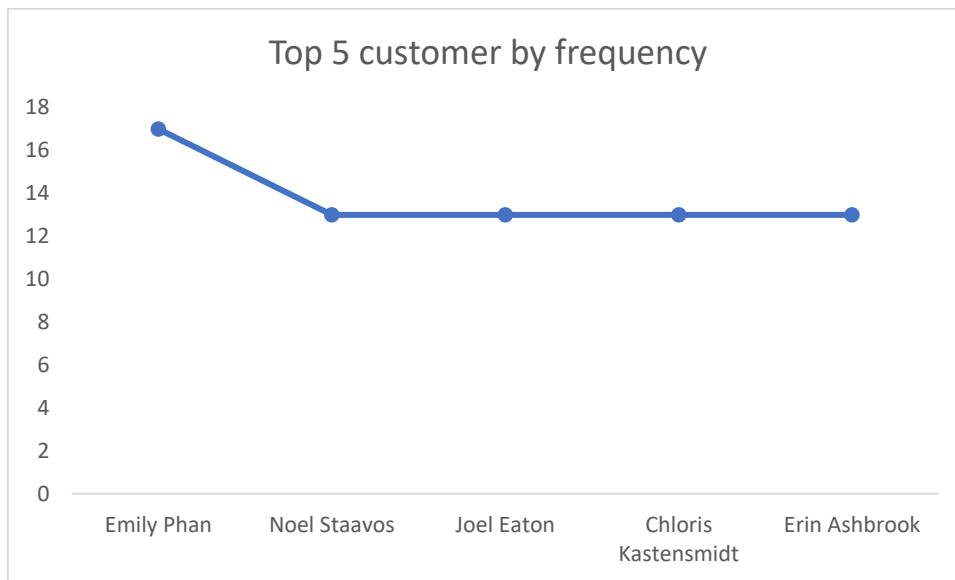
2) Who are our top 5 customers in terms of sales?

Названия строк	Сумма по полю Sales
Sean Miller	25 043
Tamara Chand	19 052
Raymond Buch	15 117
Tom Ashbrook	14 596
Adrian Barton	14 474
<b>Общий итог</b>	<b>88 282</b>



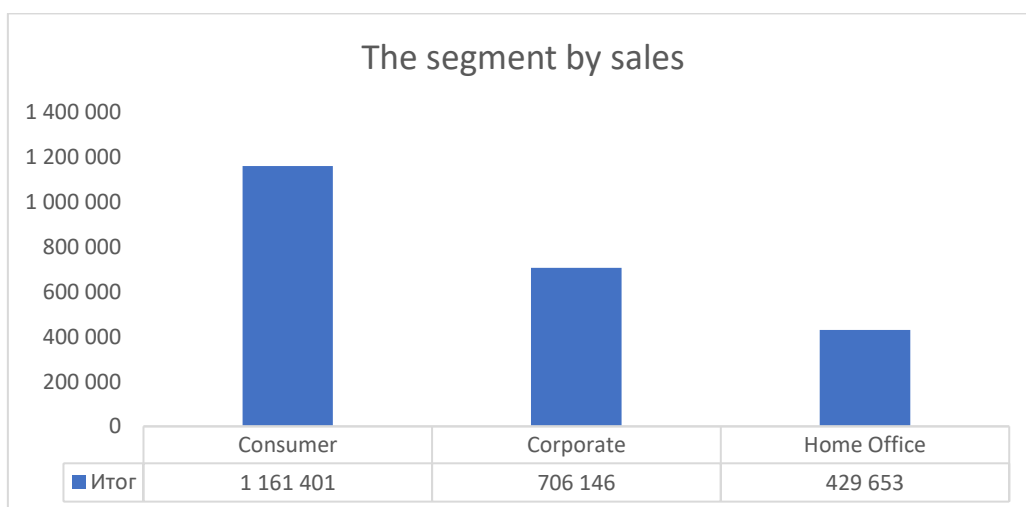
3) Who are our top 5 customers in terms of order frequency?

Названия строк	Число разных элементов в столбце Order ID
Emily Phan	17
Noel Staavos	13
Joel Eaton	13
Chloris Kastensmidt	13
Erin Ashbrook	13
<b>Общий итог</b>	<b>69</b>



4) Which segment of clients generates the most sales?

Названия строк	Сумма по полю Sales
Consumer	1 161 401
Corporate	706 146
Home Office	429 653
<b>Общий итог</b>	<b>2 297 201</b>



5) Which city has the most sales value?



Названия строк	Сумма по полю Sales
New York City	256 368
<b>Общий итог</b>	<b>256 368</b>

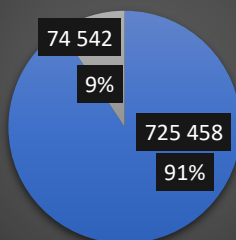
6) Which state generates the most sales value?

Названия строк	Сумма по полю Sales
California	457 688
<b>Общий итог</b>	<b>457 688</b>

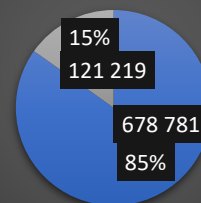
### KPI

The target on the past  
period  
800 000 \$

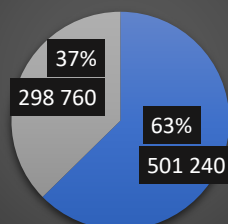
**Anna Andreadi**



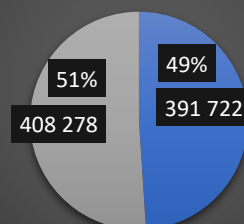
**Chuck Magee**



**Kelly Williams**



**Cassandra Brandow**



Name	Achieve	Percentage	mis	Perc.2
Anna Andreadi	725 458	91%	74 542	9%
Chuck Magee	678 781	85%	121 219	15%
Kelly Williams	501 240	63%	298 760	37%
Cassandra Brandow	391 722	49%	408 278	51%
<b>Итого</b>	<b>2 297 201</b>	<b>72%</b>		