

Video Games Sales

Raport de analiza al datelor

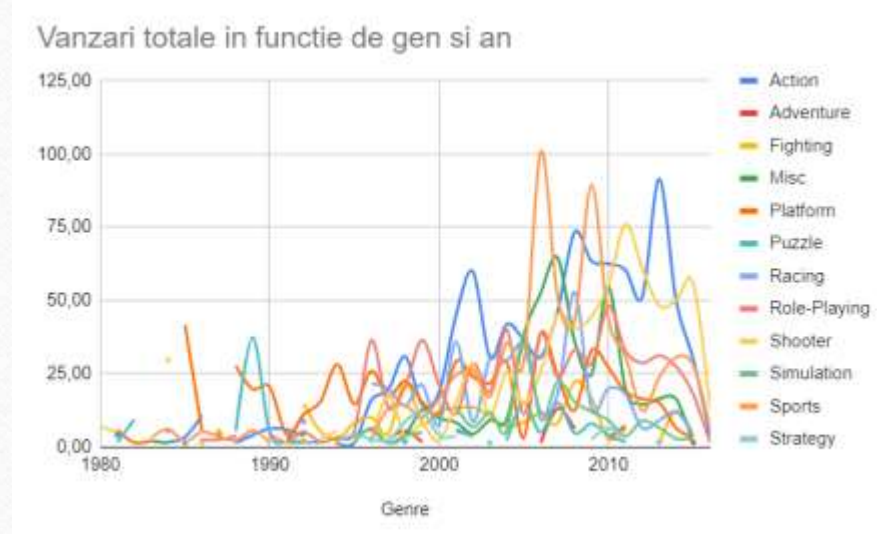
Iroftei Dumitru-Andrei

Identificarea KPI-urilor cheie si pregatirea datelor

- Domeniul de afaceri ales este cel de vanzari, mai precis vanzarea de jocuri video intr-o anume perioada de timp la nivel global.
- KPI-urile cheie sunt: vanzarile pe regiune, platforma, editor, gen si an.
- Pentru a pregati datele am folosit formule avansate de colectare si procesare precum: SUM(), AVERAGE(), VLOOKUP(), INDEX()/MATCH() si IF(),COUNTIF(). Aceste formule au fost introduse in extensia Google Sheets, Script Apps pentru a automatiza si a facilita prelucrarea datelor minimizand timpul de lucru pentru seturile de date mai mari.

Tabele pivot si grafice pentru vizualizarea datelor

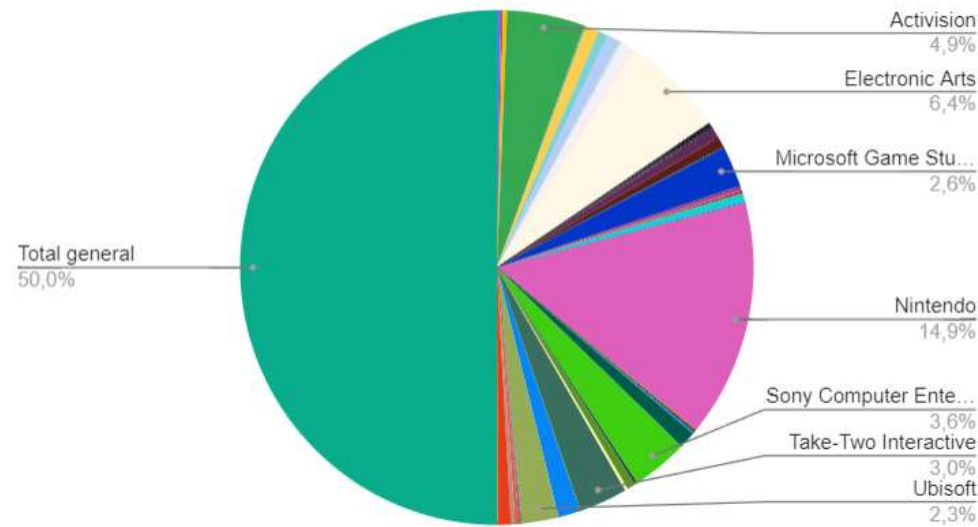
- Odata prelucrate datele, am folosit tabele pivot si grafice de diferite forme pentru a putea vizualiza cu usurinta datele.



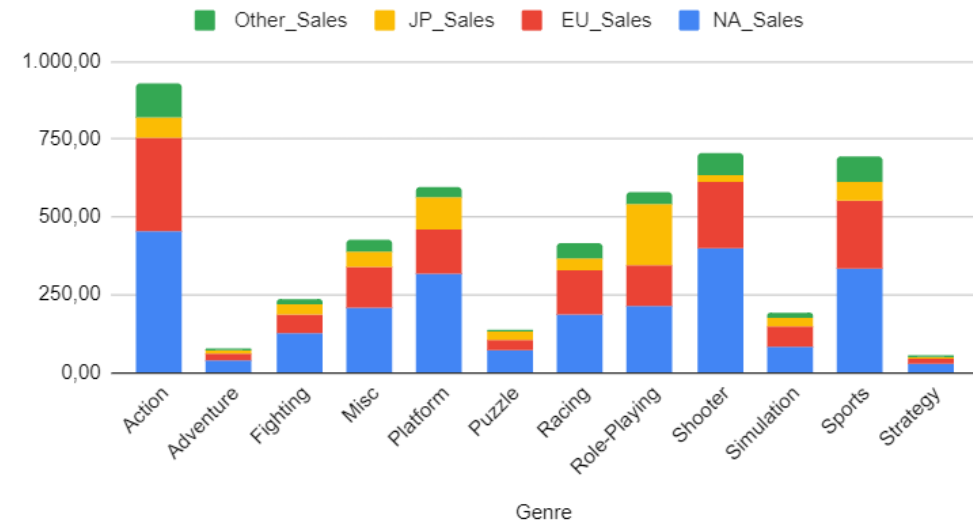
Graficul alaturat reprezinta vanzarile in functie de genul jocul video si anul aparitiei.

Vanzari in functie de regiune

Vanzari NA_Sales și EU_Sales



Suma vanzarilor in functie de gen si regiune



- Raportul final furnizează o imagine a performanței vânzărilor de jocuri video, identificând tendințele și oportunitățile de creștere. Analiza statistică a variabilelor de interes, cum ar fi vânzările totale, genul și platforma, oferă perspective valoroase asupra comportamentului pieței și preferințelor consumatorilor.
- Prin parcurgerea metodică a pașilor și aplicarea tehnicilor avansate de analiză și vizualizare a datelor, am reușit să obținem informații valoroase care pot ghida deciziile de afaceri și strategia de vânzări. Implementarea acestor analize într-un mediu colaborativ, precum Google Sheets, asigură actualizări dinamice și accesibilitate pentru toți membrii echipei.
- Pentru a consulta documentul complet, vă rugăm să accesați linkul către Google Sheets:
- https://docs.google.com/spreadsheets/d/1PS29-rGMmZbKEgLoLrJ7ypM9U8vWi_HhTVFhtfVMZ3w/edit?usp=sharing