

# Анализ товарного ассортимента интернет- магазина товаров для дома и быта «Пока все ещё тут»

по данным с 1.10.2018 по 31.10.2019

Дата исследования 16.08.2023

Завадская Екатерина, DA 69  
Tg: @zavads kayakate

# Оглавление

- ☐ Описание исследования
- ☐ Выводы
- ☐ Распределение товаров по категориям
- ☐ Распределение продаж по категориям
- ☐ Топ-10 товаров по продажам
- ☐ Антилидеры по продажам
- ☐ Количество заказов по месяцам
- ☐ Количество заказов по дням недели
- ☐ Количество заказов по часам
- ☐ Рекомендации
- ☐ Дашборд

# Описание исследования

Нам необходимо проанализировать товарный ассортимент магазина «Пока все ещё тут» и разделить его на основной и дополнительный, а также подготовить рекомендации для отдела закупок относительно выбора ассортимента на основании полученных данных.

Цели исследования:

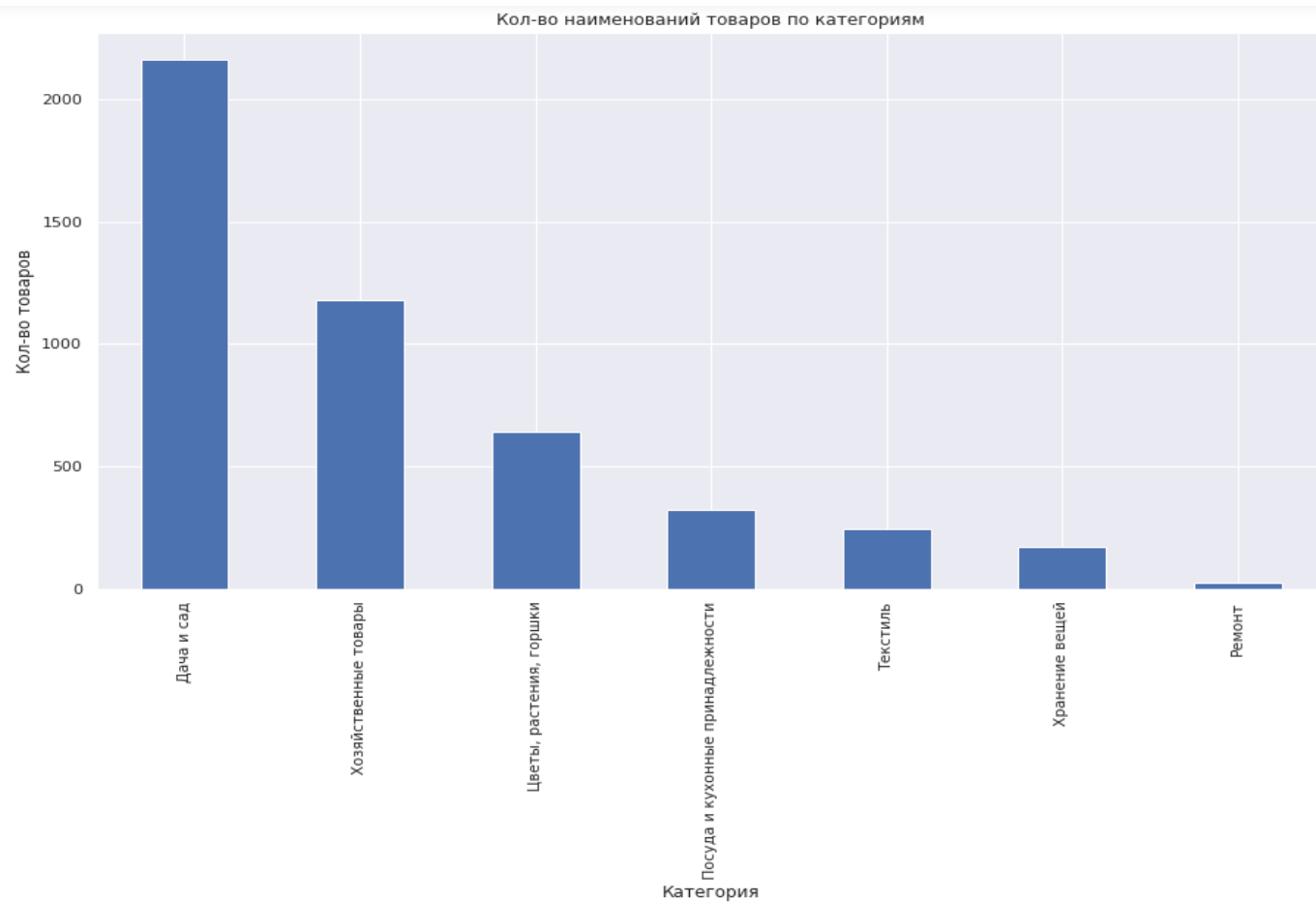
1. Проанализировать текущий ассортимент магазина и выявить особенности
2. Выделить товарные категории, определить основной и дополнительный ассортимент
3. Выявить топ-10 лучших и худших товаров интернет-магазина
4. Анализ кол-ва заказов товара в динамике
5. Рекомендации по выбору ассортимента
6. Оформление дашборда

# Выводы

- всего в магазине 2313 наименований товаров и 2736 заказов
- по сумме продаж в лидер - Хозяйственные товары (более 51% всех продаж); по проданным единицам в лидерах Дача и сад( 39% от проданного количества)
- самым прибыльным днем является вторник, почти 600000 р. продаж; категория Хоз товары стабильно продается на протяжении всей недели и лидирует среди остальных категорий в разрезе дня
- по результатам ABC анализа было осуществлено разделение товаров на группы: основной, дополнительный и вывод из ассортимента (группа, которая нуждается в дальнейшем анализе)
- среди топ-10 товаров 6 занимают различные модели сумок-тележек, но топ-1 товар по продажам является простынь, 53232 руб и 30 проданных штук, при этом только 1 товар - сумка-тележка 2-х колесная gimì argo синяя имеет стабильные продажи на протяжении всего периода, а остальные - разовые покупки
- самыми активными месяцами по кол-ву заказов были апрель и май, а самым провальным - январь, больше всего заказов по понедельникам и в целом по будням (более 600) и ближе к выходным наблюдается спад заказов (500-520)
- пиковые часы для заказов с 8 до 17 часов, из них в 11 и 13 - больше всего заказов (около 400), в ночные часы с 23 до 7 - заказы минимальны
- сформированы рекомендации и список товаров, рекомендованных для вывода из ассортимента или дальнейшего анализа, а также товары, по которым необходимо усилить закупку

# Распределение товаров по категориям

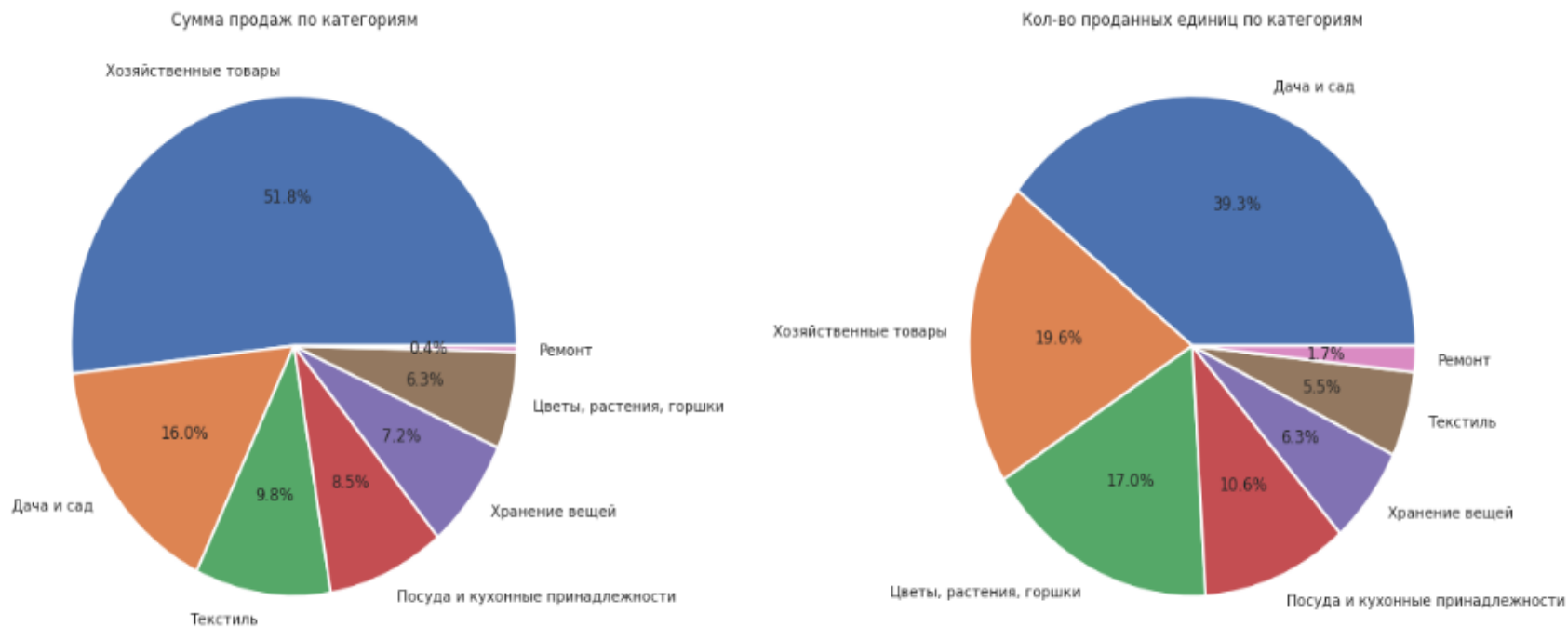
Среди товарных категорий шире всех представлена категория Дача и сад – более 2000 наименований



# Распределение продаж по категориям

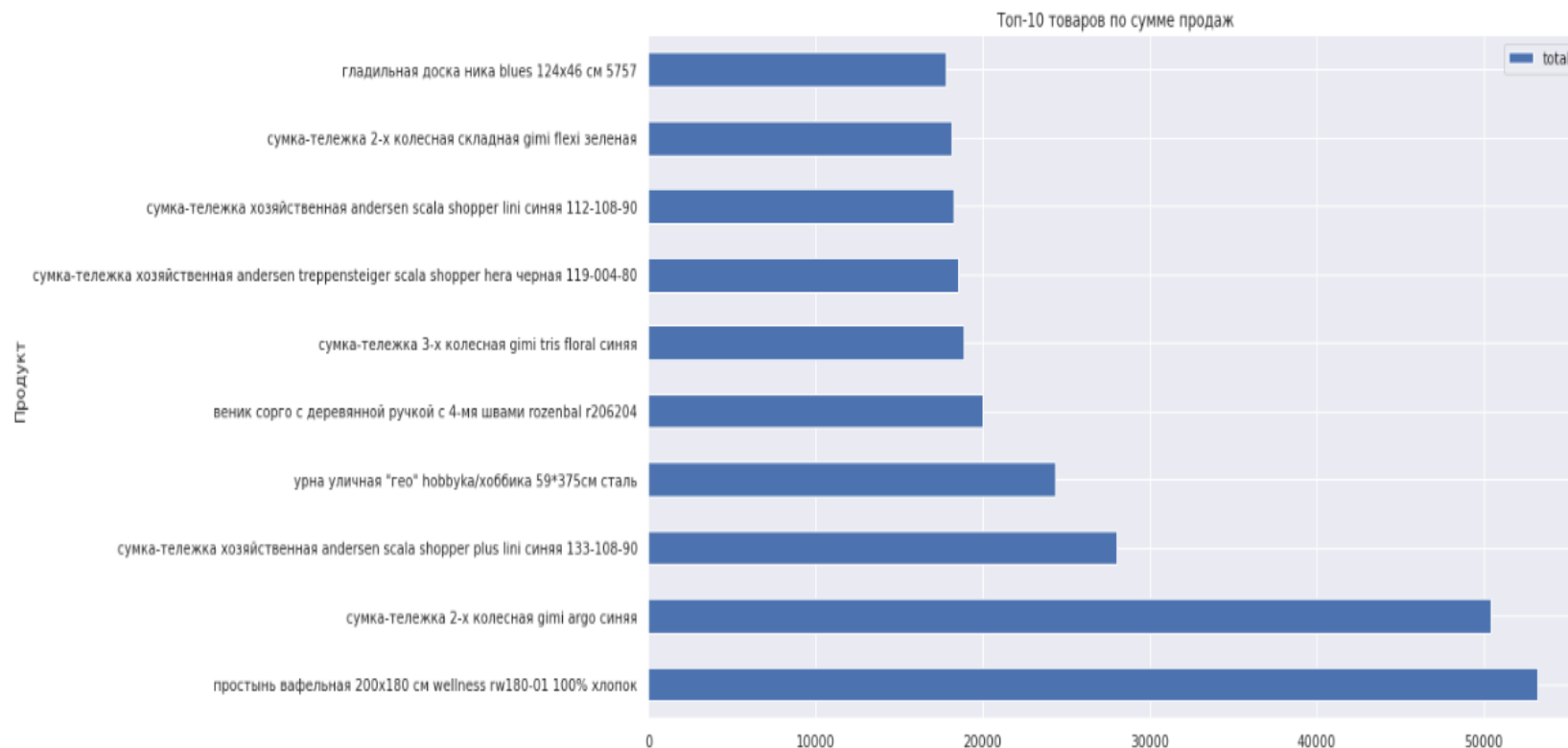
Более 51% всех продаж в категории Хоз товары, а более 39% всех проданных штук – в категории Дача и сад

Продажи по категориям товаров



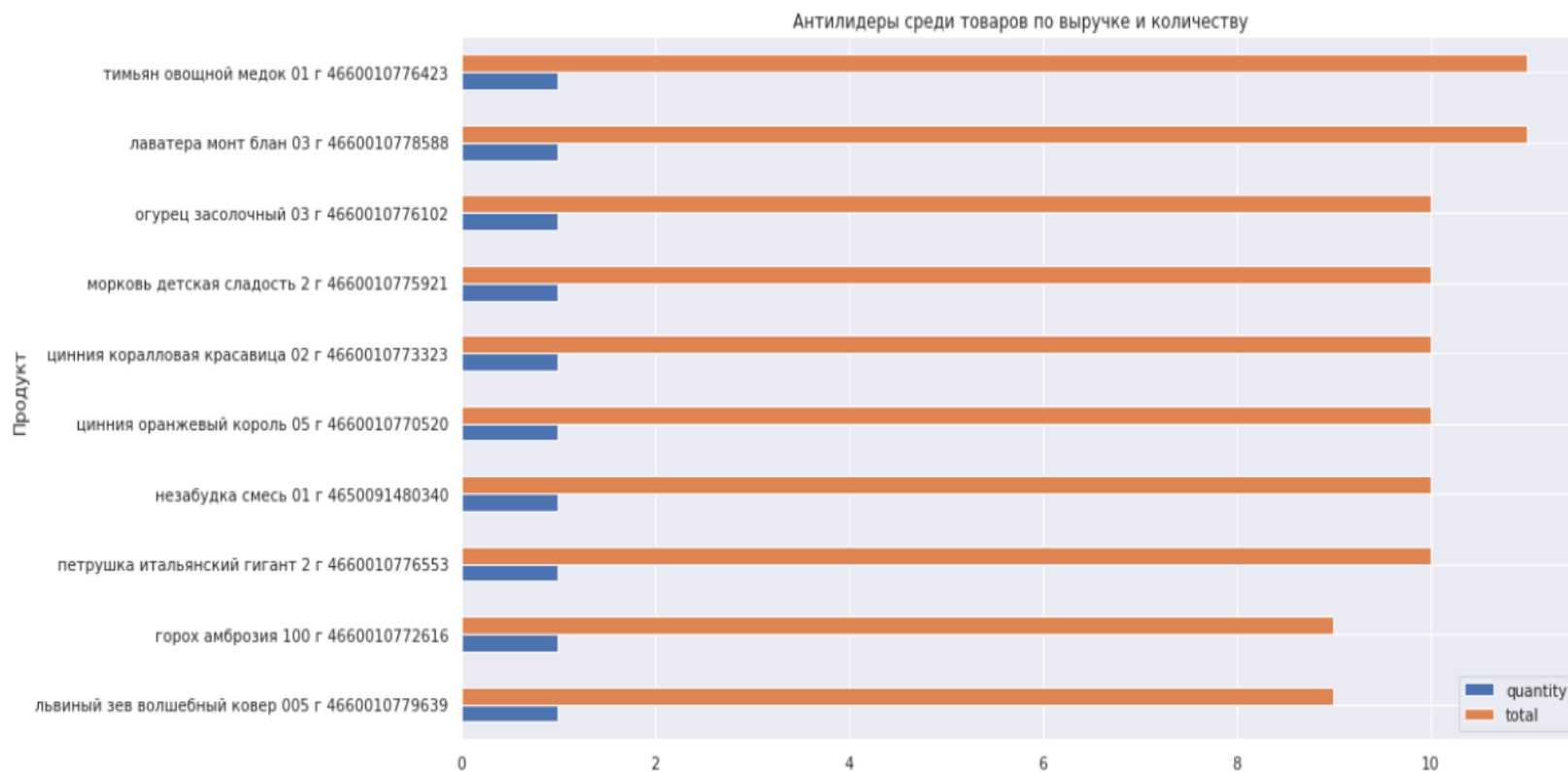
# Топ-10 товаров по продажам

Топ-1 – простынь вафельная, более 50000 продаж, 6 товаров из топ-10 – сумки-тележки



# Антилидеры по продажам

Все товары-антилидеры – семена с низкой стоимостью, которые были заказаны по 1 разу за 13 месяцев.





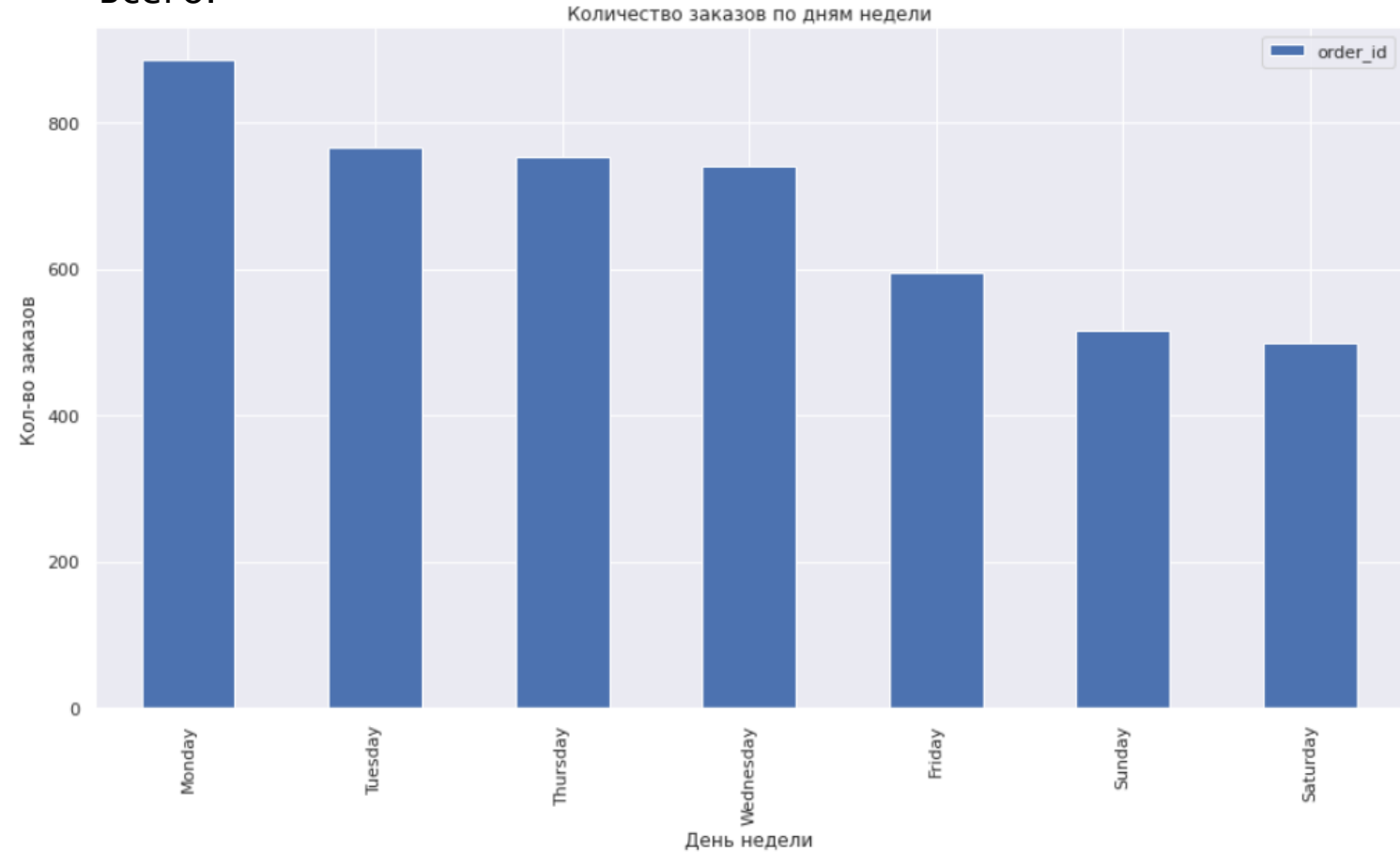
# Количество заказов по месяцам

Самые активные месяцы – апрель и май, самый провальный - январь



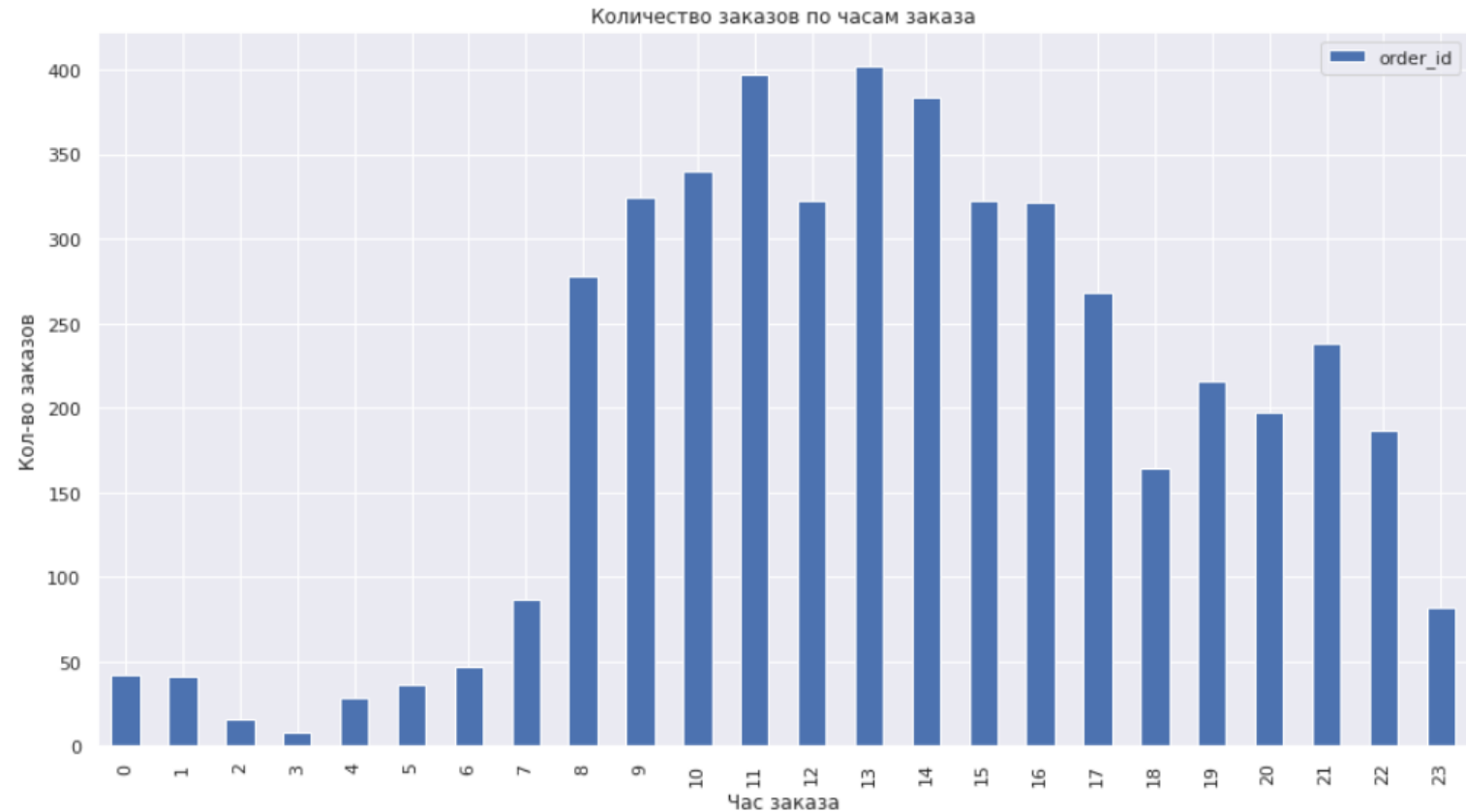
# Количество заказов по дням недели

Больше всего заказов поступает по понедельникам (более 800) и к выходным количество снижается. В выходные заказов меньше всего.



# Количество заказов по часам

Больше всего заказов в 13:00 и 11:00, самые активные часы с 8 до 17 дня, ночью количество заказов минимально



# Рекомендации

- стоит сфокусировать внимание на категорию основного ассортимента, т.к. именно эта категория приносит 80% выручки магазина и необходимо обеспечить количество товара, покрывающее спрос покупателей на этот товар. Можно сделать вывод на основании проведенного исследования о том, что товар востребован и если товар рентабелен, то можно включать данные товары в различные рекламные каналы и рассылки и в таком случае, необходимо будет дополнительное количество товаров для закупки
- по результатам анализа было выявлено 745 товаров, которые имеют очень низкие показатели по выручке и кол-ву проданных единиц. Данные товары требуют более детального разбора для выявления причин просадки, возможно, товары только поступили в продажу или были в маленьком остатке, имеют низкий рейтинг, высокую цену и многие др причины. На текущий момент есть факт плачевных результатов по данным товарам и есть вопрос о целесообразности их нахождения в ассортименте и дальнейшей закупки.

# Дашборд

- Ссылка на дашборд  
[https://public.tableau.com/app/profile/kate.zavadskaya/viz/diplom\\_16923926018140/Dashboard1?publish=yes](https://public.tableau.com/app/profile/kate.zavadskaya/viz/diplom_16923926018140/Dashboard1?publish=yes)
- Источник данных: таблица esom после предобработки данных.
- В рамках дашборда 2 графика
- 1. Сумма покупок по дням
- 2. Распределение заказов по сумме продаж
- На дашборде есть фильтр по дате покупки для детализации информации