

Исследование Маркетплейса

на основе данные Amazon

(Данные взяты с сайта kaggle - данные о продажах маркетплейса Amazon)

исп. Костицина Елена
в рамках курса по анализу данных

Анализируемые данные:

1. Период данных:

- **Начальная дата:** 2020-01-01
- **Конечная дата:** 2020-12-30

2. Количество записей:

- **Исходный файл:** 3,312
- **После обработки:** 3,312 (достаточно для анализа)

3. Клиенты и транзакции:

- **Уникальных пользователей:** 693
- **Уникальных заказов:** 1,687

4. Общая информация о данных: Информация получена в виде CSV файла с данными:

1	Order Date	Дата заказа	11	Region	Регион
2	Row ID	Идентификатор строки	12	Product ID	Идентификатор продукта
3	Order ID	Идентификатор заказа	13	Category	Категория
4	Ship Mode	Режим отправки	14	Sub-Category	Подкатегория
5	Customer ID	Идентификатор клиента	15	Product Name	Название продукта
6	Segment	Сегмент	16	Sales	Продажи
7	Country,	Страна,	17	Quantity	Количество
8	City	Город	18	Discount	Скидка
9	State	Штат	19	Profit	Прибыль
10	Postal Code	Почтовый индекс			

Этот объем и структура данных составляют основу для анализа покупательского поведения и динамики продаж

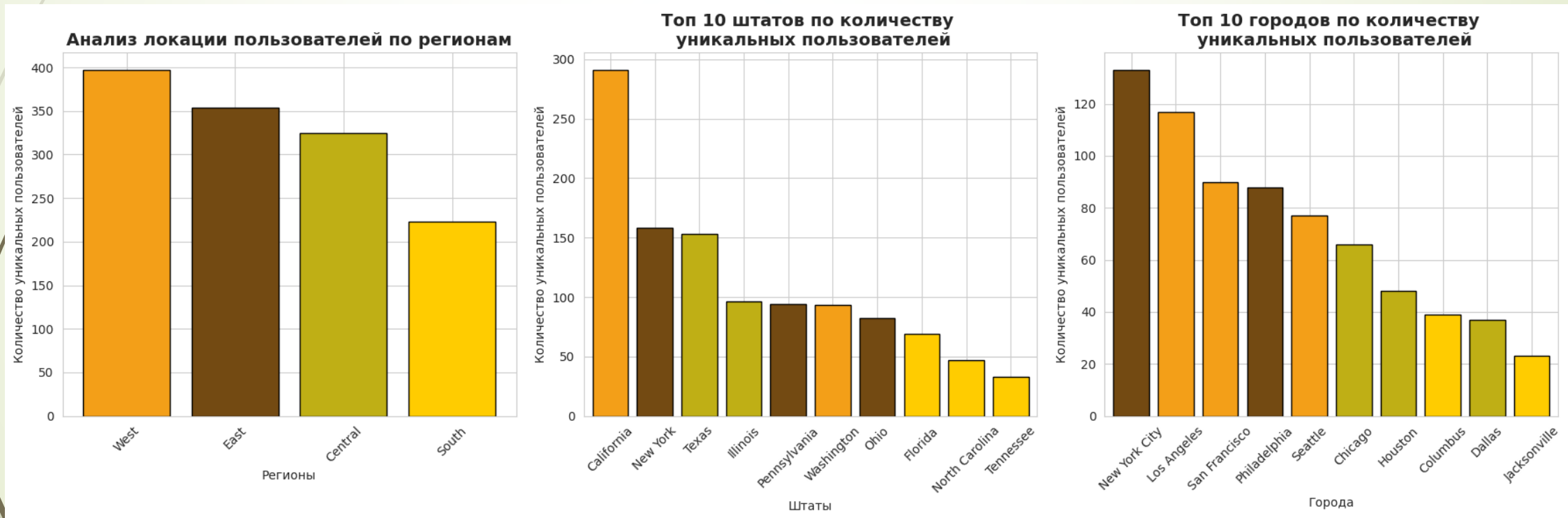
Локация пользователей

Топ-10 штатов и городов по количеству пользователей:

Регионы : Запад (397) - лидирует, Восток (354), Центр (325) и Юг (223) – наименьшее количество пользователей.

Штаты : Лидирует Калифорнию (291), затем Нью-Йорк (158) и Техас (153). Меньше всего пользователей в Теннесси (33).

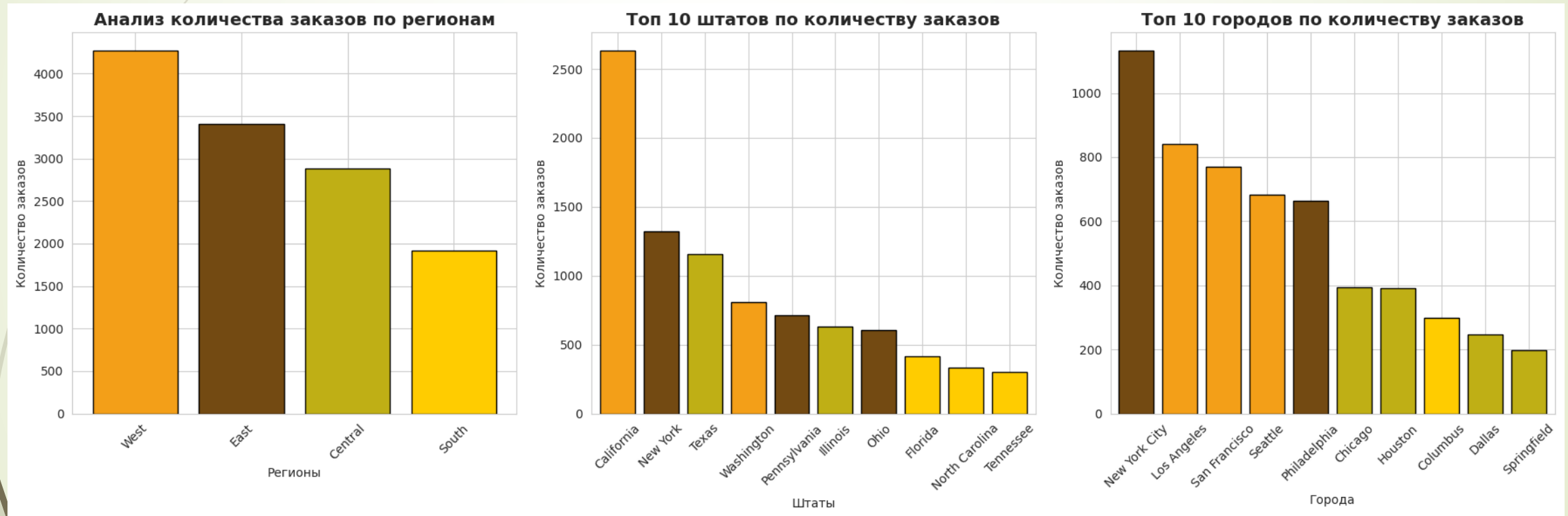
Города : Наибольшее количество пользователей в Нью-Йорке (133), Лос-Анджелесе (117) и Сан-Франциско (90).



Локация заказов

Количество заказов напрямую связано с количеством уникальных пользователей в каждом местоположении.

Регионы с высокой концентрацией пользователей, такие как Запад и Восток обеспечивает высокую активность клиентов и высокие объемы продаж.



В зависимости от этого следует учитывать стратегию, направляя усилия на увеличение количества пользователей базы в менее активных регионах, а также на повышение скорости обработки данных в городах с высокой освещенностью пользователей.

Динамика количества заказов по месяцам

Рост во 2-м полугодии : С августа наблюдается рост заказов, с пиками в сентябре и в декабре (459 и 462 заказа).

Объясняется праздничным сезоном и акциями.

Спад в начале года : в январе и в феврале вероятно вызван праздничным периодом.

Стабильность летом : В летние месяцы (июнь-август) наблюдается сезонная устойчивость настроения.

Резкий рост сентября : В сентябре зафиксирован резкий рост заказов, что указывает на подготовку к праздничному сезону.



Сезонная динамика соответствует учету праздничных периодов для эффективного планирования.

Динамика суммы продаж по месяцам

Сезонный рост в финансах : Пик финансовых показателей (118 447,83), связан вероятно с «Черной пятницей» и праздничными распродажами.

Пик в сентябре : Высокие продажи (87 866,65) в сентябре вероятны в связи с успешным маркетинговым стратегиям или выпуску новых продуктов.

Спад в начале года : низкие продажи в январе (43 971,37) и особенно в феврале (20 301,13) объясняются после праздничным снижением настроения.

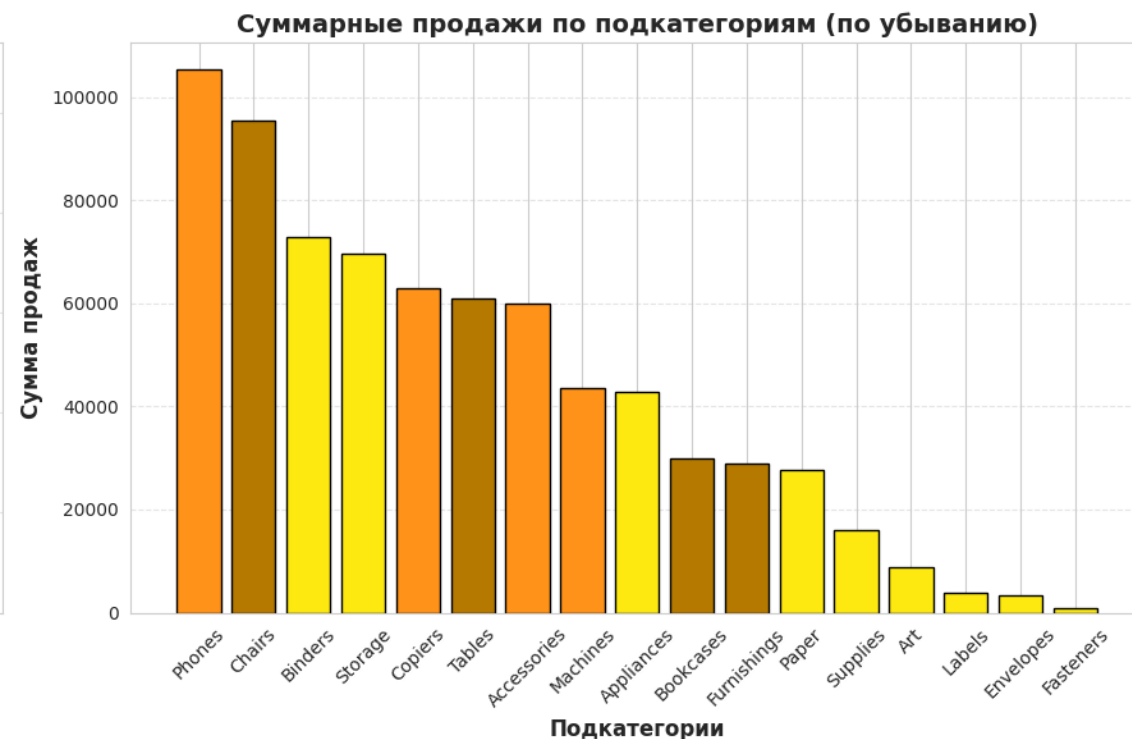
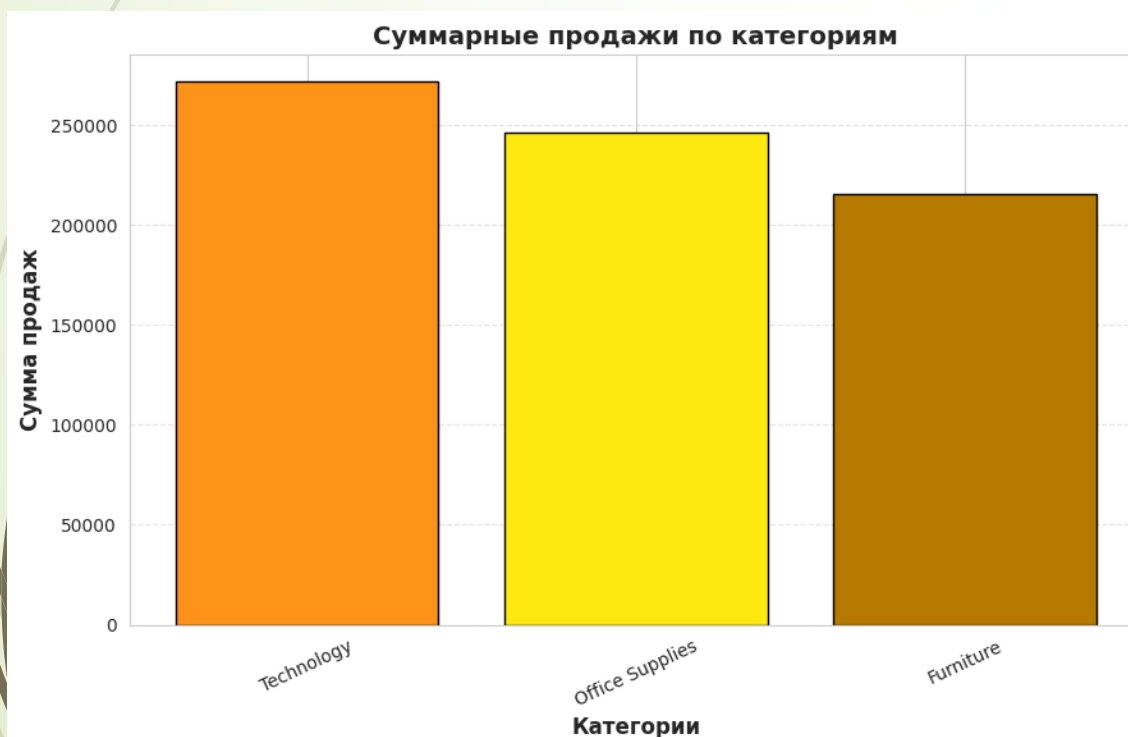


Распределение продаж по категориям заказов

Technology (Техника) — лидирует по продажам, особенно в подкатегории «Телефоны» (105 340,52), что говорит о высоком спросе на технологическую продукцию и оборудование.

Furniture (Мебель) — занимает второе место, среди лидеров спроса на «Стулья» (95 554,35) и «Стол». Это говорит о стабильном интересе к предметам интерьера и офисной мебели.

Office Supplies (Офисные принадлежности) — равномерные продажи, с лидирующей подкатегорией «Связующие материалы» (72 788,05).



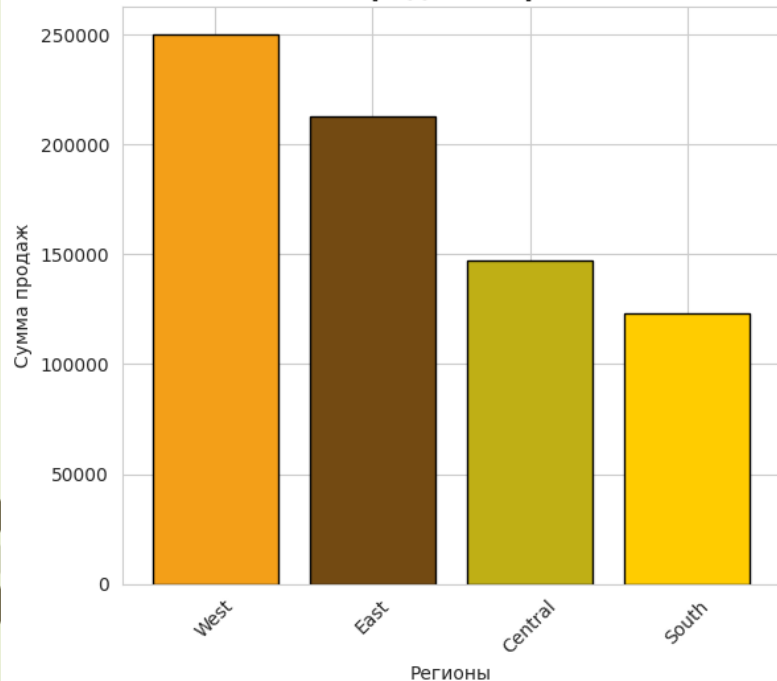
Распределение продаж по городам, штатам, регионам

Запад : Ведущие города Сиэтл, Лос-Анджелес и Сан-Франциско.

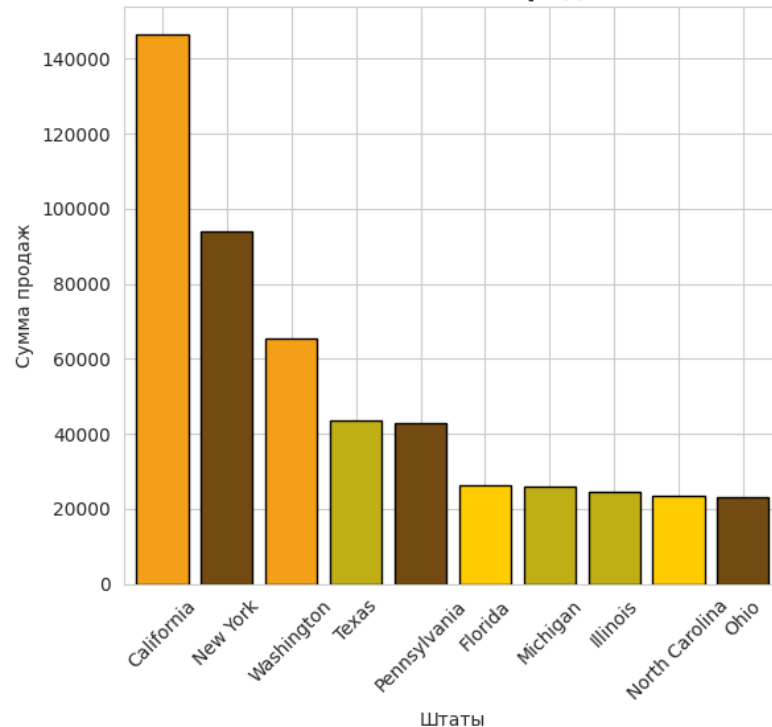
Восток : Лидируют города Нью-Йорк, Филадельфия.

Центральный и Южный регионы: Представлены меньшими продажами в основном в штате Техас и Флорида

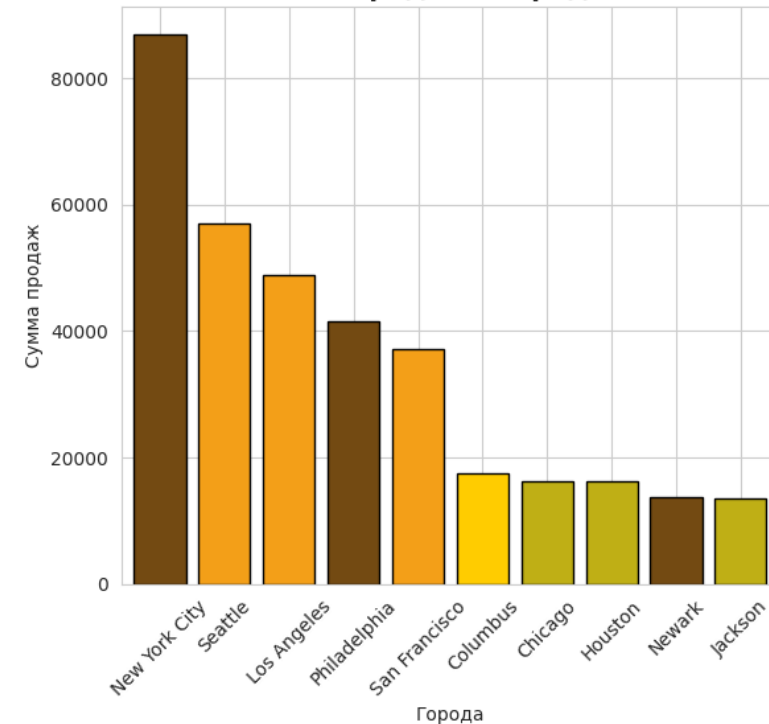
Анализ продаж по регионам



Топ 10 штатов по продажам



Топ 10 городов по продажам

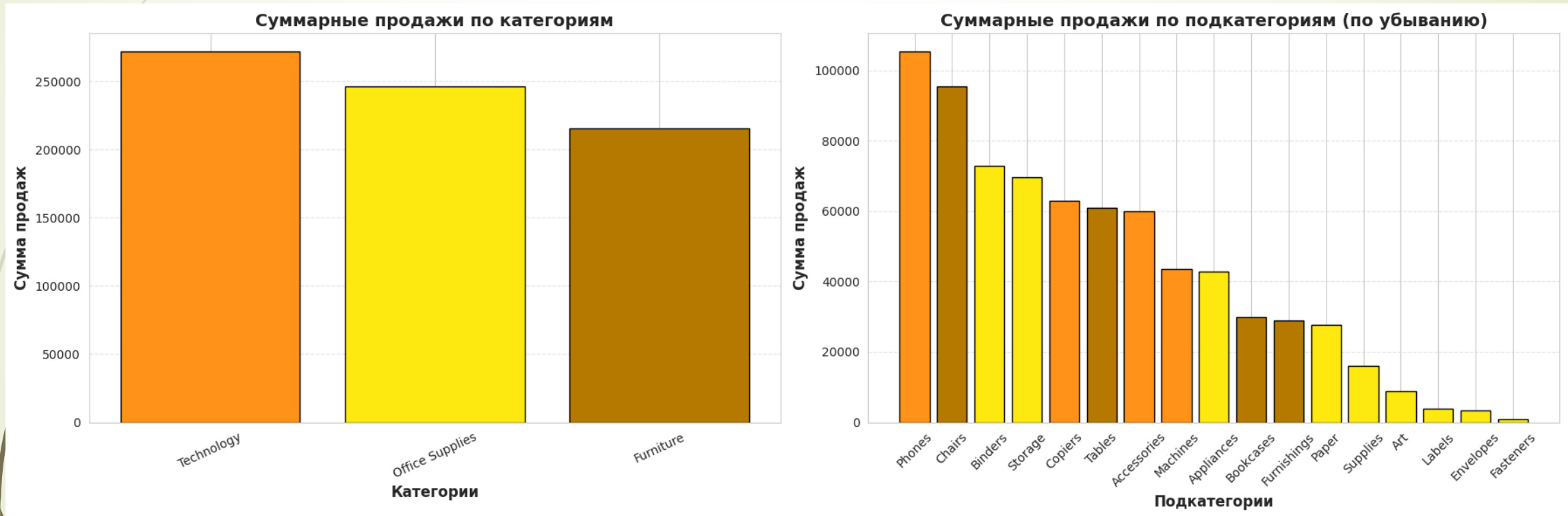


Распределение продаж по категориям заказов

«Техника» (Technology) является самой прибыльной категорией с наибольшими продажами в подкатегории «Телефоны» (105 340,52).

«Мебель» (Furniture) чаще всего продается, особенно в подкатегории «Стулья» (95 554,35).

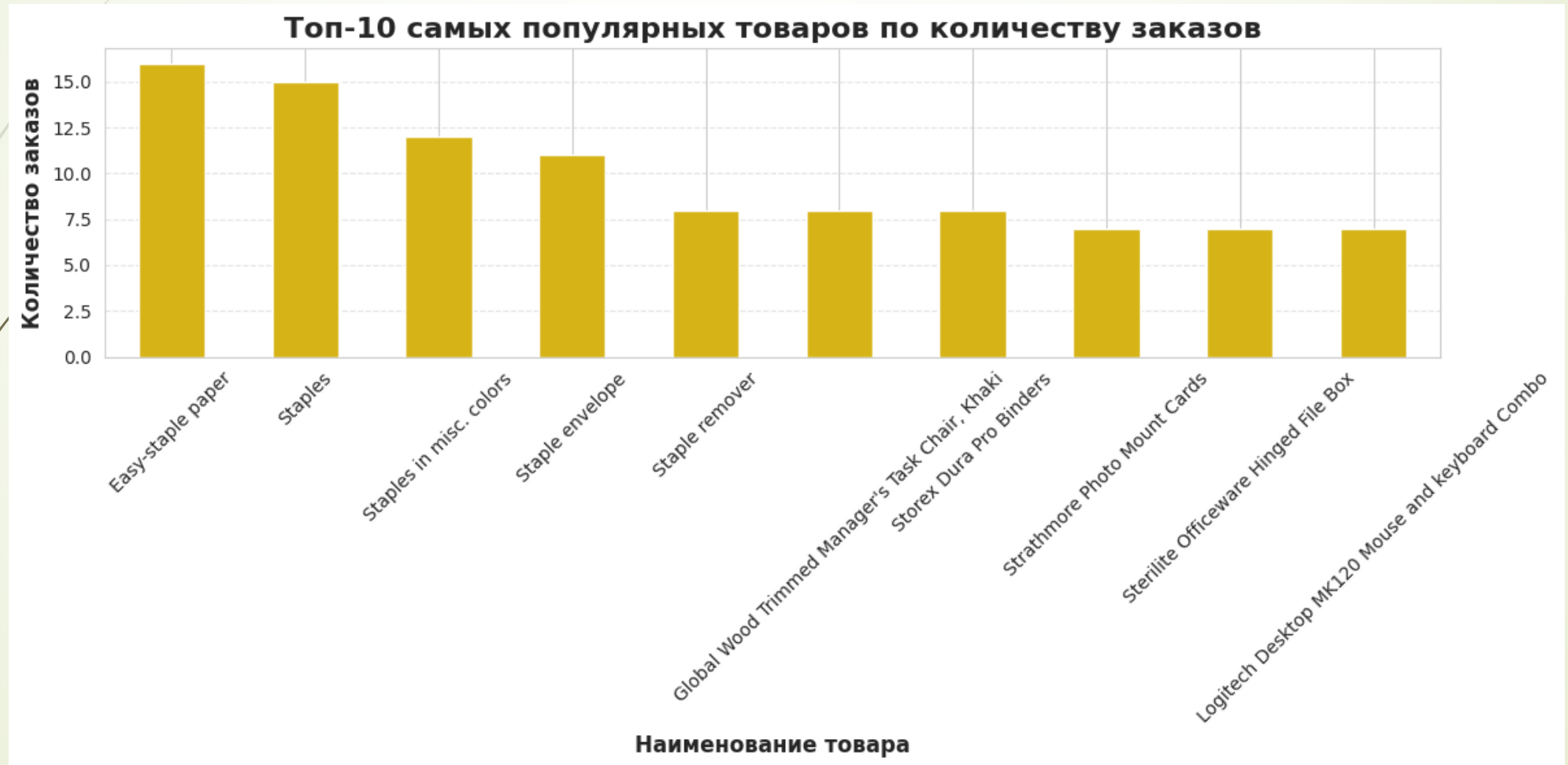
«Канцелярские товары» (Office Supplies) имеют стабильный спрос, с упором на папки и канцелярию.



Эти данные помогают в стратегическом планировании закупок и продаж.

Самые популярные товары

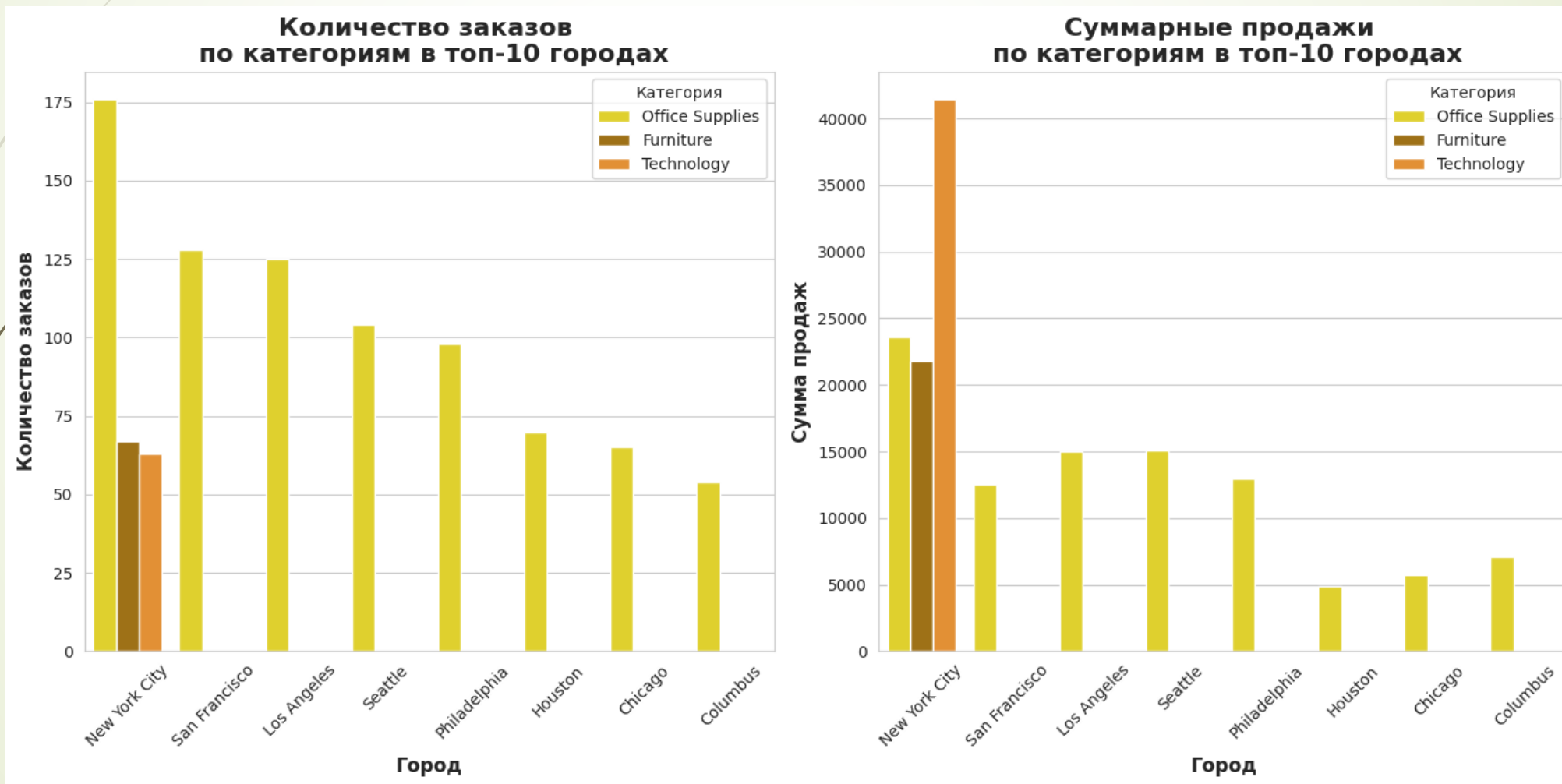
Бумага писчая — самый популярный товар по количеству заказов в анализируемом периоде



Распределение товара по категориям и городам

Нью-Йорк лидирует по количеству заказов, а также по продажам, особенно в категориях «Офисные принадлежности» и «Техника». Продажи техники здесь превышают 41 000, что указывает на высокую востребованность.

В целом, крупные города отдают предпочтение офисным товарам и технологической продукции



Динамика продаж внутри категорий товара

Офисные принадлежности : Стабильные высокие продажи в течение года с пиком продаж в августе и сентябре объясняется вероятно подготовкой к учебному и деловому сезонам.

Мебель: Продажи мебели проявляют сезонные колебания

Техника : Максимальный рост продаж и резкий спада в ноябре, возможно, из-за предновогодних распродаж и скидок. Весной сохраняется стабильный спрос.



Итоговые выводы:

1. Пиковые периоды :

1. Основной рост заказов и продаж во втором полугодии (ноябрь, декабрь), объясняется праздничным спросом.
2. В течение года также заметен подъём активности в сентябре, вероятно, связанный с началом учебного и делового сезона.

2. Ключевые категории :

1. Техника – максимально доходная;
2. Офисные принадлежности – стабильно популярны в крупных городах.

3. Региональные лидеры :

1. Наибольшие объемы продаж зафиксированы в Нью-Йорке и западных регионах, что обеспечивает инновационность этих территорий для бизнеса.

4. Рекомендации :

1. Увеличить маркетинговую активность в ключевые сезоны (осень и зима) в регионах с высоким спросом;
2. Уделить внимание сохранению запасов на востребованные офисные товары.

Исп.Костицина Елена

Спасибо за внимание

