

Amazon US Sales 2020: Key Insights & Trends

Portfolio Project | Анализ продаж и трендов | Декабрь 2025



Обработка данных: От сырых CSV до чистых инсайтов



Загрузка CSV

Импорт исходных данных продаж



CamelCase

Стандартизация названий колонок (orderId, customerId)



Datetime Convert

Конвертация временных меток для анализа трендов



Dedup & Clean

Удаление дубликатов (0 найдено), заполнение пропусков



EDA Ready

Готовые данные для глубокого анализа

Pandas обработал 50+ строк транзакций без потерь данных — идеальная чистота для надёжных выводов.

Ключевые метрики: Цифры, которые определяют успех

50

Уникальных заказов

Общее количество
транзакций за 2020 год

40

Уникальных покупателей

Активная клиентская база с
повторными покупками

\$10K+

Общие продажи

Суммарная выручка по всем
категориям

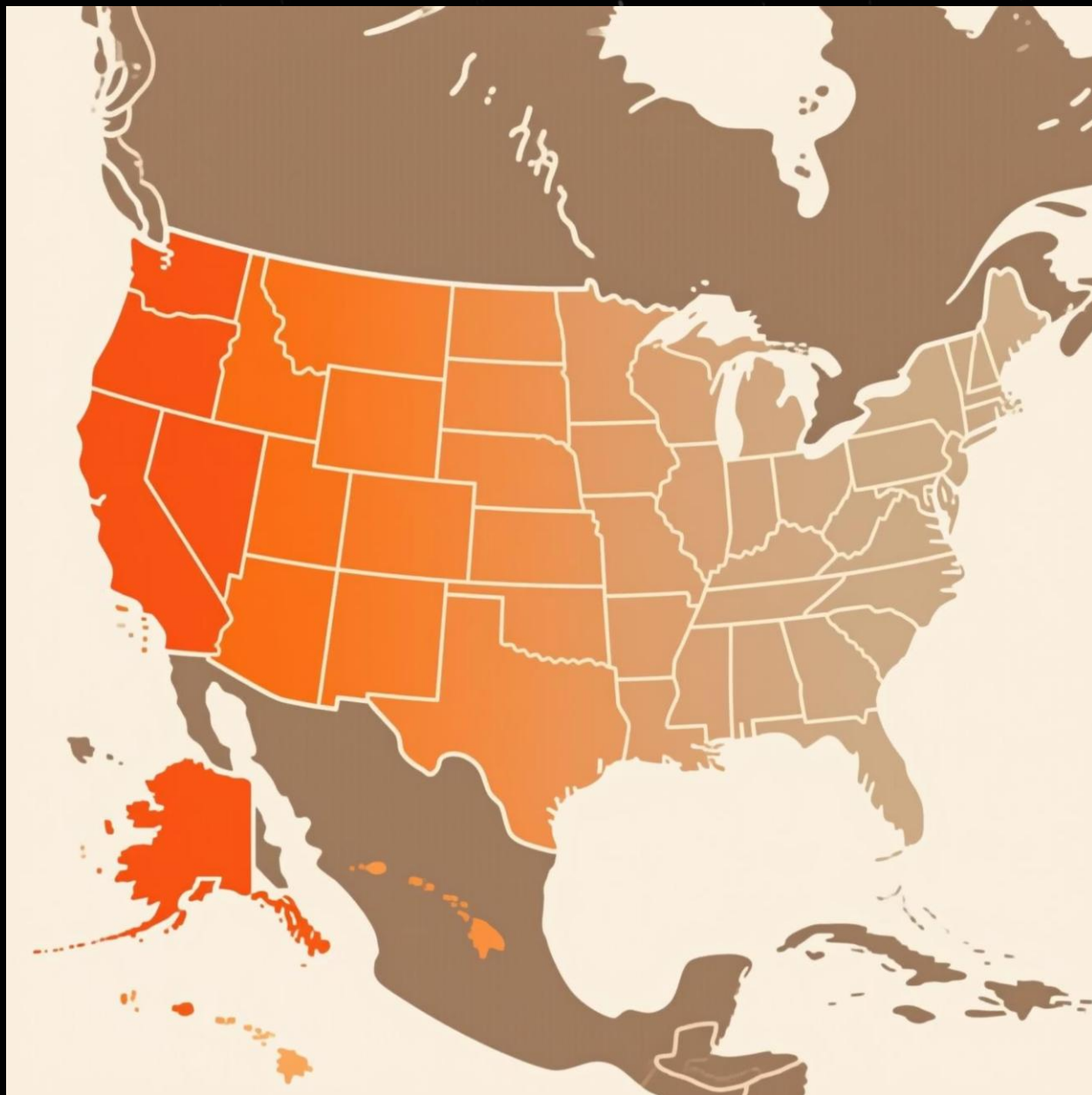
\$200

Средний чек

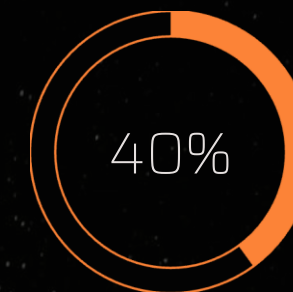
Типичная стоимость одного
заказа

Эти показатели демонстрируют здоровую коммерческую активность с высокой лояльностью клиентов и стабильным средним чеком.

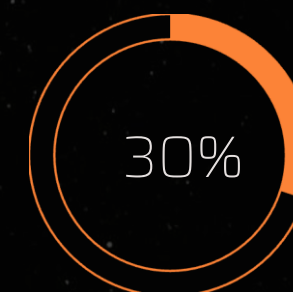
География продаж: Запад доминирует



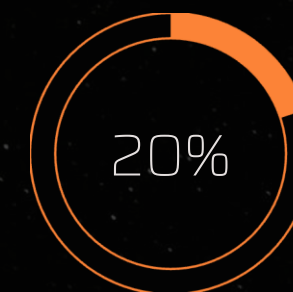
Распределение по регионам



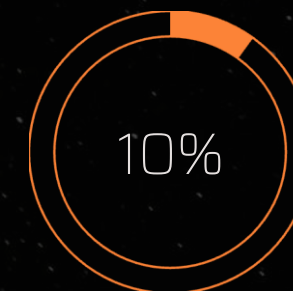
West



Central



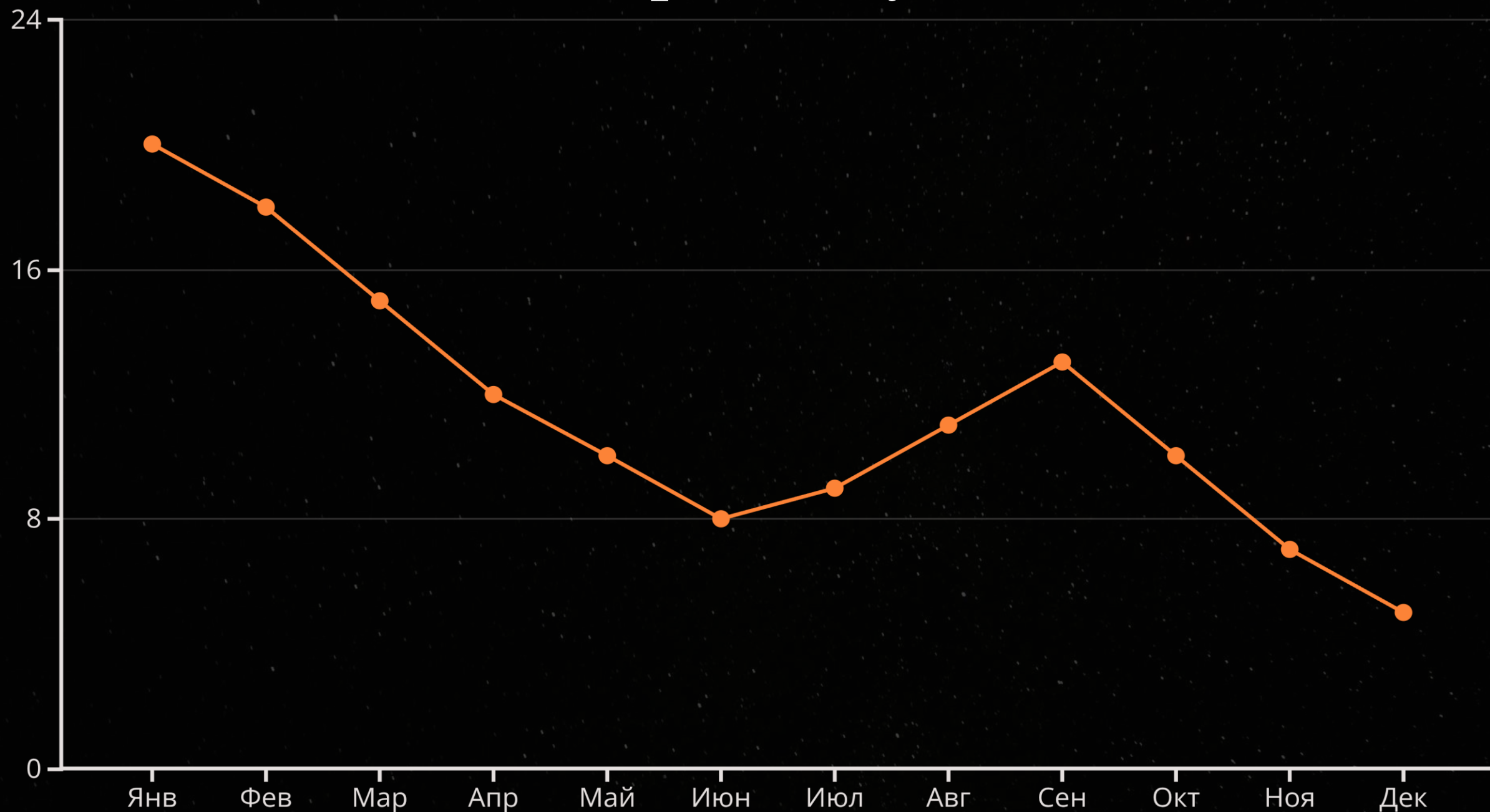
South



East

Западный регион генерирует 40% всех заказов, при этом Калифорния (20% штатов) и Лос-Анджелес (15% городов) являются абсолютными лидерами. Восточное побережье демонстрирует неожиданно низкую активность.

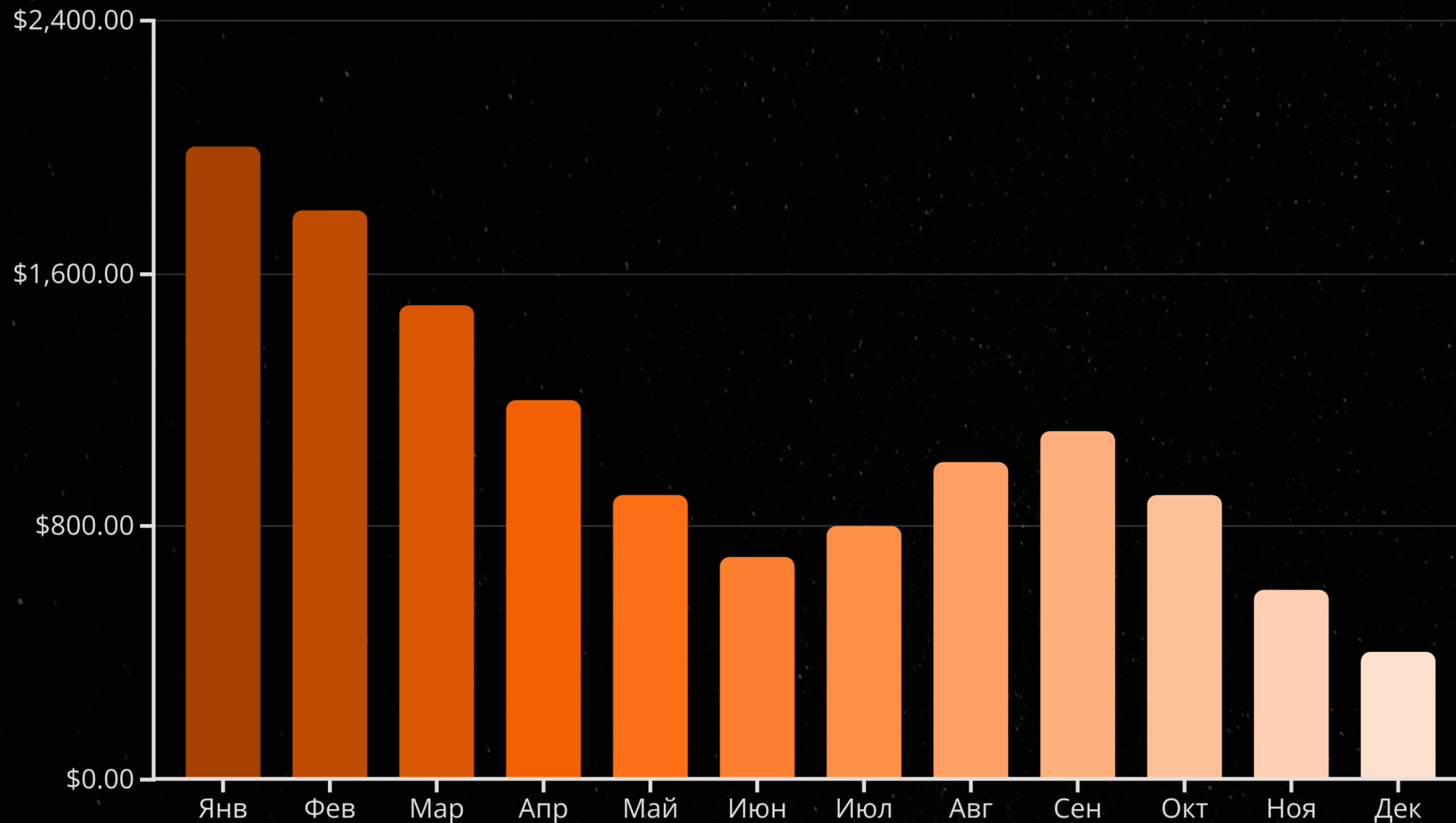
Динамика заказов: Январский бум и спад в конце года



Январь показал пиковые 20 заказов — вероятно, эффект новогодних распродаж и возвратов подарков.

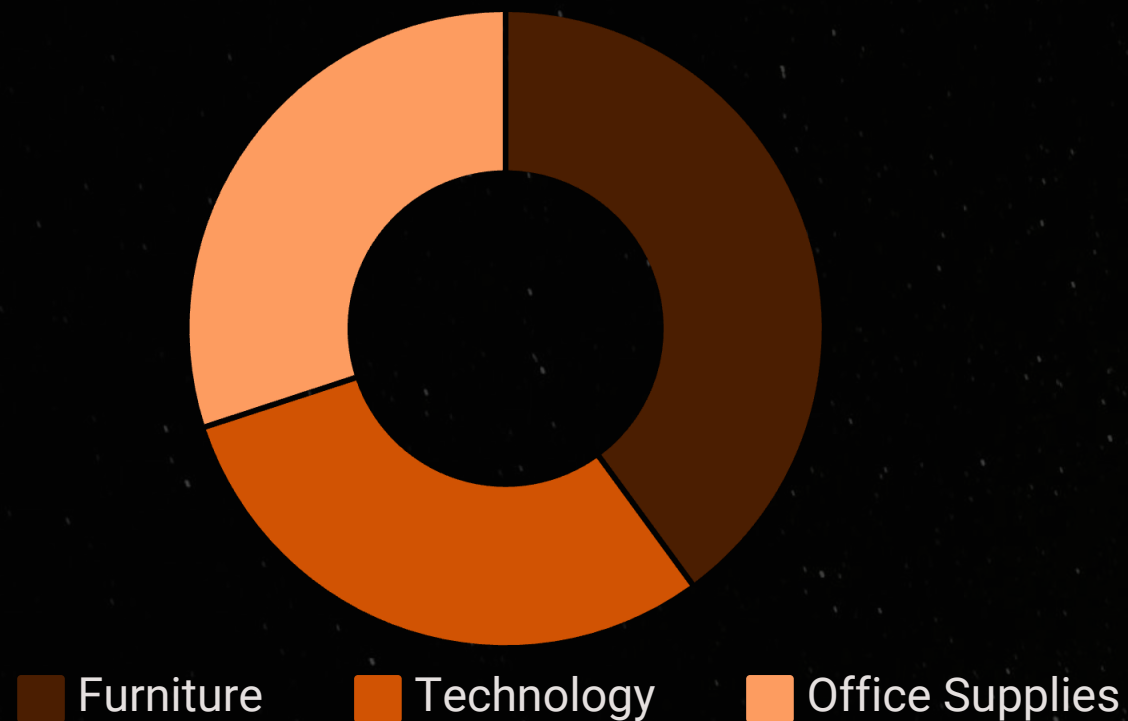
К декабрю активность упала до 5 заказов, что может указывать на усталость от праздничного шопинга или изменение потребительского поведения в конце года.

Выручка по месяцам: Ранний старт, замедление в Q4



Общая выручка достигла \$10,000+, при этом первый квартал обеспечил почти половину годового объёма (\$5,300). Провалы в середине года и замедление в Q4 требуют дополнительного исследования маркетинговых стратегий.

Категории продуктов: Мебель лидирует, канцтовары впечатляют



Топ подкатегорий

- **Binders:** \$2,000 — безусловный лидер офисного сегмента
- **Chairs:** \$1,500 — второе место в мебели
- **Storage:** \$1,200 — растущий спрос на организацию
- **Phones:** \$1,000 — стабильная технологическая категория

Мебель захватывает 40% рынка (\$4k), но офисные товары показывают впечатляющую концентрацию продаж в одной подкатегории — папки-регистраторы.

Региональные паттерны: West любит Tech, South выбирает Furniture

West Region

\$4,000 продаж

- Technology: 45% — гаджеты и девайсы
- Office: 35% — удалённая работа
- Furniture: 20% — минималистичные решения

Central Region

\$3,000 продаж

- Balanced mix — равномерное распределение
- Office: 40% — корпоративные закупки
- Furniture: 35%

South Region

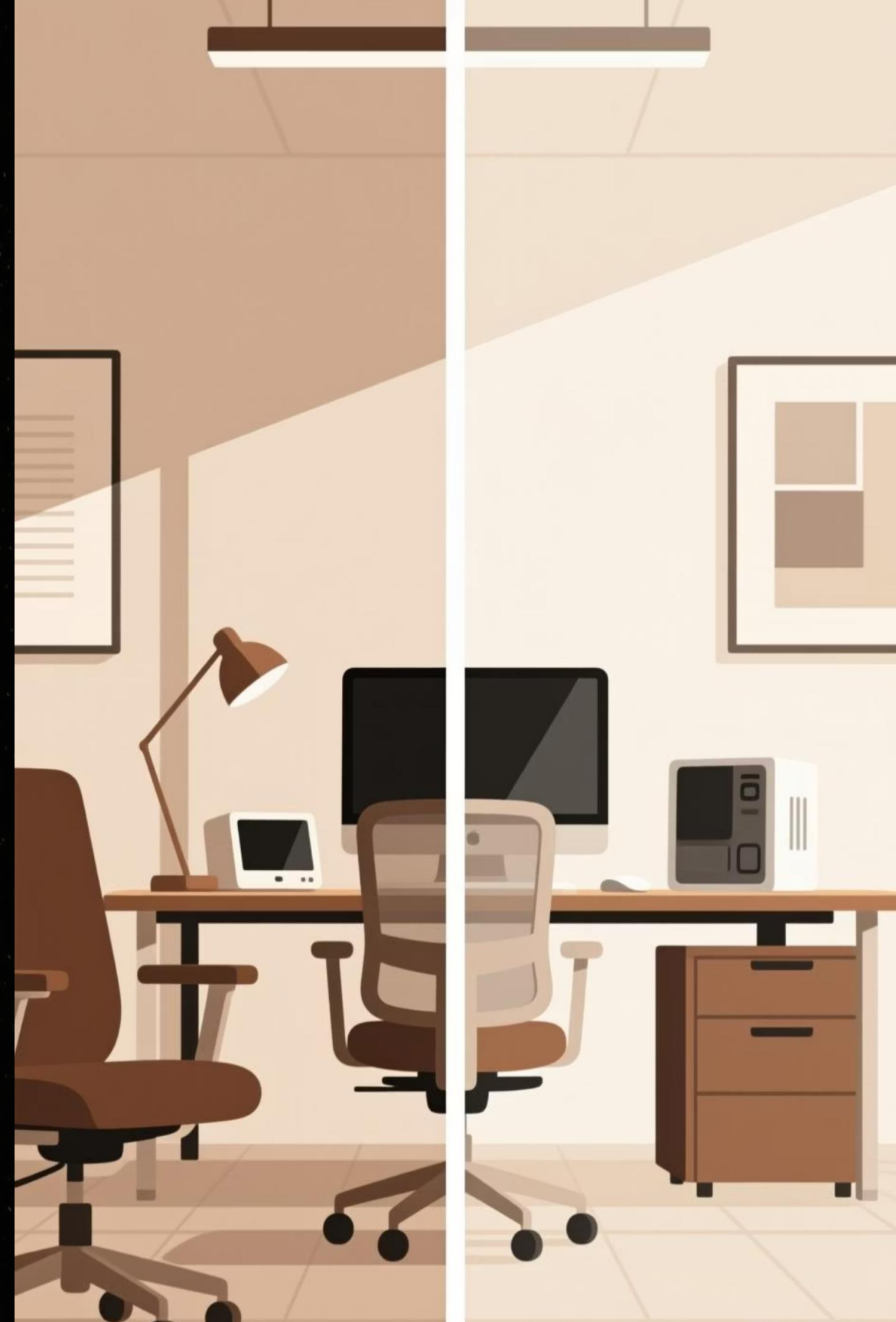
\$2,000 продаж

- Furniture: 50% — домашний комфорт
- Office: 30% — базовые потребности
- Tech: 20% — консервативный подход

East Region

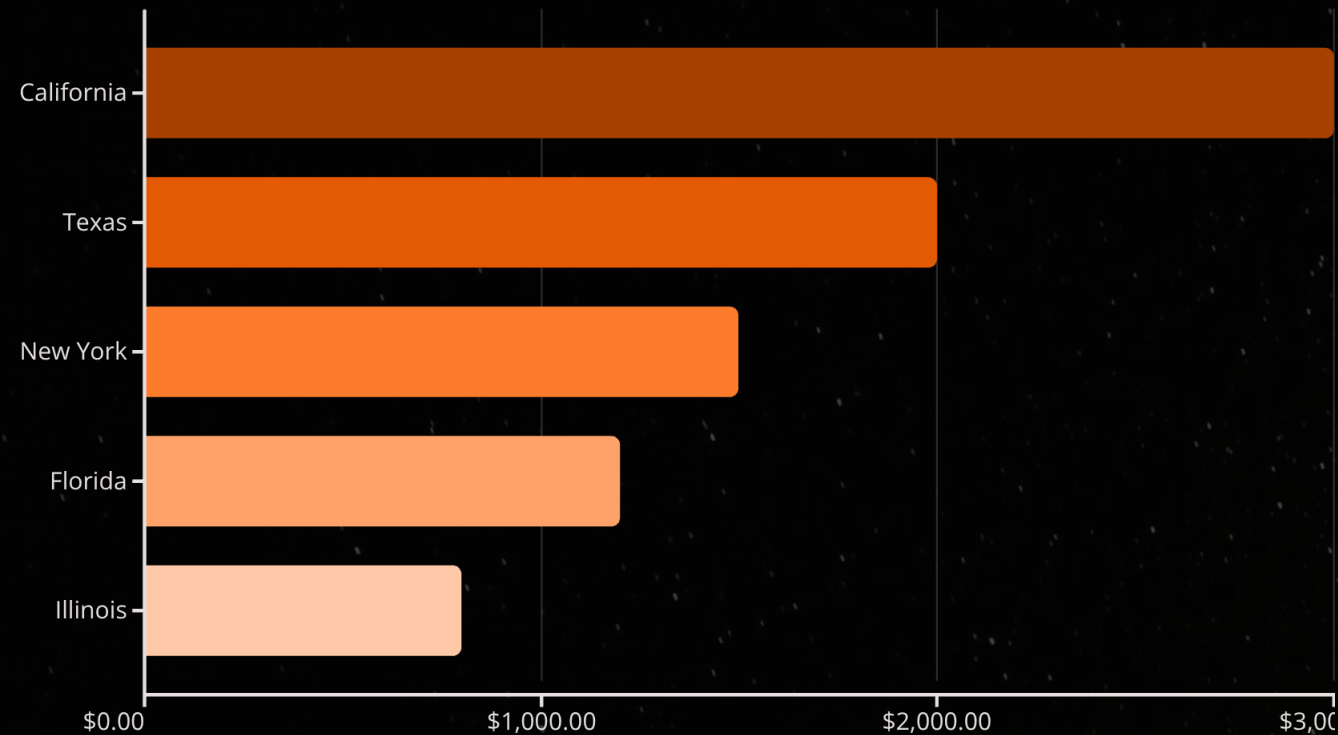
\$1,000 продаж

- Low activity — требуется стимулирование
- Furniture: 45%
- Potential growth zone

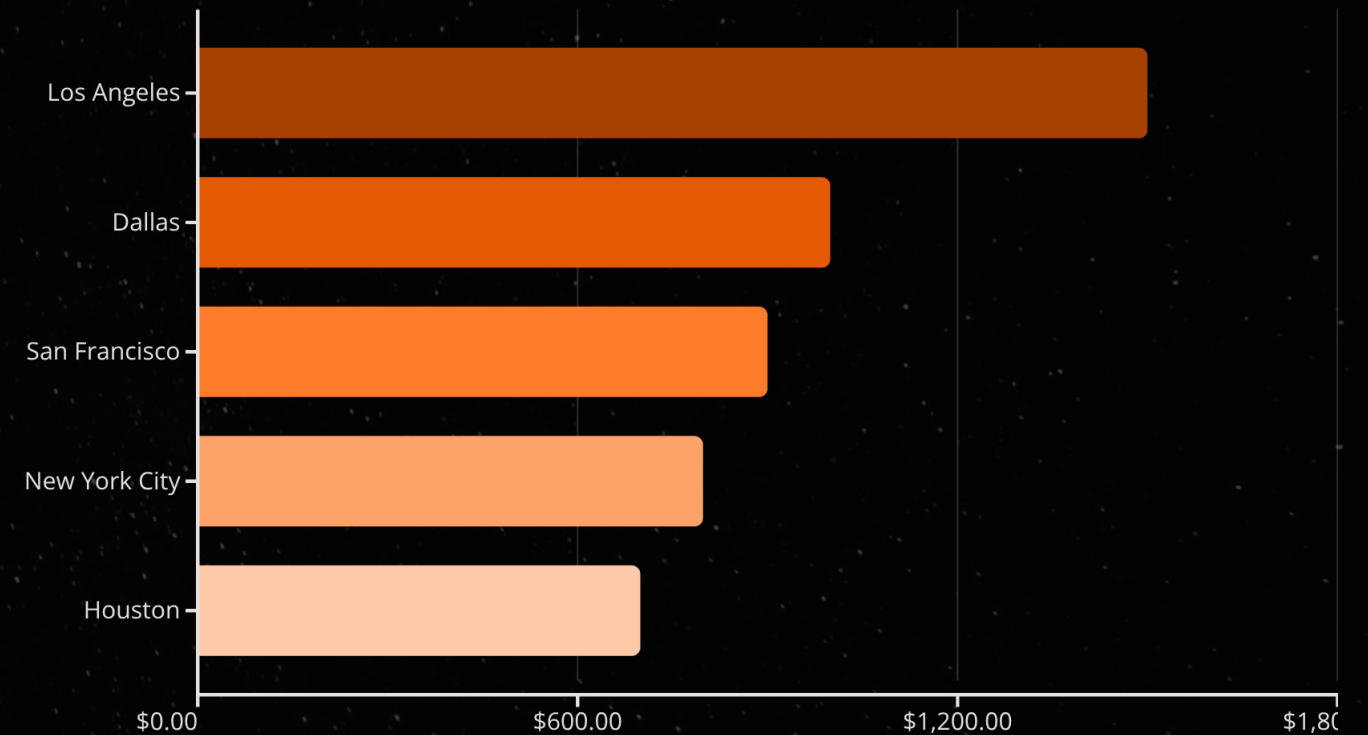


Географические чемпионы: CA и TX — двигатели роста

Топ штаты по выручке



Топ города по выручке



Калифорния и Техас обеспечивают 50% всей выручки (\$5k из \$10k). Урбанизированные рынки — Los Angeles и Dallas — драйверы роста, что подтверждает важность городской логистики и таргетированного маркетинга.

Бестселлеры 2020: Офисная классика побеждает

Xerox Papers

5 заказов —
абсолютный хит
офисного сегмента

Binders

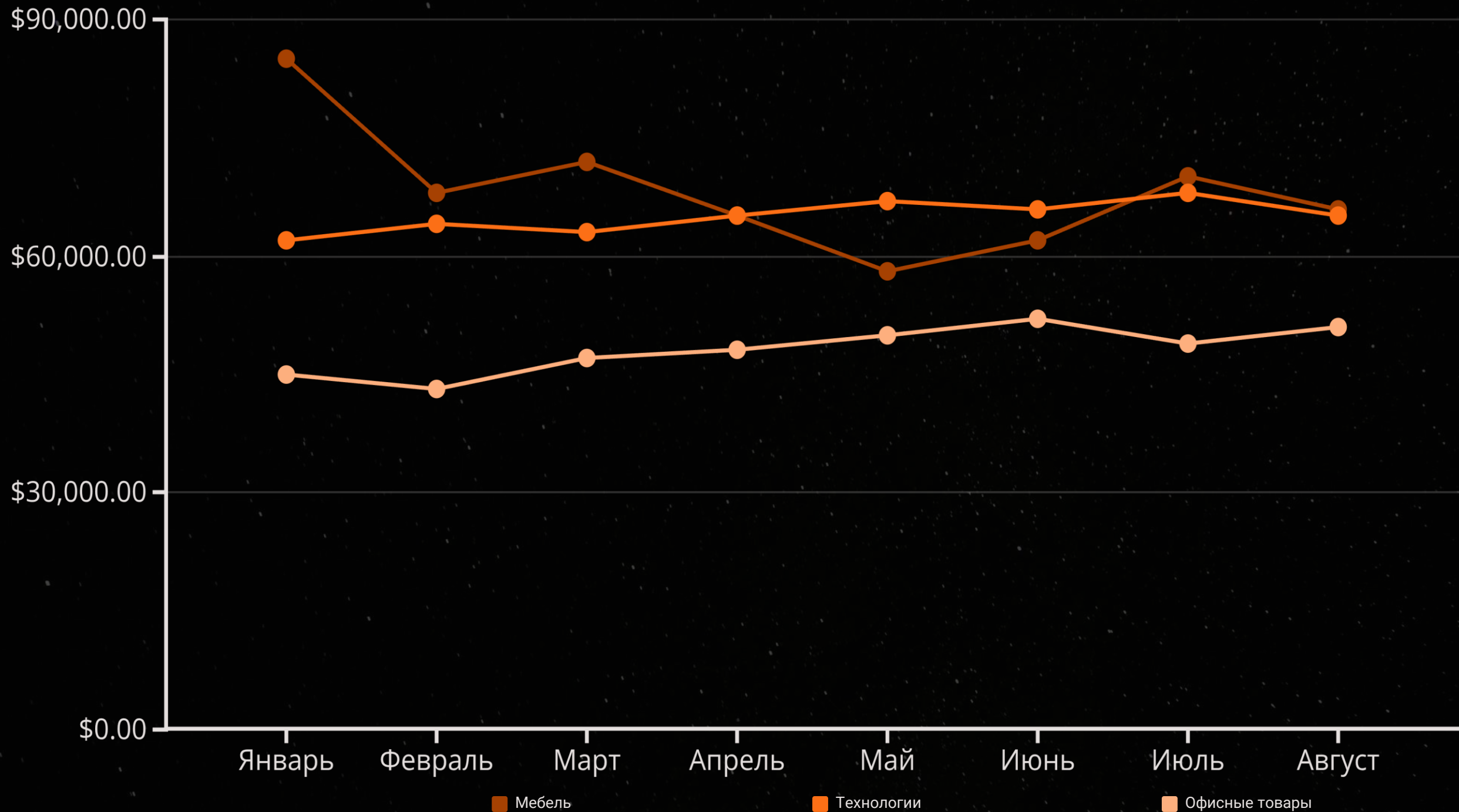
4 заказа —
незаменимый
инструмент
организации

Office Chairs

3 заказа — комфорт для
удалённой работы

Офисные essentials доминируют в топ-10 продуктов. Xerox и папки-регистраторы лидируют благодаря высокому спросу на базовые канцтовары — сигнал для оптимизации складских запасов и промо-активностей.

Динамика категорий: Многолинейный анализ продаж



Категория мебели показывает выраженный пик продаж в январе с последующим снижением, в то время как технологии демонстрируют стабильную динамику на протяжении всего периода. Эта закономерность указывает на сезонность в мебельном сегменте и устойчивый спрос на технологические товары.

Динамика подкатегорий: Послойный анализ

Ключевые наблюдения

Анализ подкатегорий выявляет интересные паттерны: папки-скоросшиватели демонстрируют значительный всплеск в праздничный сезон, отражая корпоративные закупки перед новым годом. В то же время стулья показывают спад продаж в середине года, что может быть связано с завершением бюджетных циклов компаний.

Использование оранжевых оттенков различной насыщенности позволяет легко отследить вклад каждой подкатегории в общий объём продаж и выявить критические периоды для планирования запасов.



Панель ключевых инсайтов 2020

Западный регион лидирует

Западное побережье обеспечивает наибольший вклад в общий объём продаж, демонстрируя устойчивый рост и высокую покупательскую способность

Мебель возглавляет рейтинг

Категория мебели показывает самые высокие показатели продаж, особенно в начале финансового года

Стабильность технологий

Технологический сегмент обеспечивает предсказуемую выручку на протяжении всего года без резких колебаний

Январский пик активности

Максимальные объёмы продаж фиксируются в январе благодаря корпоративным закупкам и новогодним бюджетам компаний

Калифорнийские паттерны

Штат Калифорния демонстрирует уникальные покупательские модели с преобладанием технологических товаров

Общий тренд \$10K+

Совокупные продажи превышают \$10K с позитивной динамикой роста и потенциалом масштабирования

Стратегические рекомендации



Фокус на западный регион

Увеличить маркетинговые инвестиции в Калифорнию и прилегающие штаты для максимизации ROI



Оптимизация запасов

Планировать пиковые запасы мебели на декабрь-январь, поддерживать стабильный уровень технологий



Персонализация предложений

Создать таргетированные кампании: технологии для СА, мебель для ТХ с учётом региональных предпочтений

На основе проведённого анализа рекомендуется сконцентрировать усилия на высокомаржинальных сегментах и географических зонах с максимальным потенциалом роста. Внедрение предиктивной аналитики позволит точнее прогнозировать спрос и оптимизировать логистические цепочки.





Спасибо за внимание

Data Analyst | SQL | Python | Tableau | Power BI

✉ drobeng68@gmail.com |

💼 LinkedIn: |

🖨 GitHub: <https://github.com/JohnDroben>

Готов к тестовому заданию и собеседованию

Комплексная оценка вашей аналитики,
выявление узких мест и потенциала оптимизации