

Краткий экскурс по содержанию дашборда. Данное описание можно свернуть для удобства просмотра с помощью кнопки в правом верхнем углу.

Данный дашборд предоставляет полную картину ключевых показателей эффективности (KPI) для анализа продаж, что позволяет менеджерам быстро принимать обоснованные решения.

Верхняя панель

На верхней панели расположены основные индикаторы, которые помогают оценить текущее состояние бизнеса:

Общая сумма продаж — отражает общий доход за выбранный период.

Средняя выручка с одного клиента (ARPU) — показывает, сколько в среднем приносит каждый клиент.

Количество заказов — указывает на активность покупателей.

Средняя сумма заказа (AOV) — демонстрирует среднюю стоимость заказа, что важно для понимания покупательских привычек. Эти ключевые метрики позволяют мгновенно оценить эффективность продаж и выявить области для улучшения.

Календарный селектор

В верхней панели также присутствует календарный селектор, который обеспечивает гибкость в выборе отображаемого периода. Он влияет на весь дашборд, за исключением раздела когортного анализа, что позволяет пользователю глубже исследовать динамику и тренды.

График динамики продаж

Следующий элемент — график динамики продаж за выбранный период. Он визуализирует изменения в объемах продаж, что помогает выявить сезонные колебания и тренды.

Сегментация пользователей

Справа от графика представлена детализация сделок по сегментам пользователей. Здесь можно увидеть общий доход от каждого сегмента, что способствует более точному таргетированию маркетинговых усилий.

Географический анализ

График Sales by Region демонстрирует распределение продаж по регионам. Цветовое кодирование столбцов указывает на различные категории товаров, что позволяет легко идентифицировать наиболее прибыльные регионы. Более детальные данные представлены в графиках Sales by Sub-category и Top 5 Profitable Products, где можно углубиться в анализ категорий и продуктов.

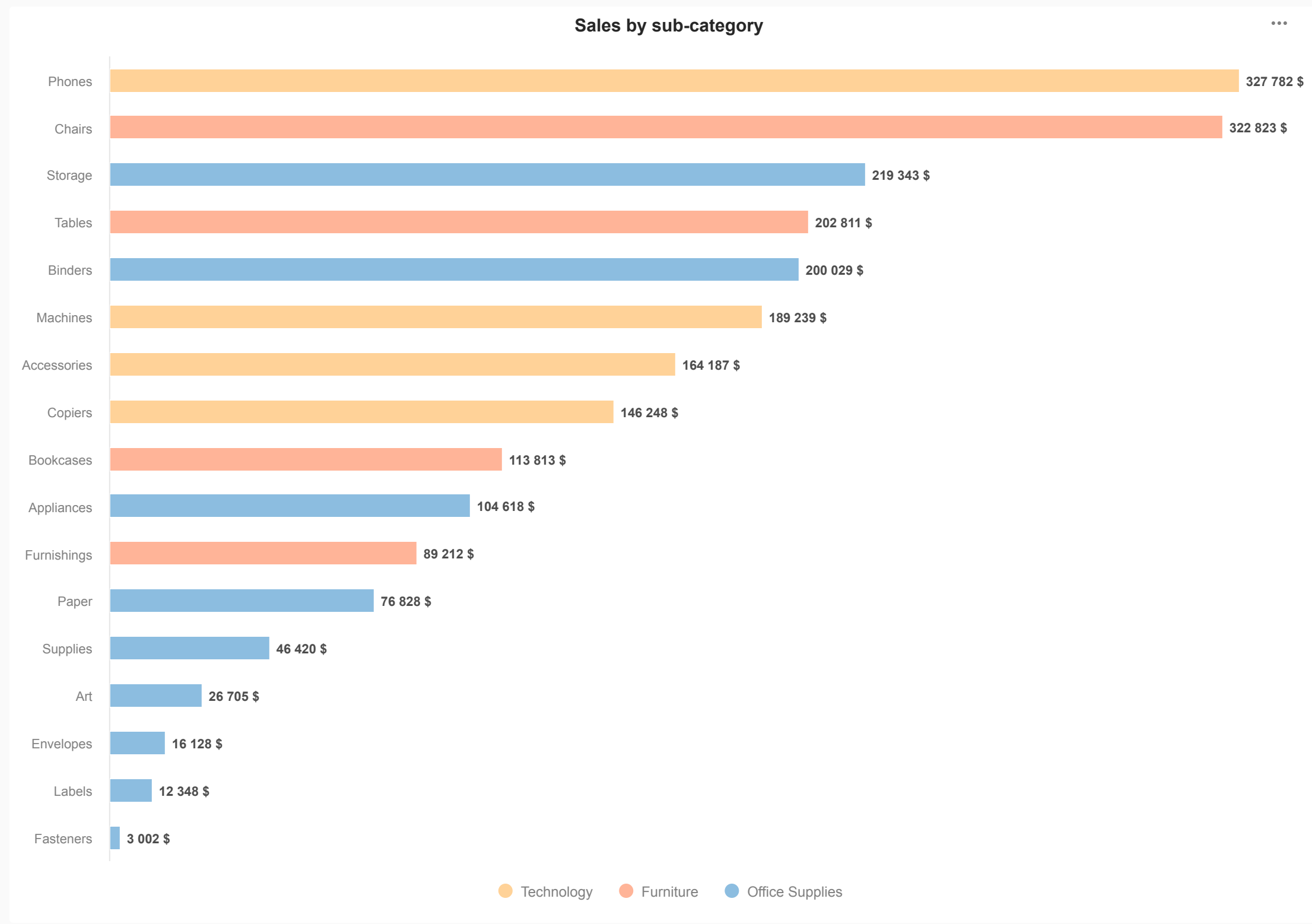
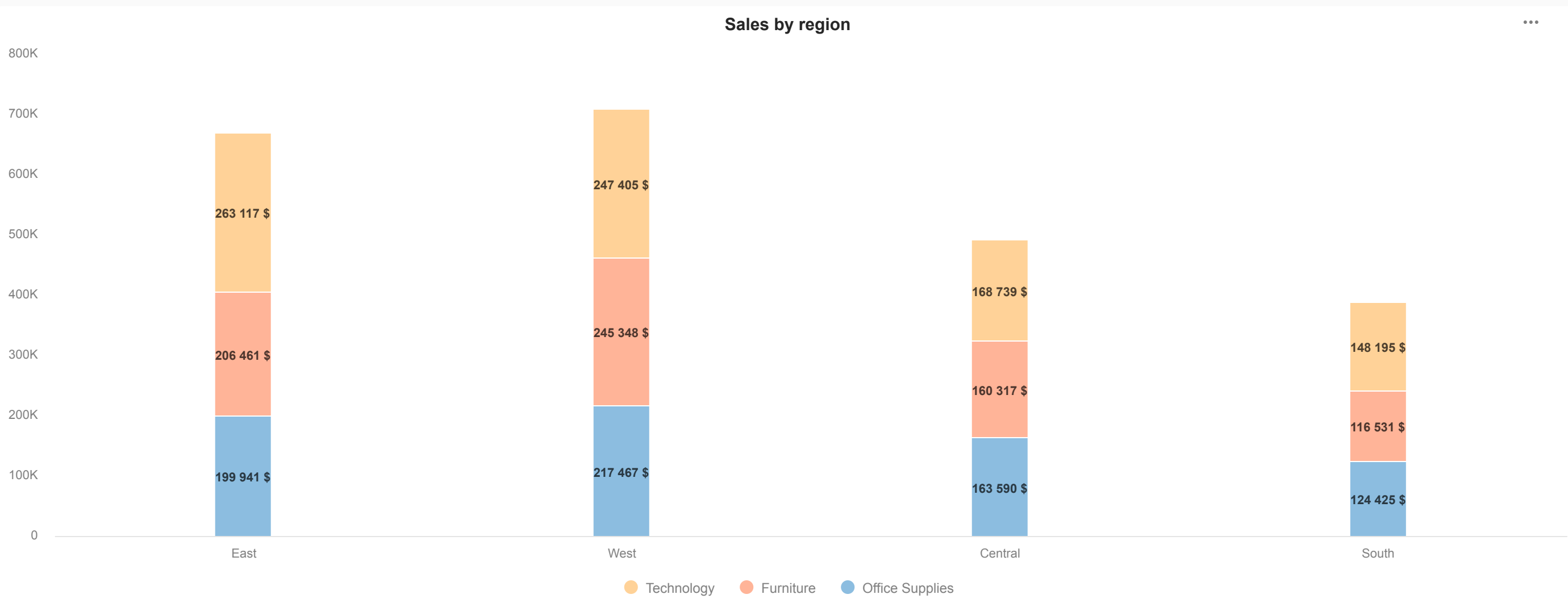
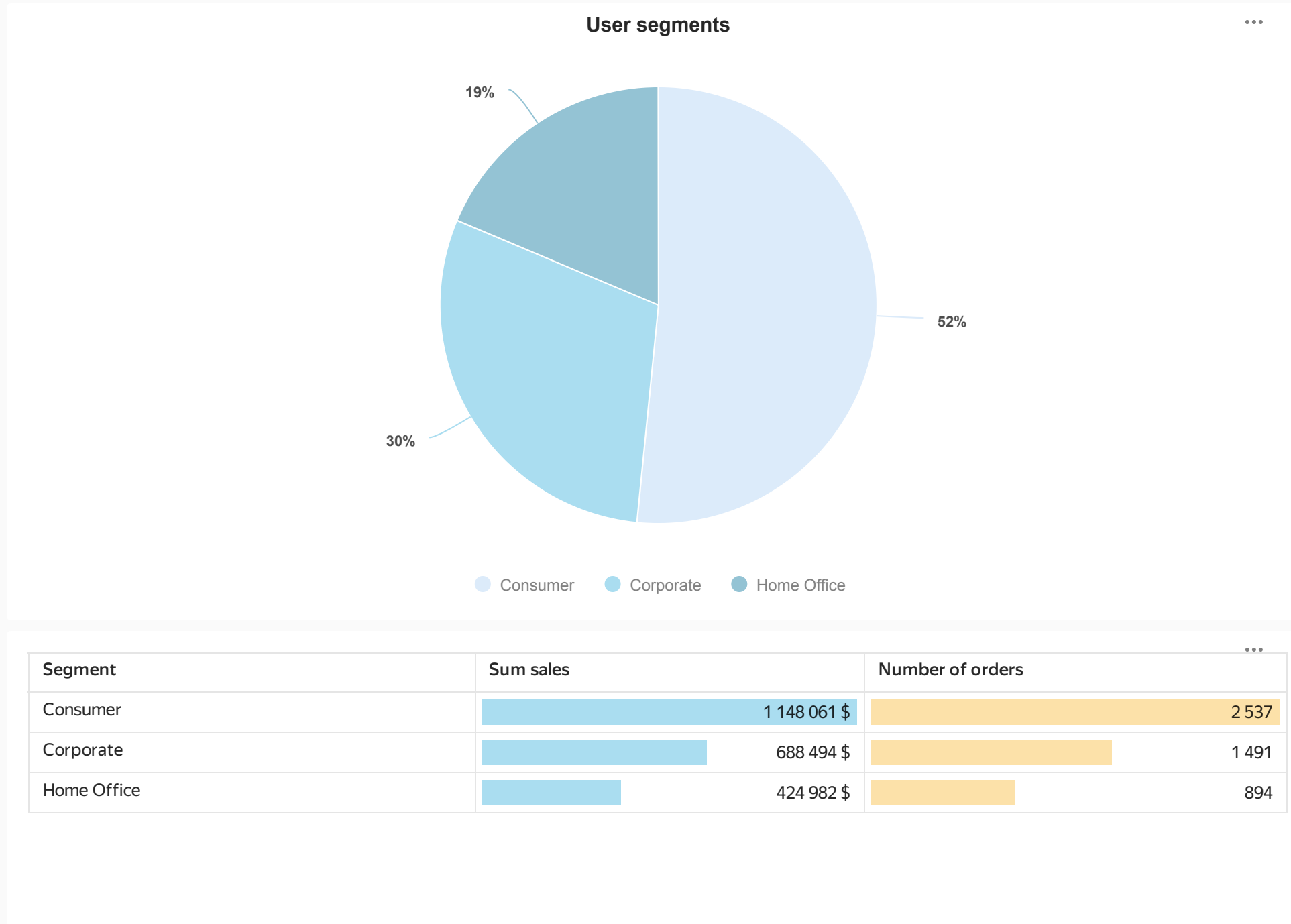
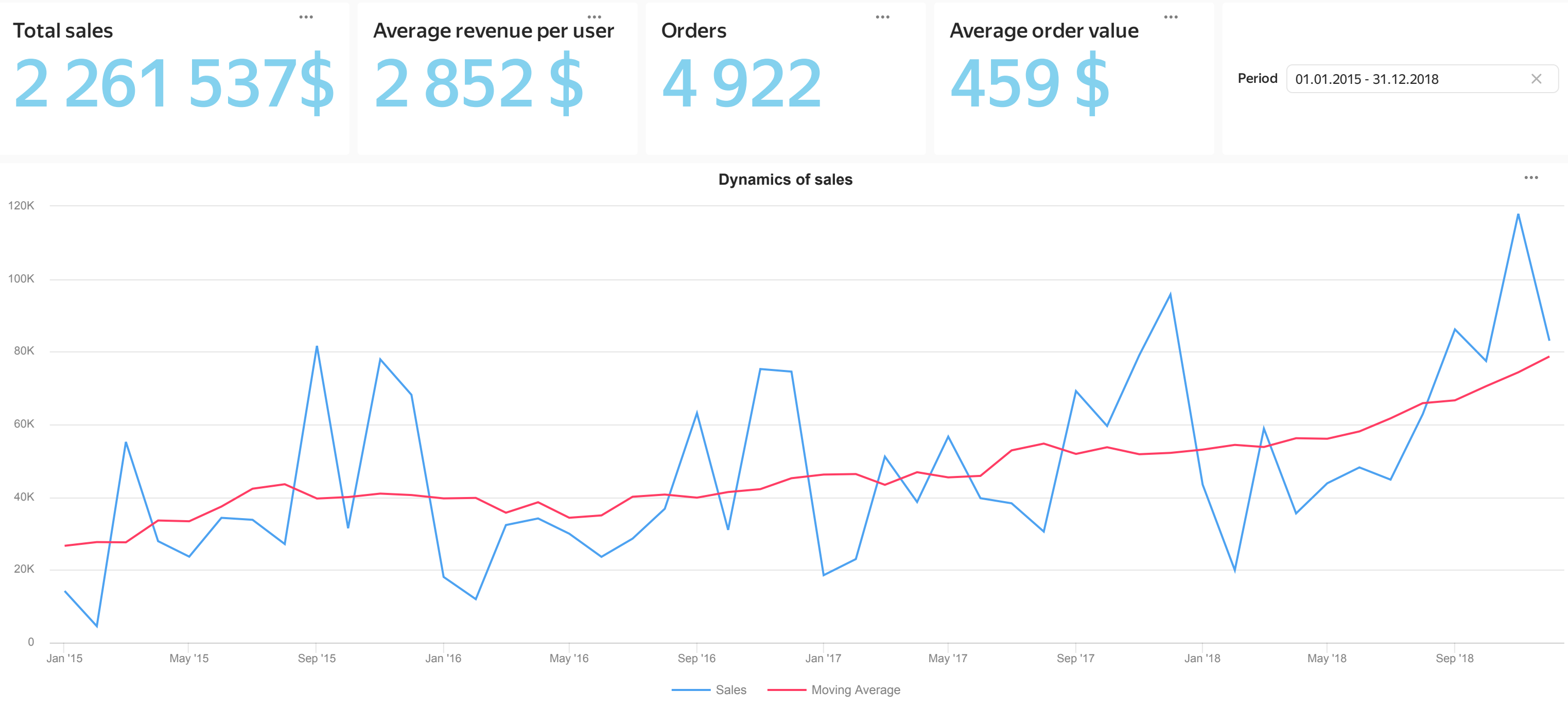
Таблица с детальными данными

Под графиком Sales by Region расположена таблица, содержащая детальную информацию о продажах по каждому штату, включая среднее количество дней доставки товаров. Это важный аспект для оценки логистики и улучшения клиентского опыта.

Когортный анализ

В завершении дашборда представлен когортный анализ возвращаемости пользователей по месяцам. В когорте "0" содержится информация о числе новых пользователей, пришедших в указанный месяц, а в остальных когортах отображается процент их возвращаемости. Цветовой индикатор работает в рамках каждой когорты отдельно, что позволяет легко отслеживать динамику удержания клиентов.

Датасет скачан из открытого источника kaggle, ссылка: <https://www.kaggle.com/datasets/rohitsahoo/sales-forecasting>



Sales by states			
Region	State	Sales	Average number of delivery days
West	California	446 306 \$	4
East	New York	306 361 \$	4
Central	Texas	168 573 \$	4
West	Washington	135 207 \$	4
East	Pennsylvania	116 277 \$	4
South	Florida	88 437 \$	4
Central	Illinois	79 237 \$	4
Central	Michigan	76 136 \$	4
East	Ohio	75 130 \$	3
South	Virginia	70 637 \$	4
South	North Carolina	55 166 \$	4
Central	Indiana	48 718 \$	4

