# **Исследование** продаж

Презентация проведенного анализа

## Категории покупателей

В процессе анализа все покупатели были разделены на три

возрастные категории:

1. \*\*16-25 лет\*\*

2. \*\*26-40 лет\*\*

3. \*\*40 и более лет\*\*

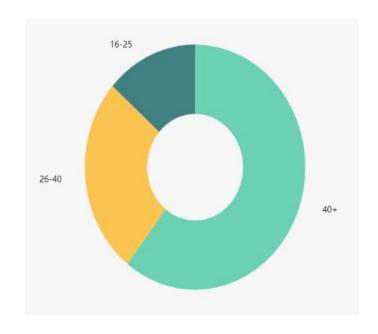
Наибольшее количество покупателей оказалось в категории 40+ —

около 12 тысяч.

В категории 26-40 лет было чуть более 5 тысяч.

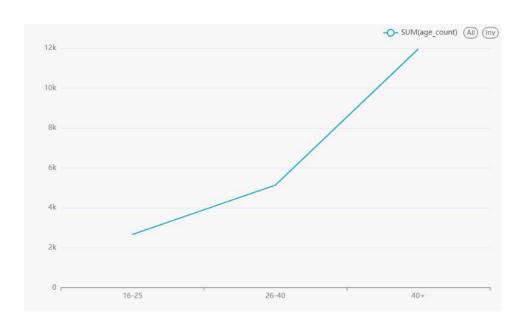
Самой молодой категории 16-25 лет досталось около

3 тысяч покупателей.



### Категории покупателей

Наибольшее количество продаж, составляющее почти 61%, приходится на покупателей старше 40 лет. На втором месте находится категория 26-40-летних покупателей с показателем 26%. Меньше всего продаж осуществляется покупателями в возрасте от 16 до 25 лет. Вероятно, активность покупателей зависит от уровня дохода и наличия постоянной работы.



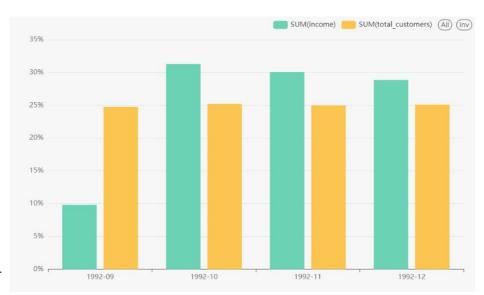


Анализ собранных данных показал, что количество покупателей оставалось неизменным с сентября по декабрь.

Однако в период с октября по декабрь выручка увеличилась на 20%.

Вероятно, это связано с тем, что самые предусмотрительные клиенты

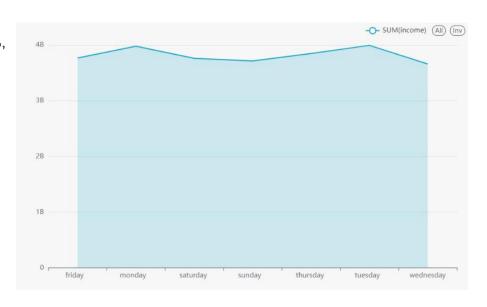
начали готовиться к новогодним праздникам.



#### Покупки по дням недели

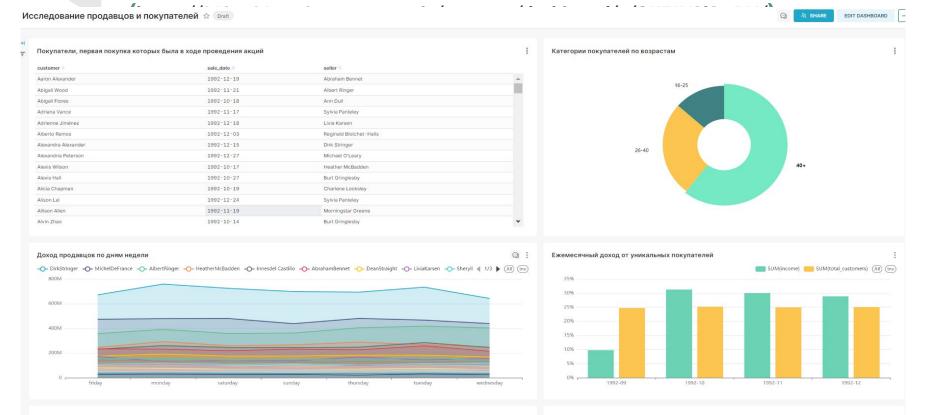
В результате анализа можно заметить, что в понедельник и вторник наблюдаются небольшие всплески продаж.

Вероятно, в начале недели люди планируют крупные покупки на несколько дней вперёд.





#### Полный анализ представленных данных можно посмотреть на дашборде



#### Исследование продаж

В ходе проведенного анализа можно выделить следующие выводы:

- 1. Наибольшее количество покупателей оказалось в категории 40+ около 12 тысяч. В категории 26-40 лет было чуть более 5 тысяч. Самой молодой категории 16-25 лет досталось около 3 тысяч покупателей.
- 2. Наибольшее количество продаж, составляющее почти 61%, приходится на покупателей старше 40 лет. На втором месте находится категория 26-40-летних покупателей с показателем 26%. Меньше всего продаж осуществляется покупателями в возрасте от 16 до 25 лет.
- 3. Анализ собранных данных показал, что количество покупателей оставалось неизменным с сентября по декабрь. Однако в период с октября по декабрь выручка увеличилась на 20%.
- 4. В результате анализа можно заметить, что в понедельник и вторник наблюдаются небольшие всплески продаж.

На основе полученных выводов можно предусмотреть проведение акций, а также предоставление скидок отдельным категориям покупателей.