# Исследование продаж

Презентация проведенного анализа

## Категории покупателей

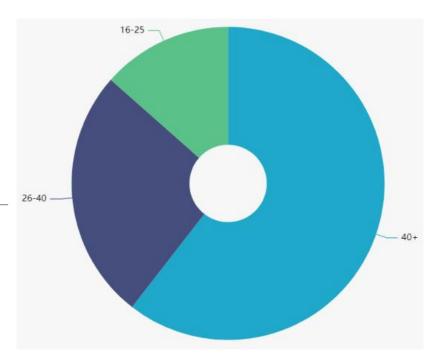
В процессе анализа все покупатели были разделены на три возрастные категории:

- 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.





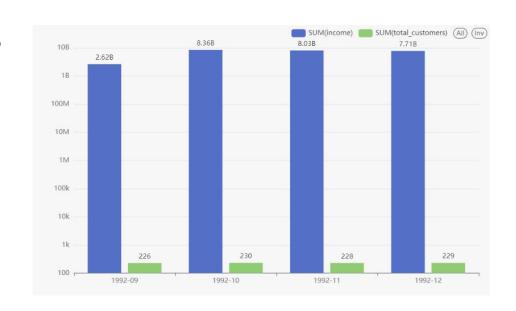
Анализ собранных данных показал, что количество покупателей оставалось практически неизменным с сентября по декабрь.

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

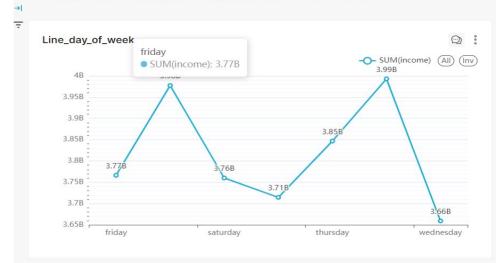
В результате анализа можно заметить, что в понедельник и вторник наблюдаются небольшие всплески продаж.

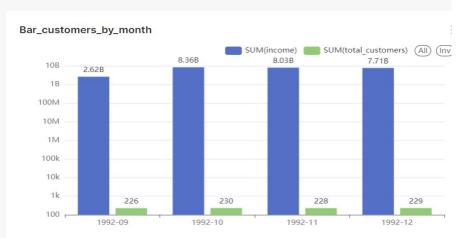
Можно предположить, что в начале недели люди планируют крупные покупки на несколько дней вперёд.



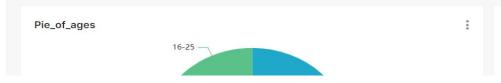
## <u>Полный анализ представленных данных можно посмотреть на дашборде</u>

#### Исследование продаж по дням недели и месяцам





#### Исследование покупателей





### 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. Анализ собранных данных показал, что количество покупателей оставалось неизменным с сентября по декабрь. Однако в период с октября по декабрь выручка увеличилась на 20%.
- 3. 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.