Описание прокта

Тимлид включил вас в группу по разработке ВІ платформы для оперативного анализа состояния бизнеса (группу цифровой трансформации). Он уже проинтервьюировал заказчика и сформулировал Т3:

Общее: интернет-магазин и розница

Мы должны показать следующие метрики в разбивке на интернет-магазин и розницу (в динамике):

- Выручка
- Кол-во транзакций
- Объем продаж в штуках
- Средний чек

Также мы должны дать возможность выбирать год и месяц.

Дополнительно: Просто показать их будет недостаточно - нужно дать пользователям возможность выбирать, на какую именно метрику они смотрят сейчас.

Для каждой из перечисленных метрик мы должны показать:

- Значение за выбранный период
- Значение за такой же период прошлого года
- Изменение по сравнению с прошлым годом в процентах
- Нарастающий итог с начала выбранного года

Кроме того, заказчик хочет видеть разбивку выручки по брендам (тут уже не разбивая на интернет-магазин и розницу).

Дополнительно: С помощью подсказки реализовать внутри каждого бренда названия топ-5 продуктов по выручке, сумму продаж по ним и тренд.

Интернет-магазин

В в отчете мы должны подробнее рассмотреть интернет-магазин. Здесь нам понадобятся такие метрики:

- Выручка
- Затраты на интернет-маркетинг

Описание ДАННЫХ

Coursework_Transaction_Info

В таблицах **Розница** и **Интернет-магазин** лежит информация по всем совершенным транзакциям. Одной строке таблицы соответствует одна транзакция. В таблицах **Transaction Details 1** и **Transaction Details 2** содержится более детальная информация о транзакциях с разбиением по конкретным товарам. Одной транзакции может соответствовать несколько строк из таблицы. В таблицах **Розница**и **Интернет-магазин** есть информация по возвратам, эти транзакции не отражаются в таблицах с деталями. В таблице **Интернет-магазин** есть транзакции с нулевой стоимостью, которые надо почистить.

Розница

- ID транзакции
- Дата транзакции
- Возврат был ли произведен возврат товара
- Стоимость покупки итоговая стоимость покупки
- Количество товаров общее кол-во единиц товаров в транзакции
- Торговая точка id торговой точки
- Менеджер id менеджера, сделавшего транзакцию

Интернет-магазин

- transaction_id id транзакции
- customer_id id покупателя
- date дата транзакции
- sale_sum итоговая стоимость покупки
- sale_quantity общее кол-во единиц товаров в транзакции
- lact_click_channel_id id канала, с которого пришел покупатель
- manager_id id менеджера, сделавшего транзакцию

Transaction Details 1

- transaction_id id транзакции
- sku_id id товара (артикул)

transaction price crownest annous annually tops

coursework_PowerBI - Power BI 06.06.2022, 15:08

Основные показатели

105bn

Выручка

37K

546K

3M

Интернет-магазин

Кол-во транзакций Объем продаж Средний чек Розница

2019

2020

2021

Jan

Feb

Mar

Apr

May

Jun

Jul Aug

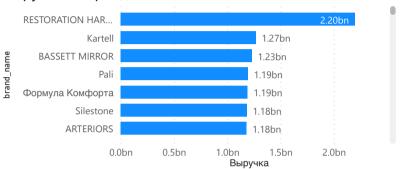
Sep

Oct

Nov

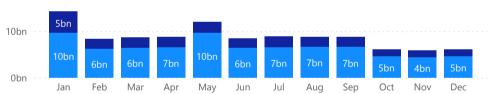
Тип продаж	Выручка	Кол-во транзакций	Объем продаж	Средний чек
⊟ Розница				
Выбранный период	26,390,932,746	14651	149080	1801306
Прошлый год	19,465,700,117	10859	110073	1792587
Нарастающий итог с прошлого года	6,925,232,629	3792	39007	1826274
Изменения с прошлого года, %	74%	74%	74%	100%
⊟ Интернет-магазин				
Выбранный период	78,708,502,471	22611	396927	3480983
Прошлый год	56,866,367,044	16351	287502	3477853
Нарастающий итог с прошлого года	21,842,135,426	6260	109425	3489159
Изменения с прошлого года, %	72%	72%	72%	100%

Выручка по брендам



Выручка











Кол-во транзакций





Средний чек



Основные показатели

Jul

Aug

Feb

Jan

105bn

Выручка

37K

Кол-во транзакций

546K

Объем продаж

Средний чек

Aug

Oct

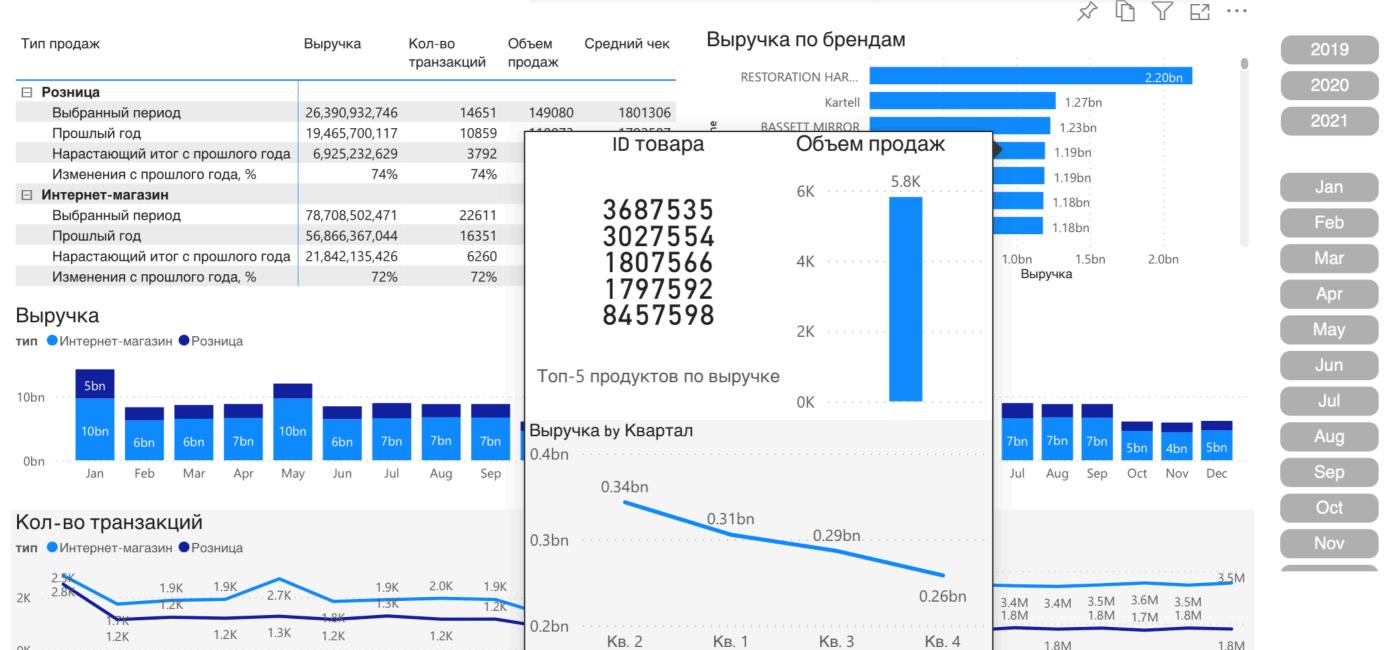
Nov

Dec

3M

Интернет-магазин





Интернет - магазин

79bn

Выручка

23K

Кол-во транзакций

142M

20

Кол-во сессий Ср. кол-во товаров в заказе Уник

900

2019

2020

2021

Jan

Feb

Mar

May

Jun

Aug

Sep

Oct

Nov

Уникальные покупатели









Интернет - магазин

79bn

23K

142M

900

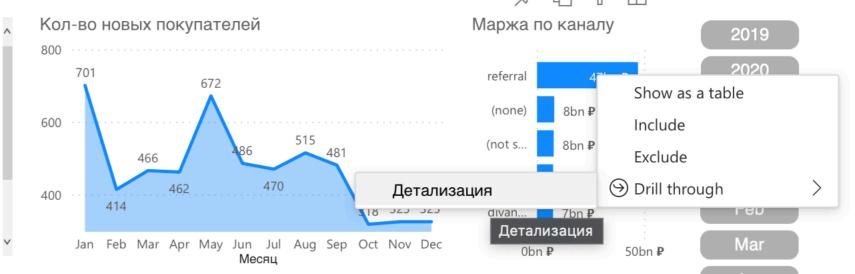
Выручка

Кол-во транзакций

Кол-во сессий Ср. кол-во товаров в заказе

Уникальные покупатели













channel	Выручка	Затраты на интернет-маркетинг	Маржа	Доля в выручки (за весь период)	Ранг канала по затратам
confluence.divanamda.tech	19,189,461	29,479,430.00 ₽	-10,289,969₽	0.0%	1
away.vk.com	21,330,430	28,896,105.19 ₽	-7,565,676 ₽	0.0%	2
account.admitad.com	7,732,342,487	23,956,650.83 ₽	7,708,385,836 ₽	7.4%	3
the-village.ru	21,172,954	19,202,267.92 ₽	1,970,686 ₽	0.0%	4
l.instagram.com	13,902,472	11,182,982.39 ₽	2,719,489 ₽	0.0%	5
yandex.ru	19,216,719	10,052,983.01 ₽	9,163,736 ₽	0.0%	6
m.vk.com	4,289,653	10,041,073.17 ₽	-5,751,421 ₽	0.0%	7
jira.divanamda.tech	18,580,893	8,112,614.46 ₽	10,468,279 ₽	0.0%	8
habr.com	10,179,808	7,593,237.59 ₽	2,586,571 ₽	0.0%	9
pillowssales.amocrm.ru	33,128,892	7,451,882.34 ₽	25,677,010 ₽	0.0%	10
instagram.com	4,763,217	6,817,562.37 ₽	-2,054,345 ₽	0.0%	11
amo.sh	7,647,372,433	4,870,523.23 ₽	7,642,501,910 ₽	7.3%	12
click.mail.ru	18,925,907	4,110,181.66 ₽	14,815,725 ₽	0.0%	13
rabota.ru	10,190,867	3,529,362.67 ₽	6,661,504 ₽	0.0%	14
yandex.by	1,553,332	2,021,968.44 ₽	-468,637 ₽	0.0%	15
ad.admitad.com	7,891,906,261	1,927,392.59 ₽	7,889,978,868 ₽	7.5%	16
m.facebook.com	1,483,571	1,420,438.03 ₽	63,133 ₽	0.0%	17
event.webinarjam.com	12,410,021	1,271,874.34 ₽	11,138,147 ₽	0.0%	18
pulse.mail.ru	11,829,112	1,167,433.99 ₽	10,661,678 ₽	0.0%	19
viewstripo.email	28,959,118	1,080,555.06 ₽	27,878,563 ₽	0.0%	20
l.facebook.com	14,628,266	1,050,745.20 ₽	13,577,521 ₽	0.0%	21
e.mail.ru	21,562,215	847,655.24 ₽	20,714,560 ₽	0.0%	22
murom.rabota.ru	14,616,389	590,881.54 ₽	14,025,508 ₽	0.0%	23
pikabu.ru	21,372,531	495,238.13 ₽	20,877,293 ₽	0.0%	24
trafficcentr.xyz	16,139,530	414,830.53 ₽	15,724,700 ₽	0.0%	25
trafficpro.xyz	24,953,197	382,848.40 ₽	24,570,349 ₽		26
pillows.divanamda.ru	16,780,965	354,097.27 ₽	16,426,868 ₽	0.0%	27
lms.avito.ru	11,562,418	301,395.67 ₽	11,261,023 ₽	0.0%	28
Total	47,338,442,224	189,748,678.89 ₽	47,148,693,545 ₽	45.0%	

Розница

384M

Выручка

153

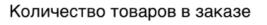
Кол-во транзакций

THEODORE ALEXANDER

2201

Объем продаж

3M Средний чек





2019

2020

2021

Jan

Feb

Mar

Apr

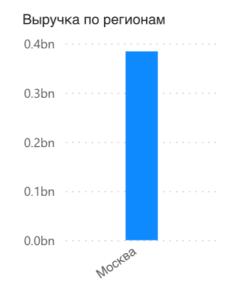
May

Aug

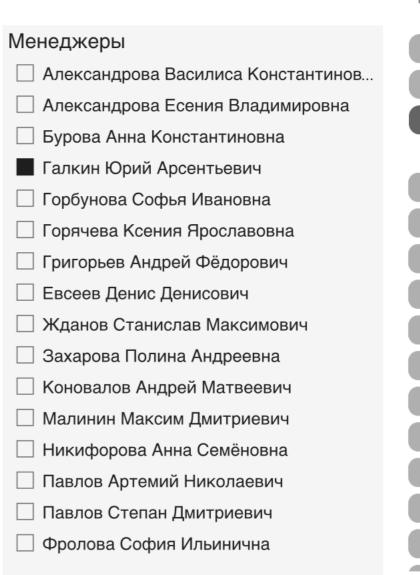
Oct

Nov

type_name	Выручка	Объем продаж	Доля выручки заказов от 3шт.
⊞ Встроенные шкафы	41,020,746	250	85.2%
. Диваны	38,694,038	251	87.0%
□ Книжные стенки	35,394,233	210	92.0%
⊞ AMERICAN DREW	138,275	10	100.0%
American Signature	405,531	6	58.8%
⊞ Angel Cerda	281,461	2	
	276,541	1	
⊞ BERNHARDT	96,129	3	100.0%
⊞ Brühl	1,400,454	4	100.0%
Total	1 297 225 384,255,723	2201	97 19/ 89.1%



region name	Выручка	Средний чек	Кол-во проданных уникальных брендов	Топ-3 бренда аутсайдера
⊟ Москва	384,255,723	2511475	97	AMERICAN DREW BASSETT MIRROR THEODORE ALEXANDER
⊟ Колачева Вероника Максимовна	384,255,723	2511475	97	AMERICAN DREW BASSETT MIRROR THEODORE ALEXANDER
⊟ Кузина Майя Серафимовна	384,255,723	2511475	97	AMERICAN DREW BASSETT MIRROR THEODORE ALEXANDER
Галкин Юрий Арсентьевич	384,255,723	2511475	97	AMERICAN DREW BASSETT MIRROR THEODORE ALEXANDER
Total	384,255,723	2511475	97	AMERICAN DREW BASSETT MIRROR



User1000@skyengeducation.onmicrosoft.com

Текущий пользователь