

ИССЛЕДОВАНИЕ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА

На основе транзакций интернет-магазина товаров для
дома и быта «Пока все ещё тут»

октябрь 2018 - январь 2020

ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ



Изучить коммерческие показатели: выручку, количество заказов, средний чек



Изучить активность пользователей



Проанализировать ассортимент: по товарам и по категориям товаров



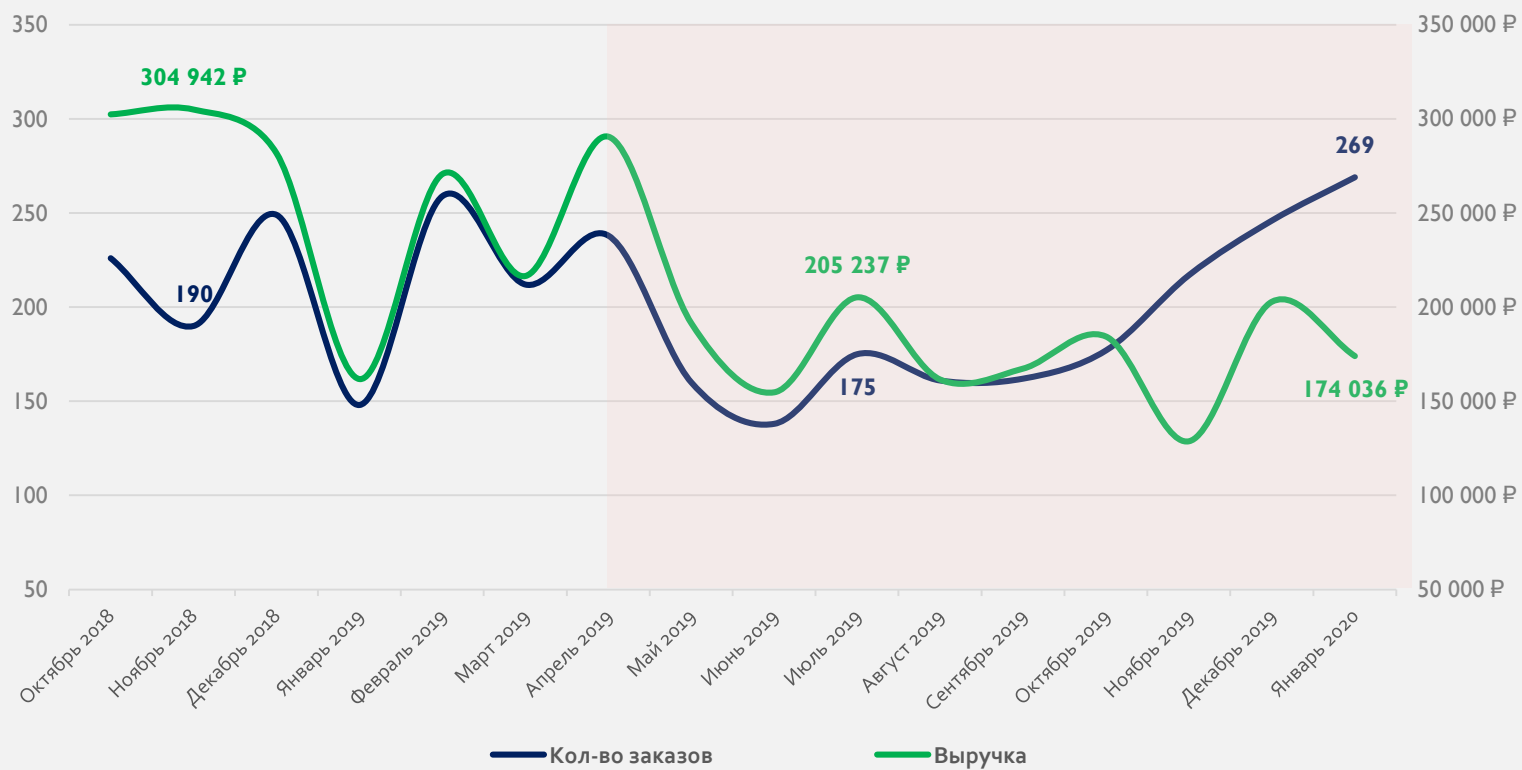
Составить рекомендации для оптимизации ассортимента



КОММЕРЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

1

- **Выручка и количество заказов** имеют значительную положительную корреляцию, особенно с декабря 2018 по октябрь 2019, что говорит о стабильном среднем чеке в этот период
- **Динамика выручки** после апреля 2019 начала резко ухудшаться, во все последующие месяцы она не превышала 210 тыс.руб.
- **Количество заказов** октября 2019 начало резко расти и к концу января 2020 достигло рекордных 269 заказов за месяц, однако положительного влияния на выручку это не оказало

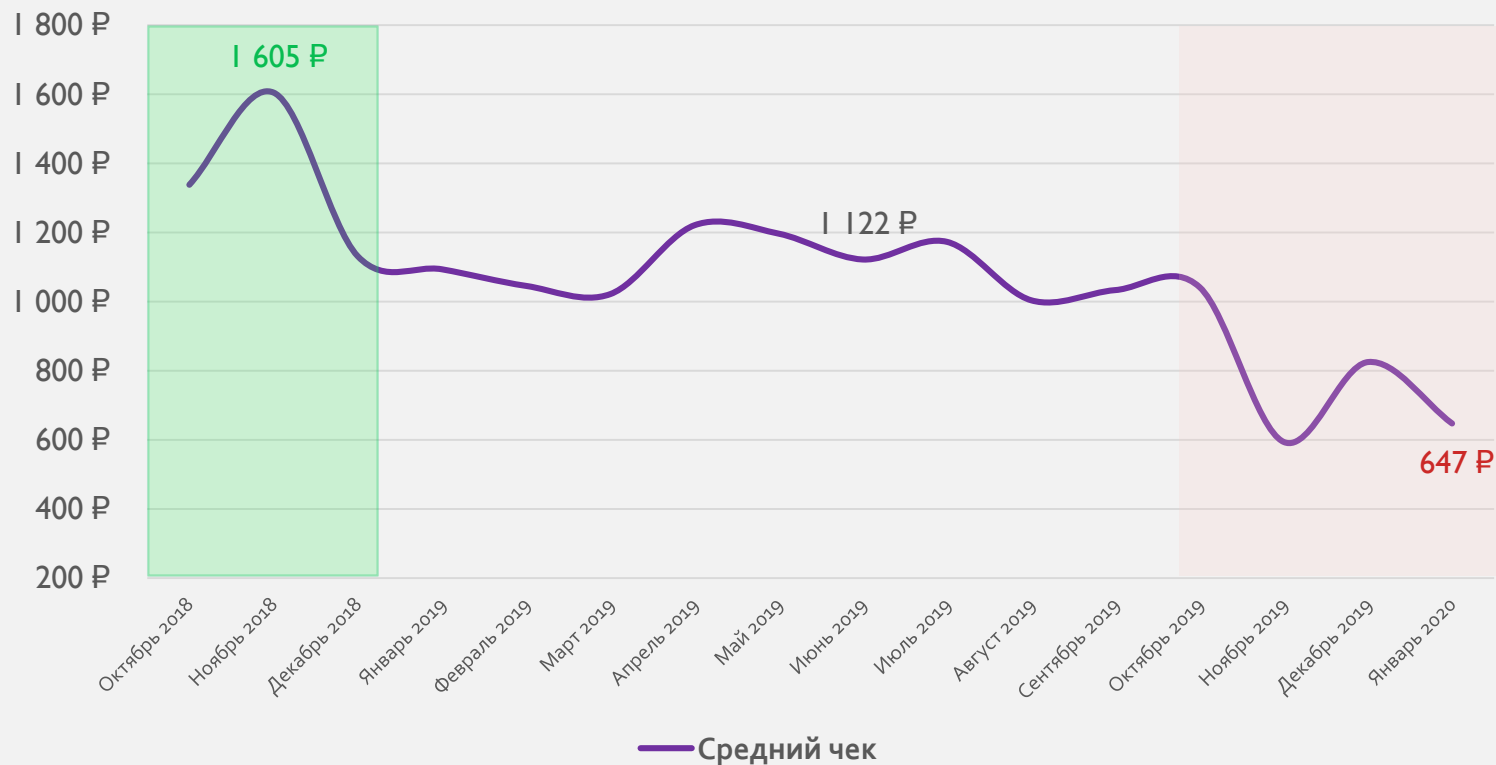




КОММЕРЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

2

- **Средний чек заказа** значительно снизился за исследуемый период: с диапазона 1400-1600 руб. до 600-800 руб.
- С декабря 2018 по октябрь 2019 **средний чек стабильно держался** в диапазоне 1000-1200 руб.

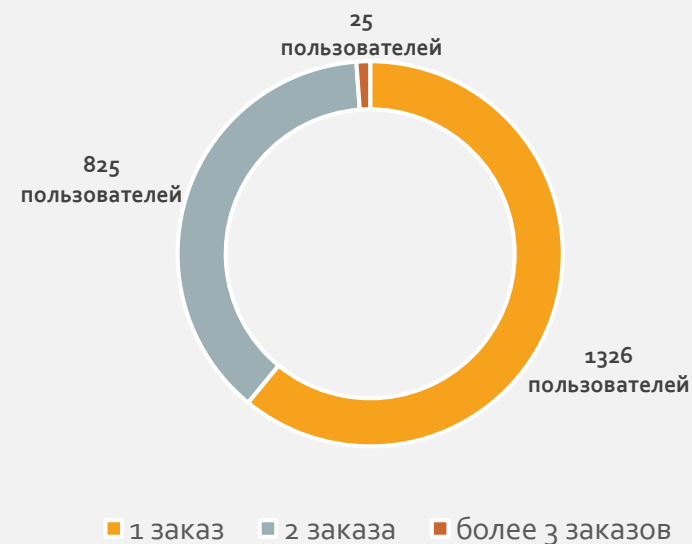
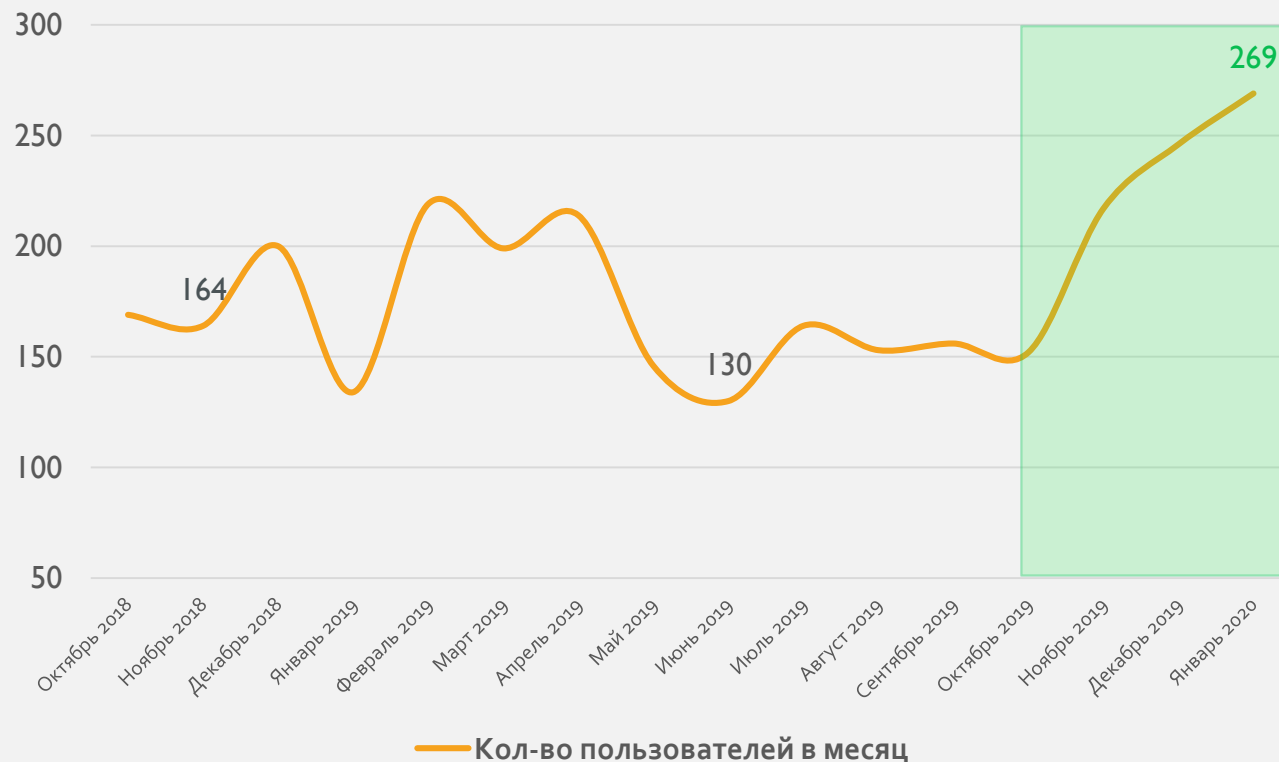




АКТИВНОСТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

3

- За весь период было зафиксировано **2177 уникальных пользователей**, которые сделали **3227 заказов**
- **Среднее количество заказов на пользователя:** 1.4 за период в 1 год и 4 месяца, что говорит о низкой частотности покупок и невысоком удержании покупателей
- В последние 3 месяца периода замечен **значительный рост** уникальных пользователей





АНАЛИЗ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА

- «Хранение и перемещение» занимает 27% от выручки, но 5% в количестве проданных единиц, что говорит о **высоких ценах и штучном характере продаж**
- Есть и обратная ситуация - "Декор, искусственные цветы и подарки" занимает только 3% выручки, а в количестве проданных единиц целых 17%, что говорит о **дешевых ценах и массовости продаж**

Доли категорий в выручке и количестве продаж



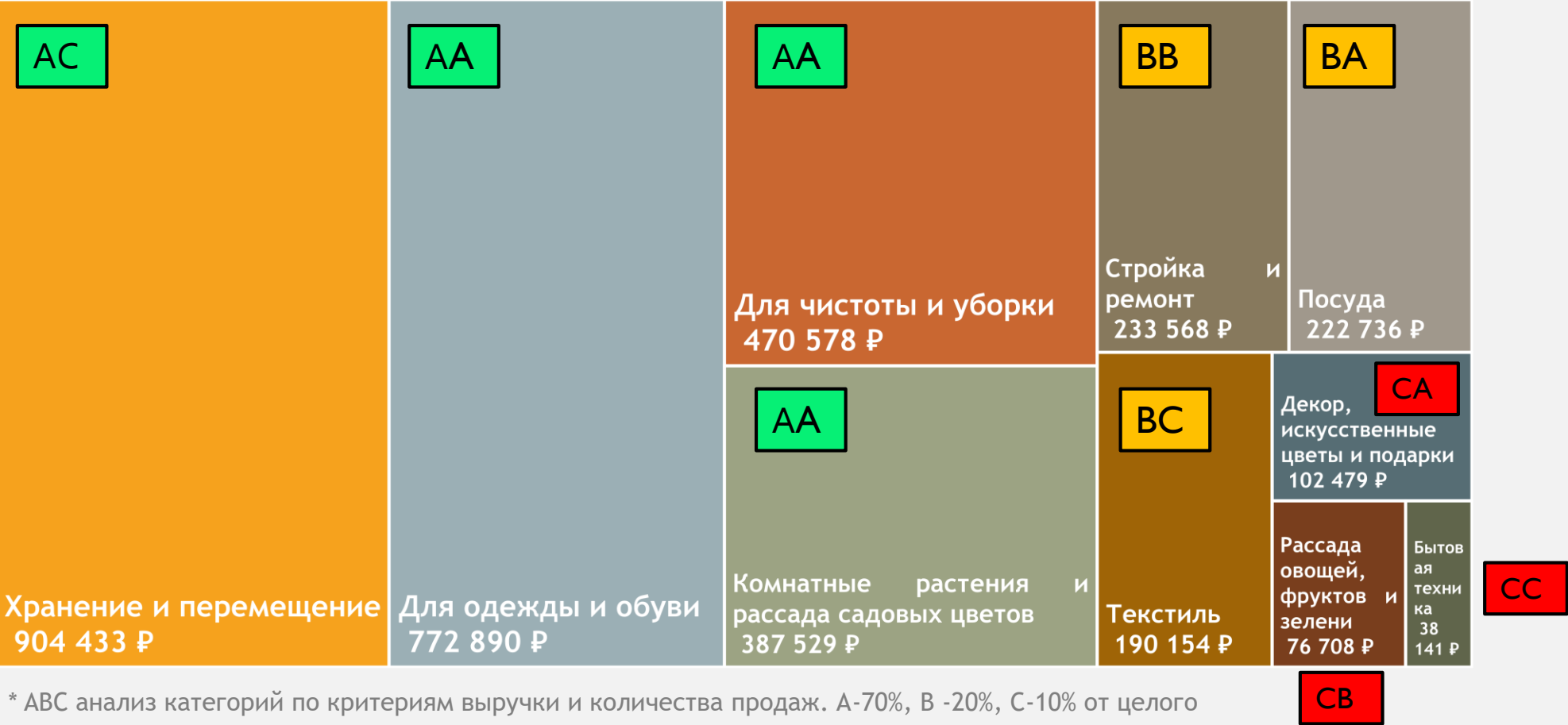
Средняя цена товара по категориям





АНАЛИЗ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА

- Количество **уникальных наименований** товаров: **2196**. Количество **товарных категорий**: **10**.
- Товары из категорий «Хранение и перемещение» и «Для одежды и обуви» составляют 50% выручки магазина

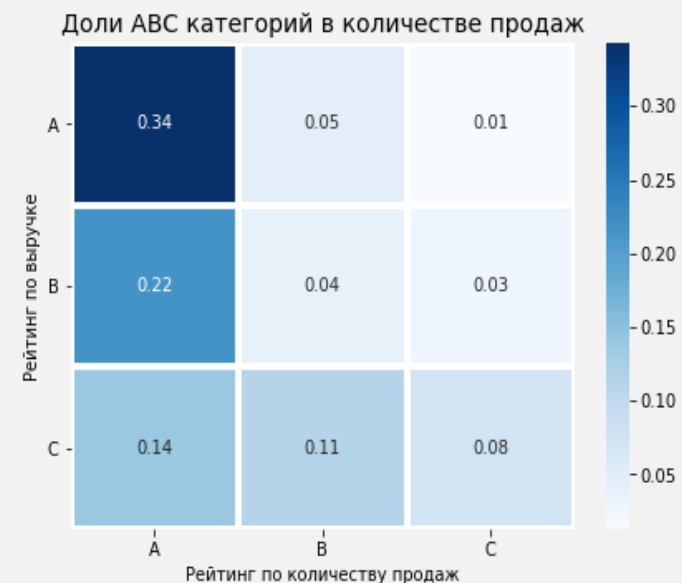
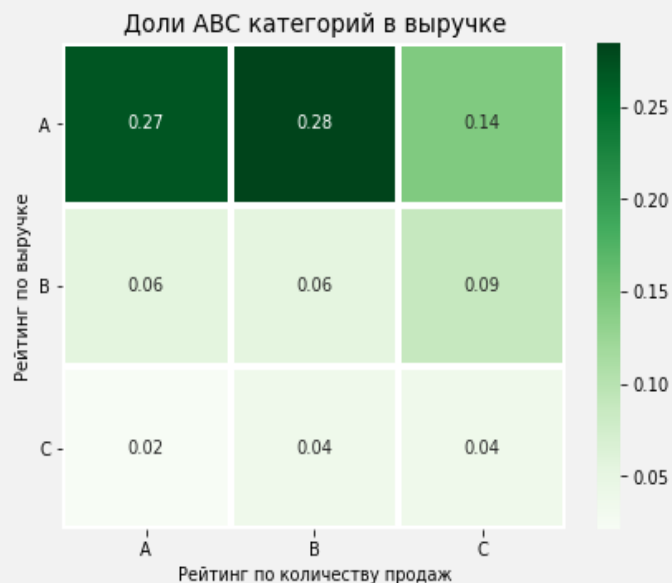




АНАЛИЗ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА

6

- Большая часть товаров находится в категории **СС (676)**. Так же многочисленны категории **СВ (409)** и **ВС (241)**. Получается, что **большая часть товаров находятся в слабых категориях**, в то время как в **АА** только 143 товара из 2196.
- **Ядро и основа ассортимента** это товары из категорий **АА, АВ и ВА**, также важна категория **АС**, которая генерит 14% выручки, но в количестве продаж составляет всего лишь 1% (это штучные дорогостоящие товары)





ИТОГОВЫЙ ВЫВОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

7



Динамика выручки и среднего чека показывает негативную динамику, несмотря на рост числа пользователей и заказов. Одним из возможных факторов является неоптимальный ассортимент.



На текущий момент значительная доля товаров практически не приносят выручки и мало продаются. Категории-аутсайдеры:

Декор, искусственные цветы и подарки | Бытовая техника
Рассада овощей, фруктов и зелени

Необходимо выводить из ассортимента товары из данных категорий, а также товары из других категорий с рейтингом СС и частично из СВ.



Необходимо внимательно следить за наличием товаров с рейтингом АА, АС. Это ядро и основа ассортимента, дающие большую часть выручки и продаж. Наиболее важные категории, генерирующие около 70% выручки:

Товары для одежды и обуви | Товары для чистоты и уборки
Комнатные растения и рассада садовых цветов | Хранение и перемещение