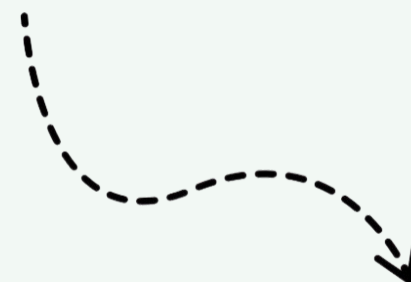
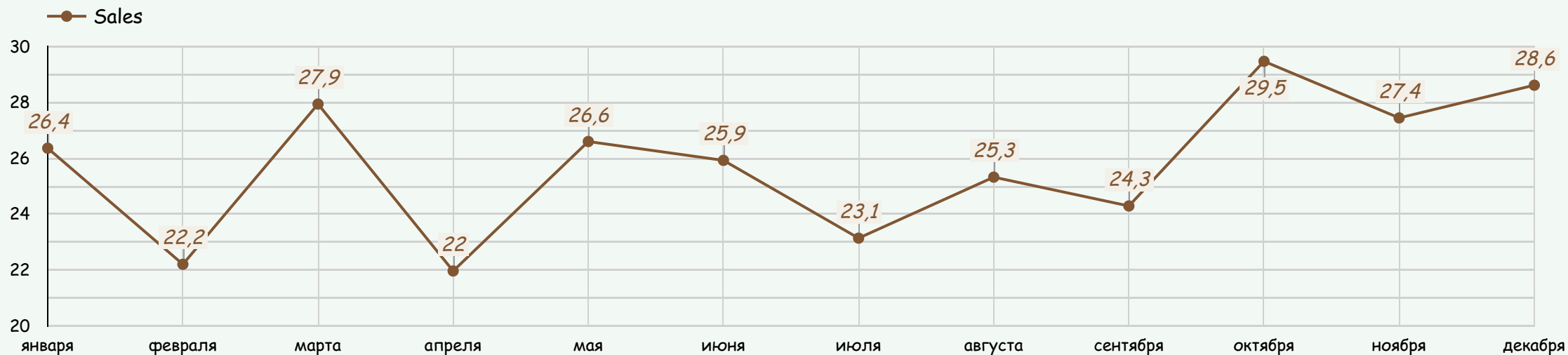




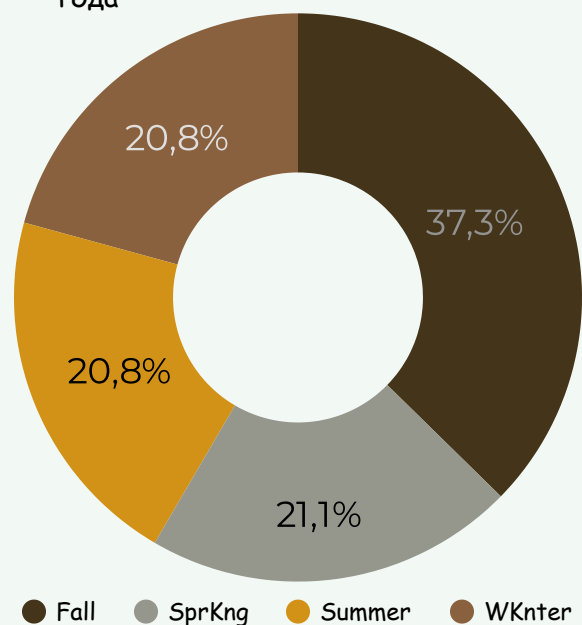
Анализ данных и построение интерактивных BI-дэшбордов на основе данных маркетплейса



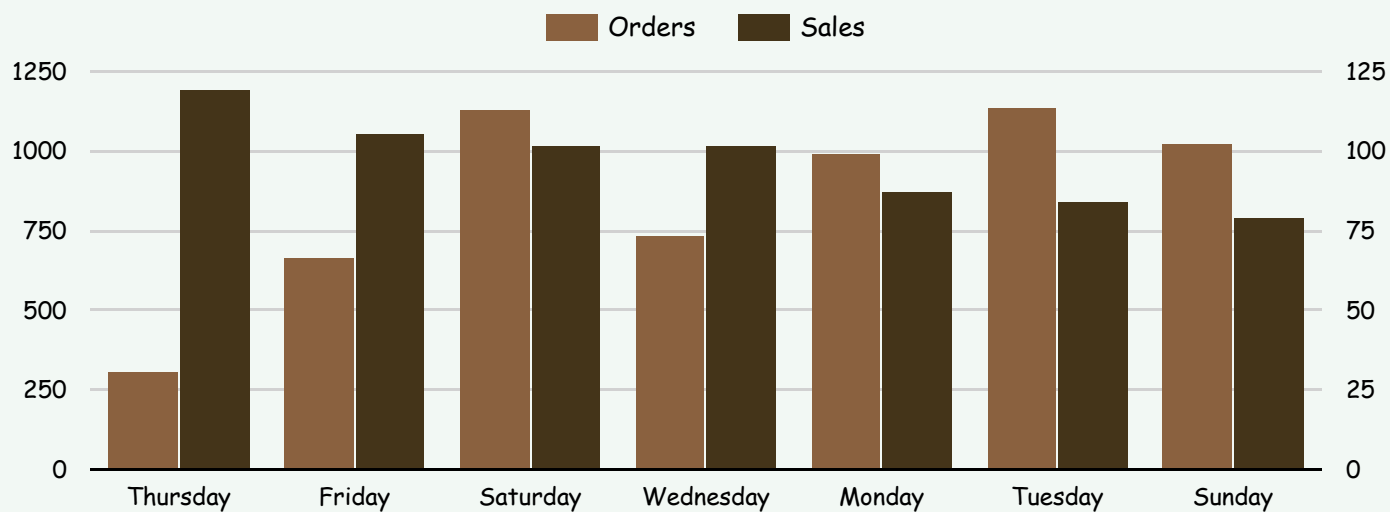
Sales	Products	Customers	Orders	Years	Start
560,0 тыс.	1,5 тыс.	792	3,7 тыс.	4	2015



Зависимость продаж от времени года



Зависимость продаж от дней недели

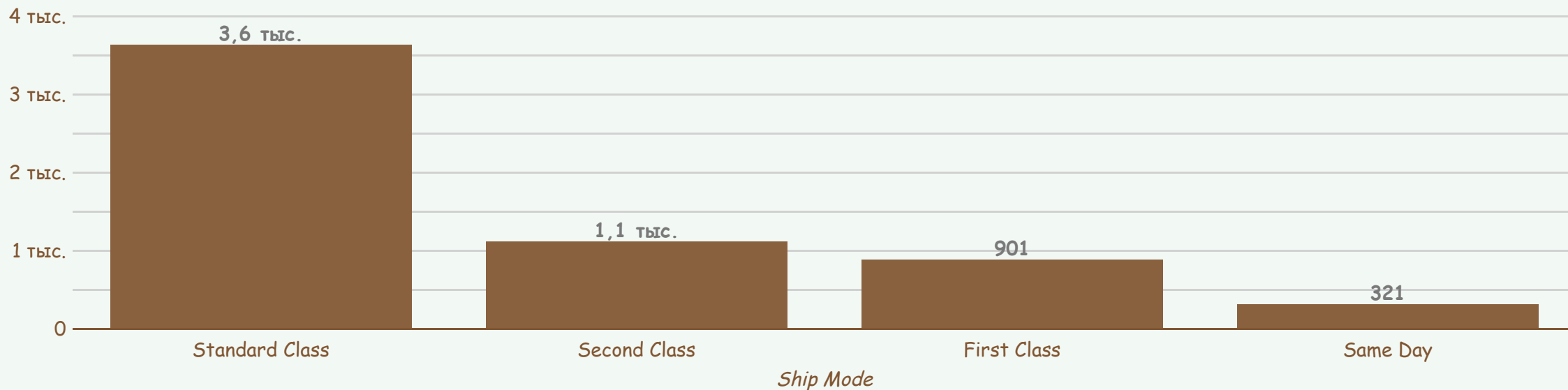


Furniture

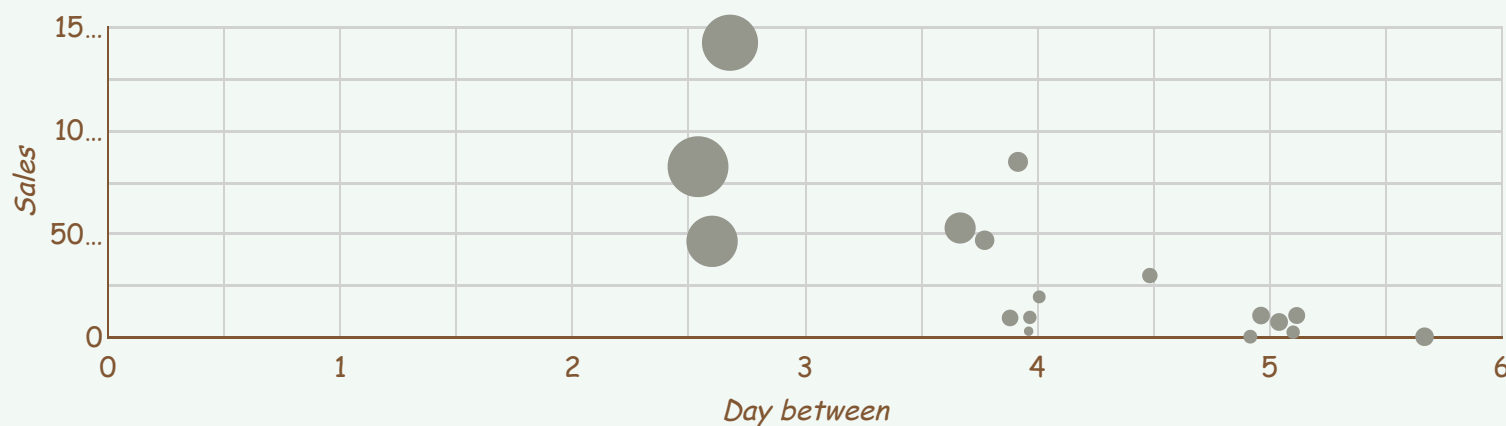
Office Supplies

Technology





The dependence of overall and average sales on the average order waiting time.

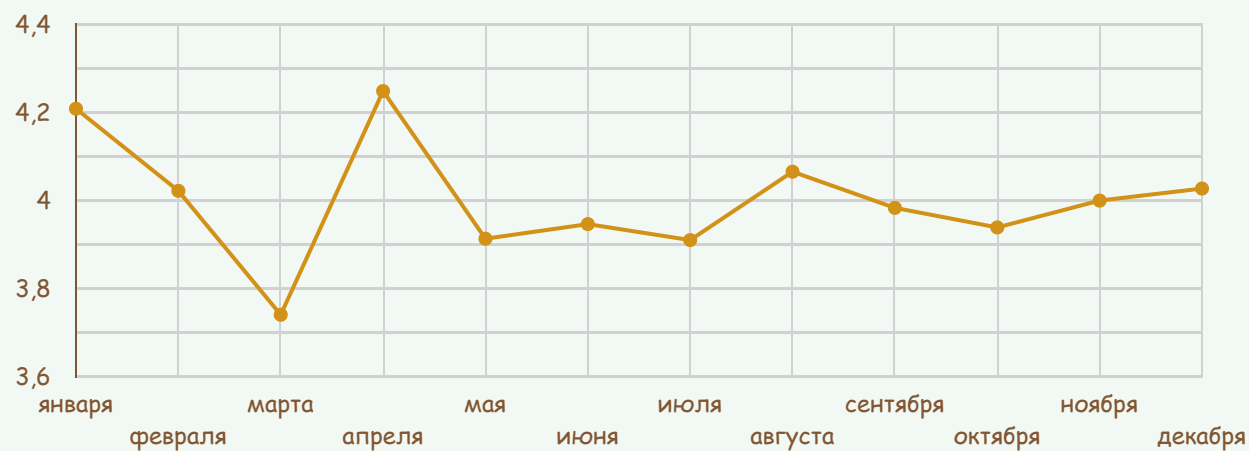


Max order waiting time.

7

Average order waiting time.

Standard Class 5- 7 days
Second Class 2-3 days
First Class 1 -2 days
Same day



Sub-Category ▾

Month ▾

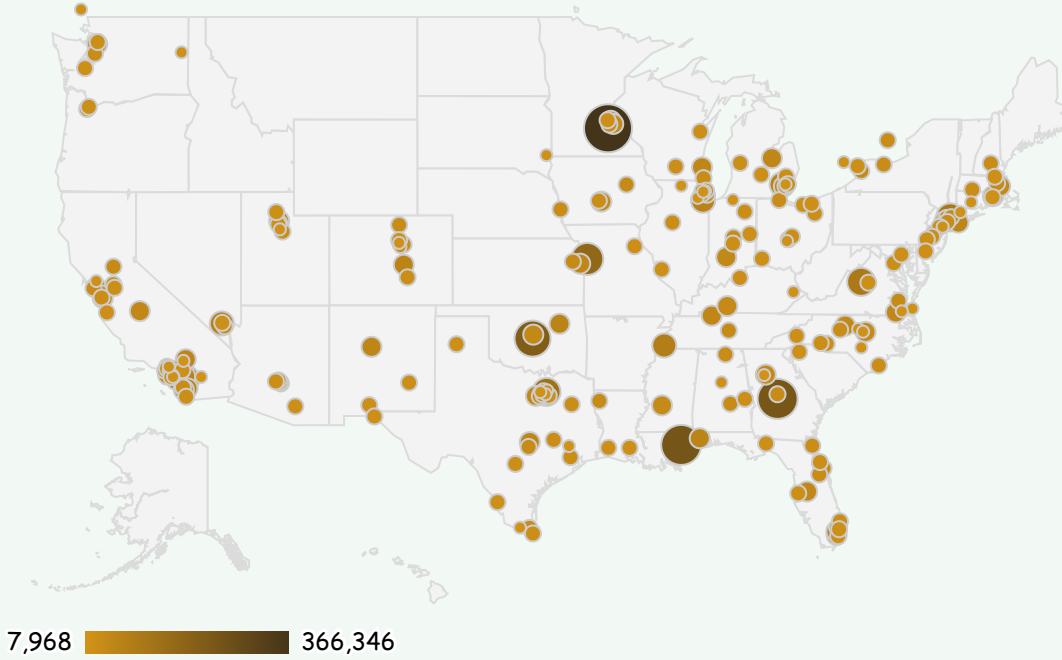
Year ▾

States

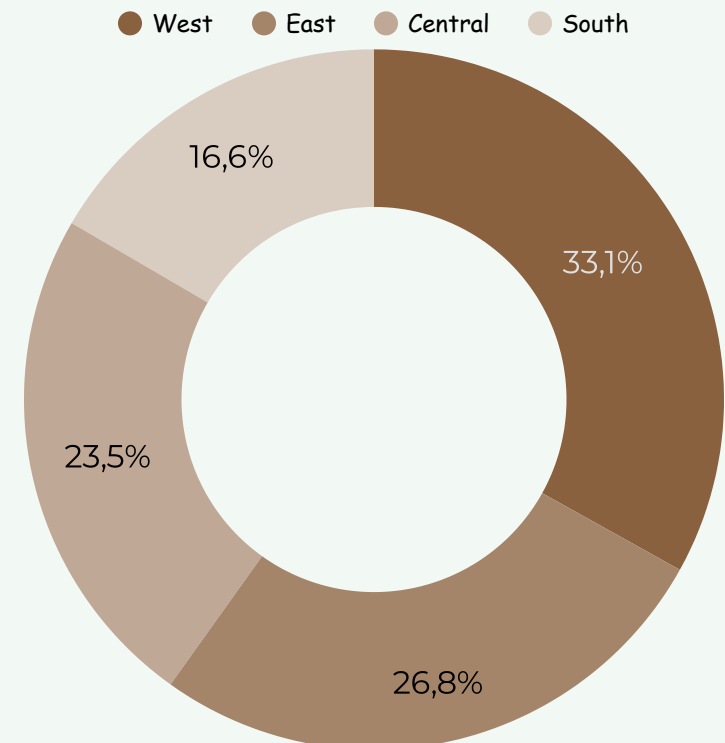
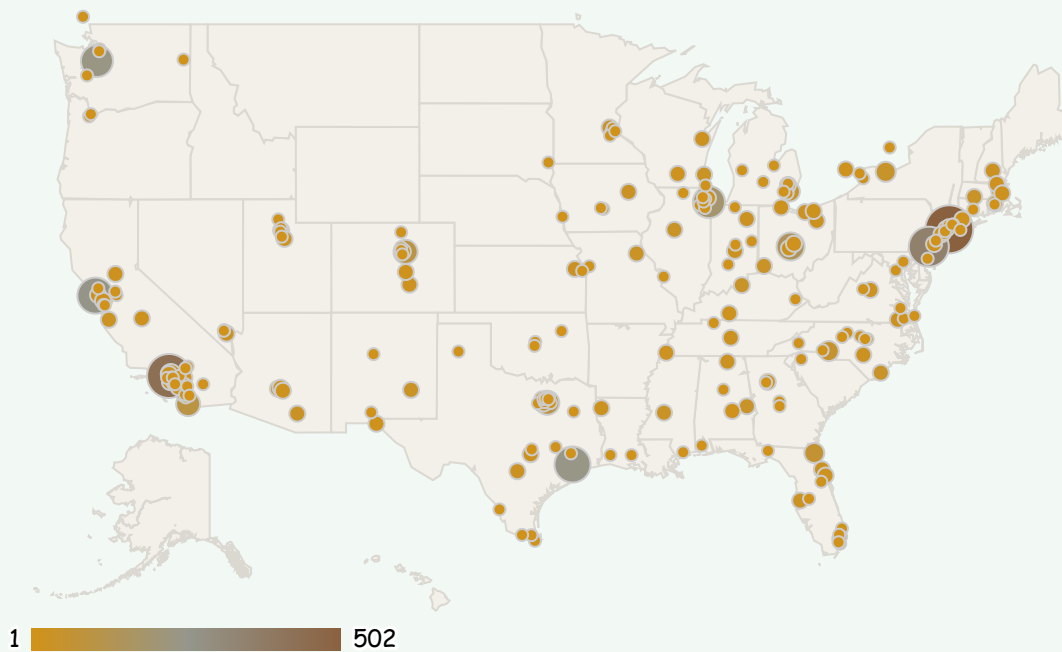
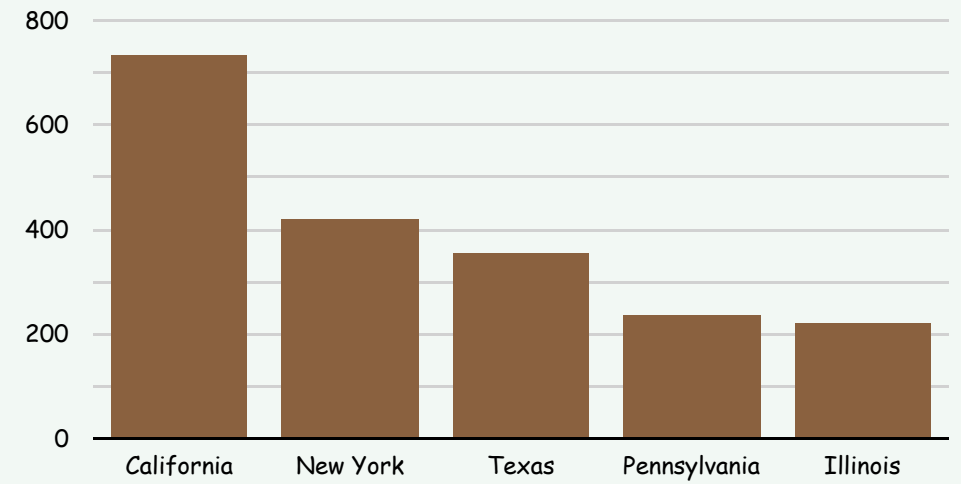
Cities

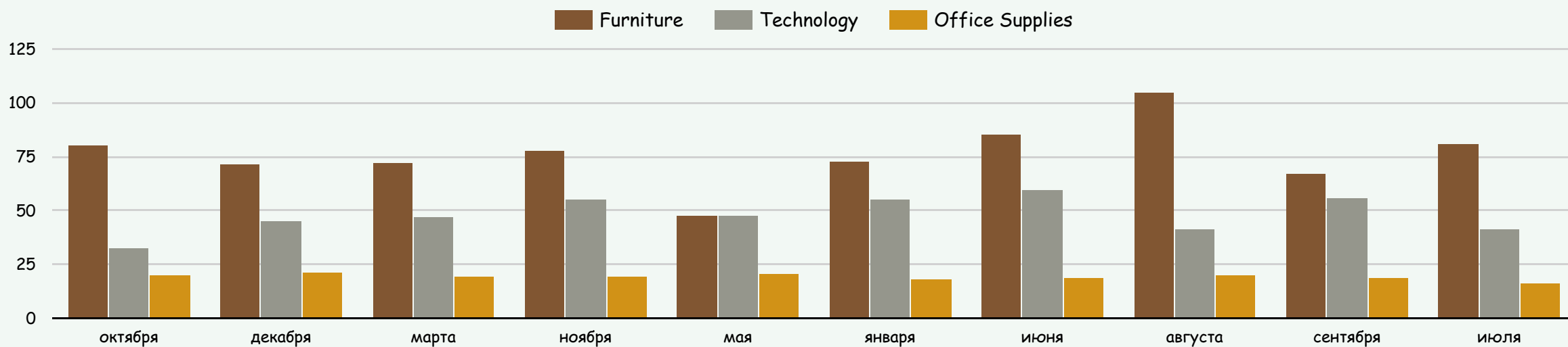
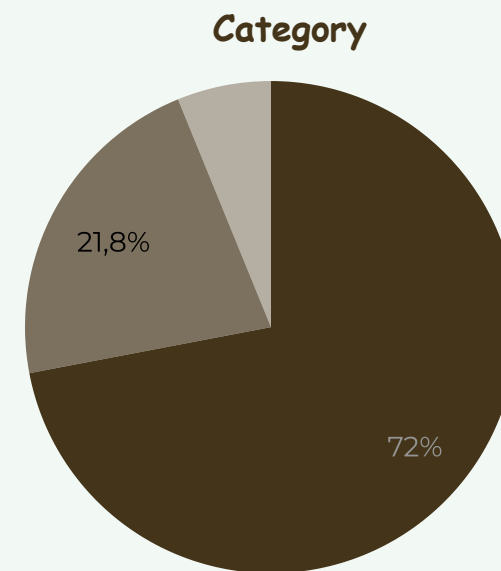
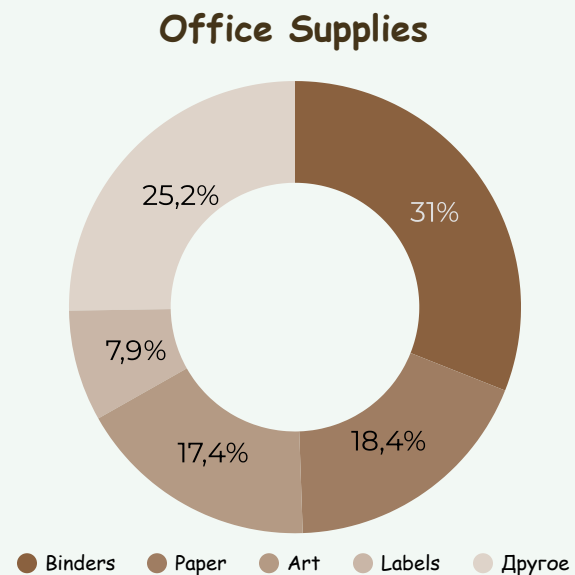
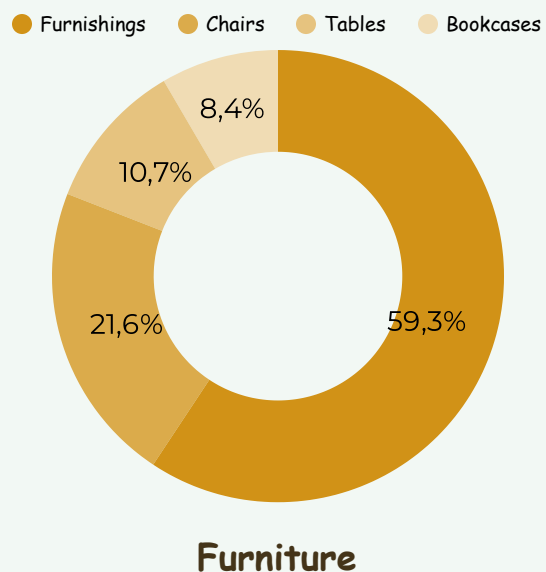
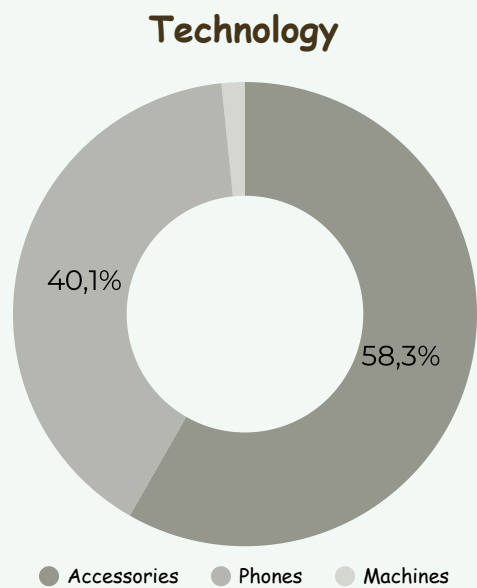
43

254

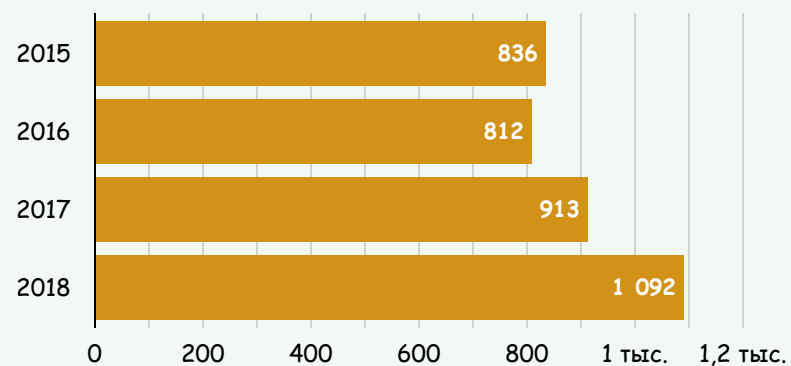


States with the highest number of orders





The number of products sold



Furniture

KI Adjustable-Height Table

Office Supplies

Staples

Technology

Logitech P710e Mobile Speakerphone

☒ Year

Введите запрос

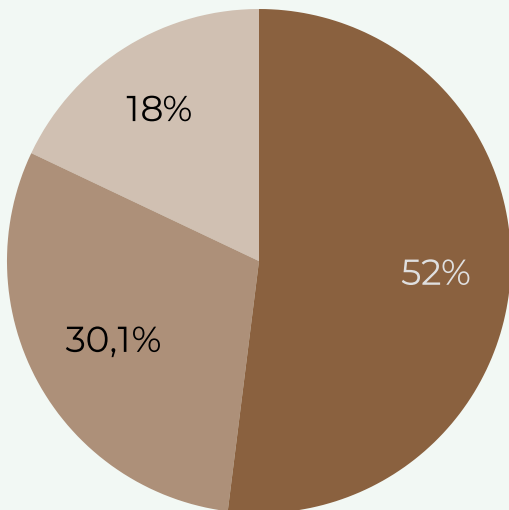
☒ 2018

☒ 2017

☒ 2016

☒ 2015

Consumer Corporate Home Office

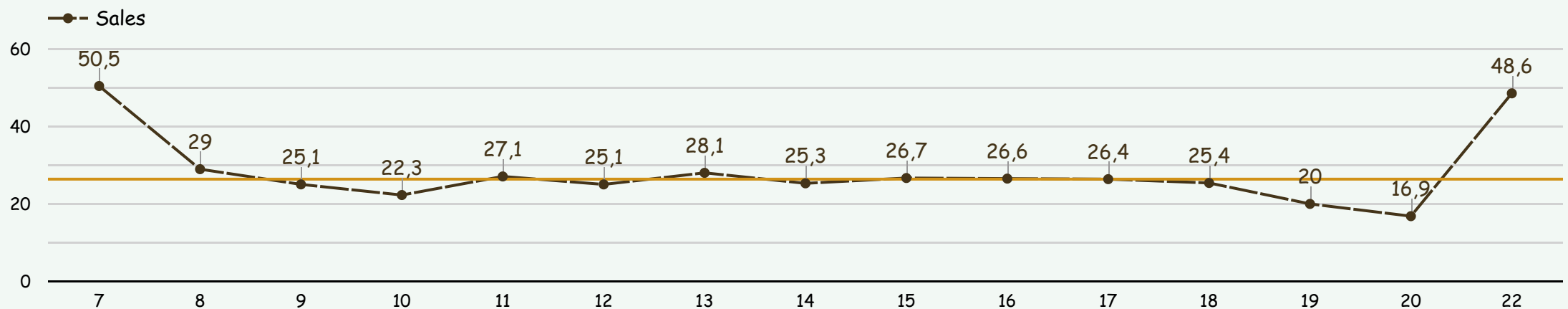
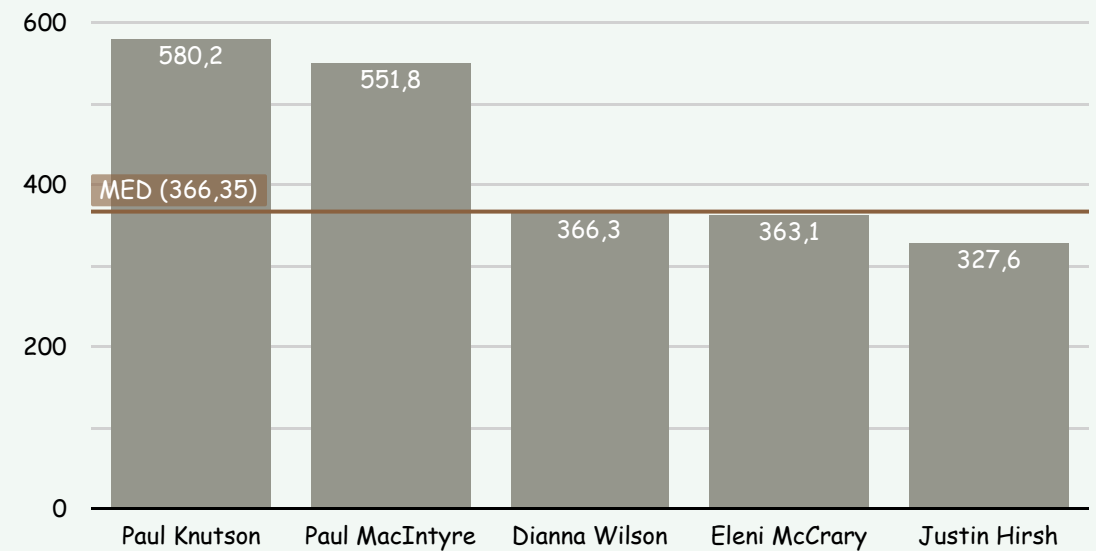
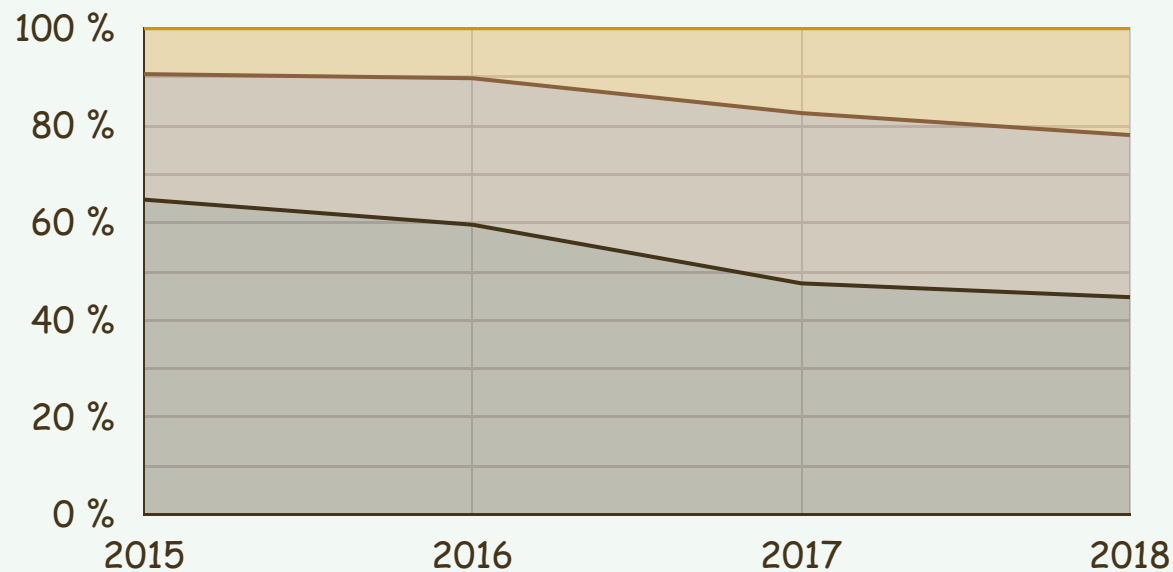


2015
Thomas Seio

2016
Karl Braun

2017
Neoma Murray

2018
Bruce Degenhardt

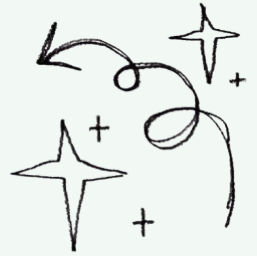


Профиль обычного клиента

Наш обычный клиент обладает следующими характеристиками:

Сегмент:

Принадлежит к категории Consumer (потребительский сегмент).
Часто заказывает для дома и личного использования.



Приоритетные покупки:

Основное внимание уделяет категории Technology (аксессуары и телефоны).
Дополнительно интересуется категориями Office Supplies (бумага и канцелярия).

Привычки заказов:

Активно совершает заказы осенью, особенно в сентябре и ноябре.
Покупки чаще совершаются в выходные дни и в начале рабочей недели.
Сезонный пик — весна и осень.



Средний чек:

Средний чек составляет 366.
Основная часть покупок — товары средней стоимости.

География:

Клиенты из центральных и восточных штатов.

Технологии:

Использует принтеры, аксессуары и мобильные устройства.

Уникальная особенность:

Длина полного имени клиента составляет 15-16 символов.



Профиль потенциального клиента

Наш потенциальный клиент может обладать следующими характеристиками:

Сегмент:

Принадлежит к категории Corporate (корпоративный сегмент).
Заказывает для офисных нужд и корпоративных мероприятий.



Приоритетные покупки:

Интерес к категории Furniture (столы и стеллажи).
Также проявляет интерес к крупной технике (машины).

Привычки заказов:

Делает заказы ближе к концу месяца и в середине недели.
В большей степени заинтересован в акциях и предложениях «1+1» для больших партий.
Пик активности — конец финансового года (декабрь) и лето (июнь-июль).



Средний чек:

Средний чек выше среднего, около 550-600.
Предпочитает крупные заказы с долгосрочной выгодой.

География:

Клиенты из западных штатов или крупных городов.

Технологии:

Часто пользуется настольными компьютерами, копировальной техникой и корпоративными сервисами.

Уникальная особенность:

Чаще всего имя клиента содержит 12-14 символов, что указывает на формальный стиль.

Дополнительный интерес:

Заинтересован в услугах доставки и послепродажного обслуживания.
Ищет устойчивых партнеров для долгосрочного сотрудничества.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ



ОЧИСТКА ДАННЫХ



АНАЛИЗ



РЕЗУЛЬТАТ

