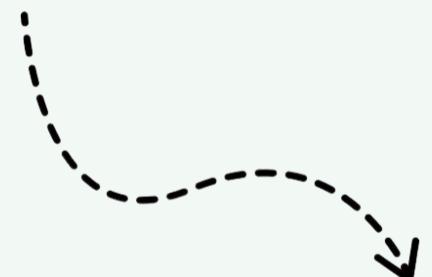




# Анализ данных и построение интерактивных BI-дэшбордов на основе данных маркетплейса



Sales

560,0 тыс.

Products

1,5 тыс.

Customers

792

Orders

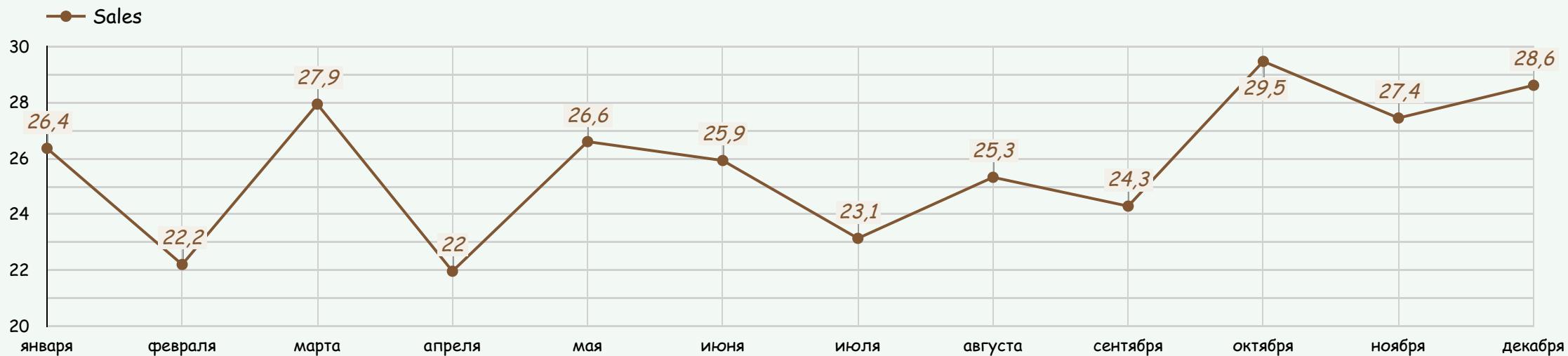
3,7 тыс.

Years

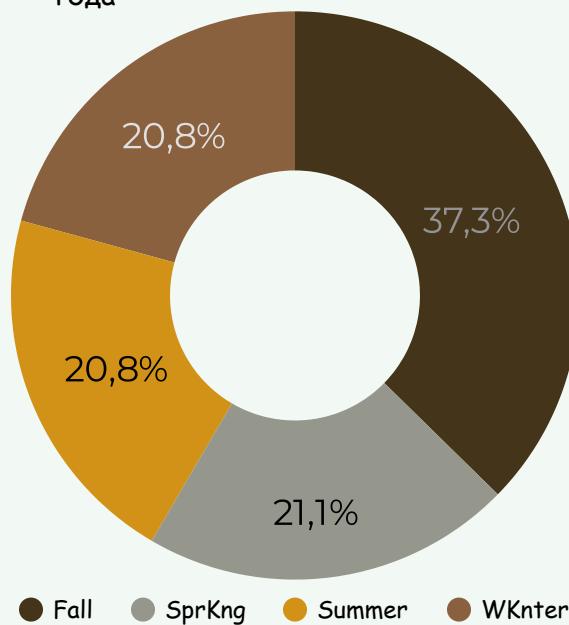
4

Start

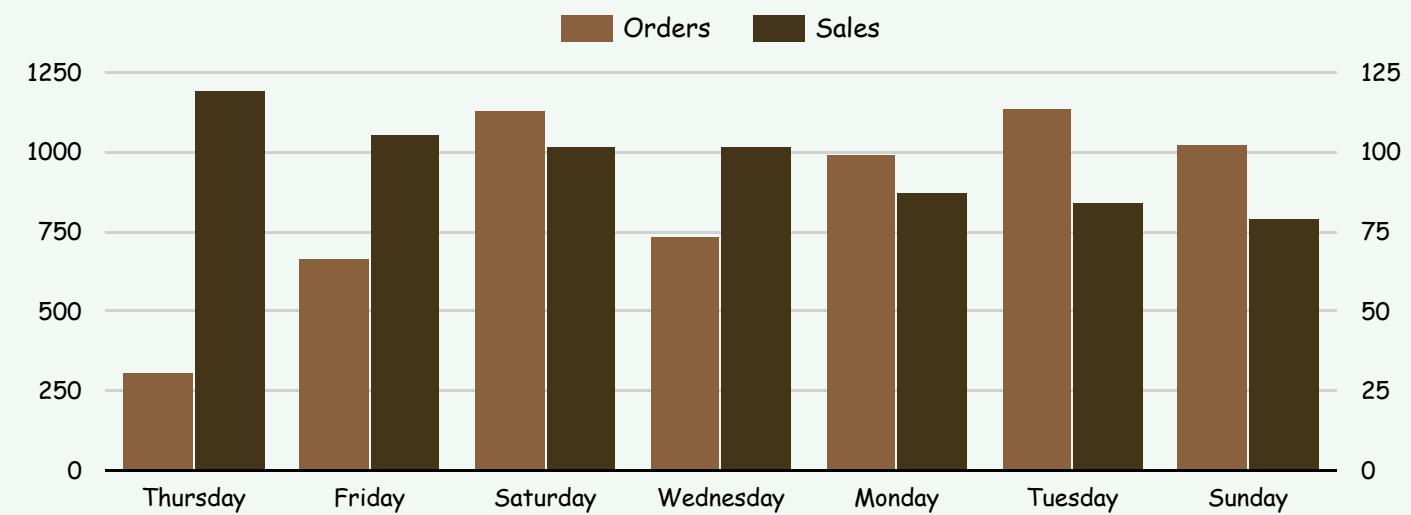
2015



Зависимость продаж от времени года



Зависимость продаж от дней недели

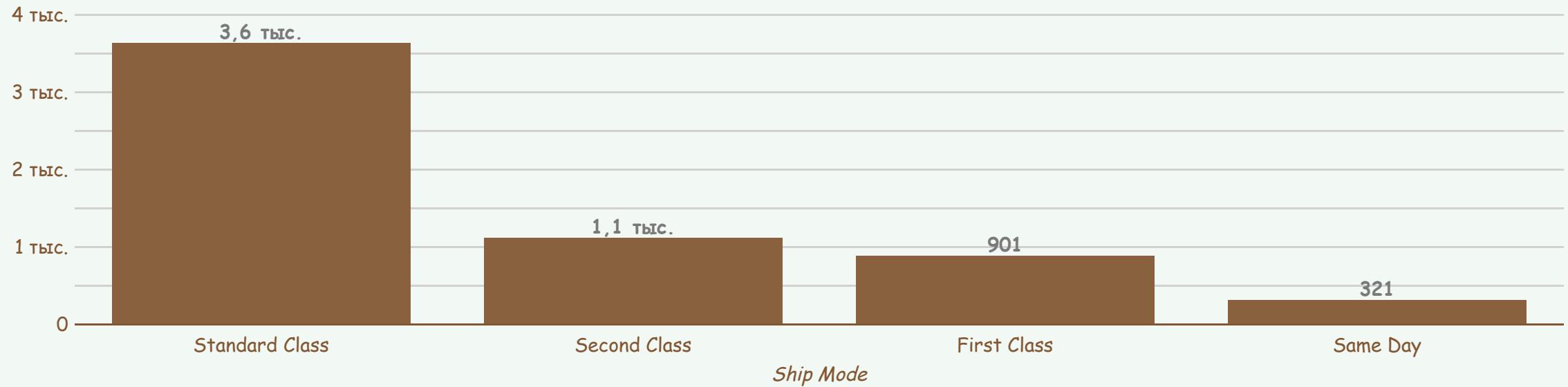


Furniture

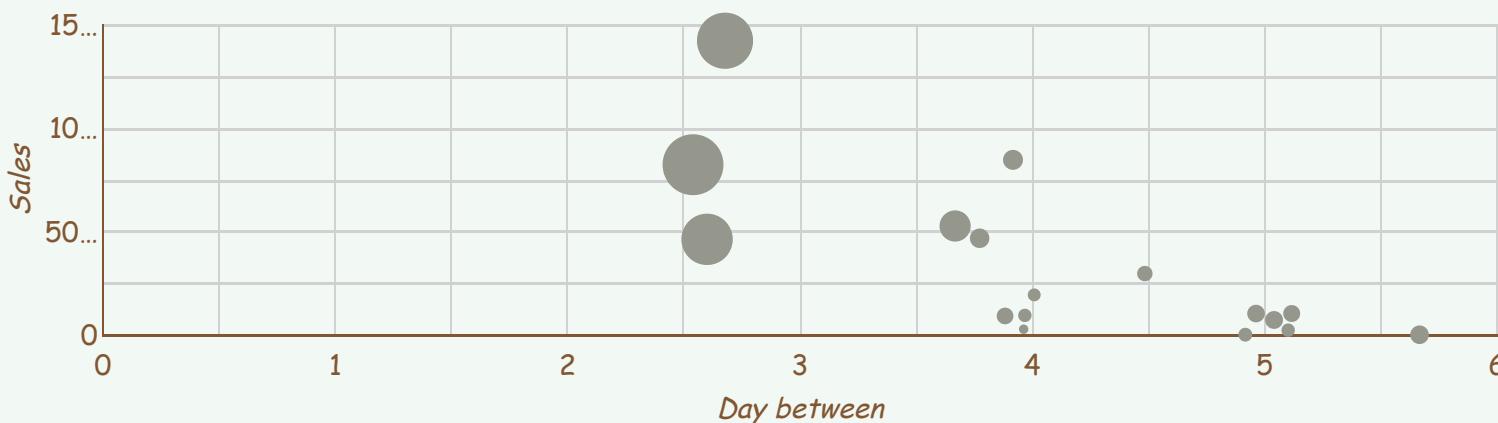
Office Supplies

Technology





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

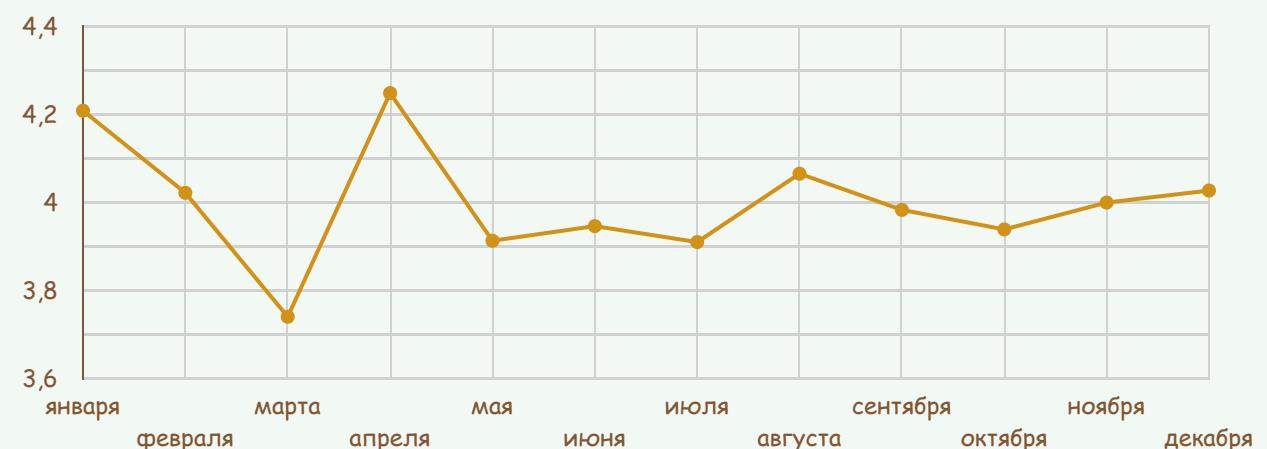


Max order waiting time.

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

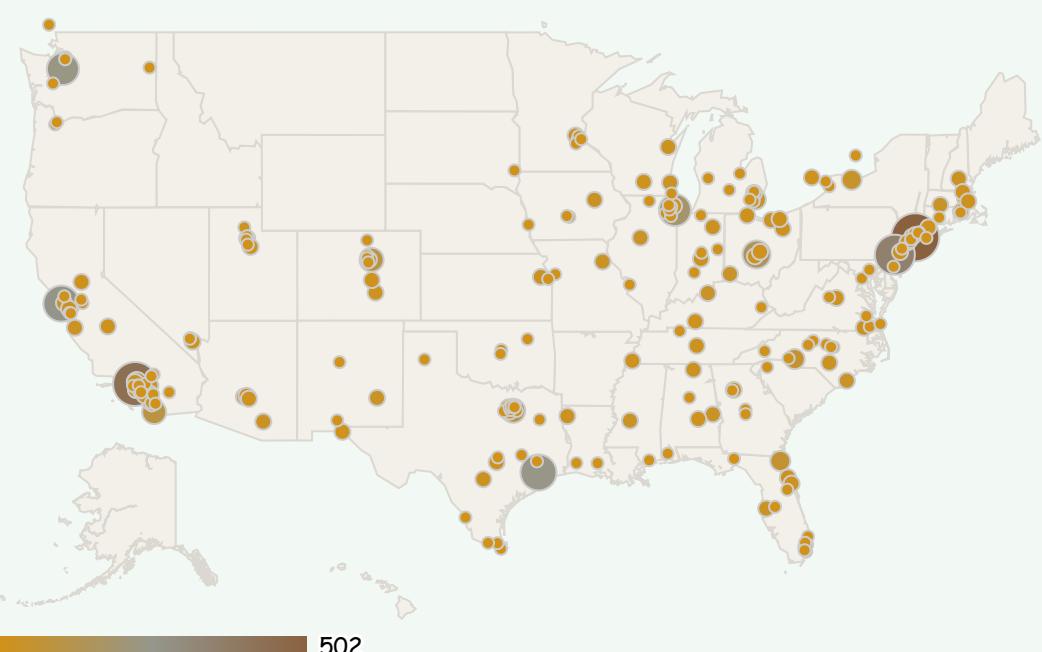
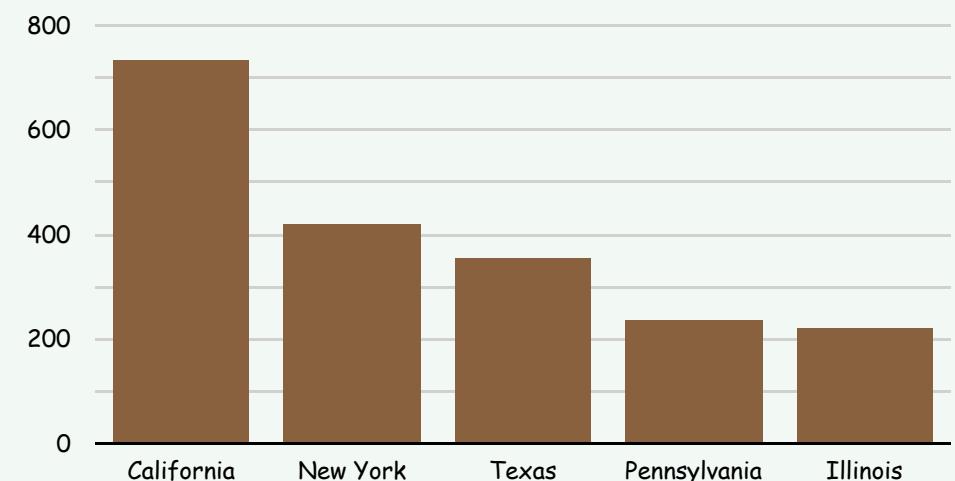
43

Cities

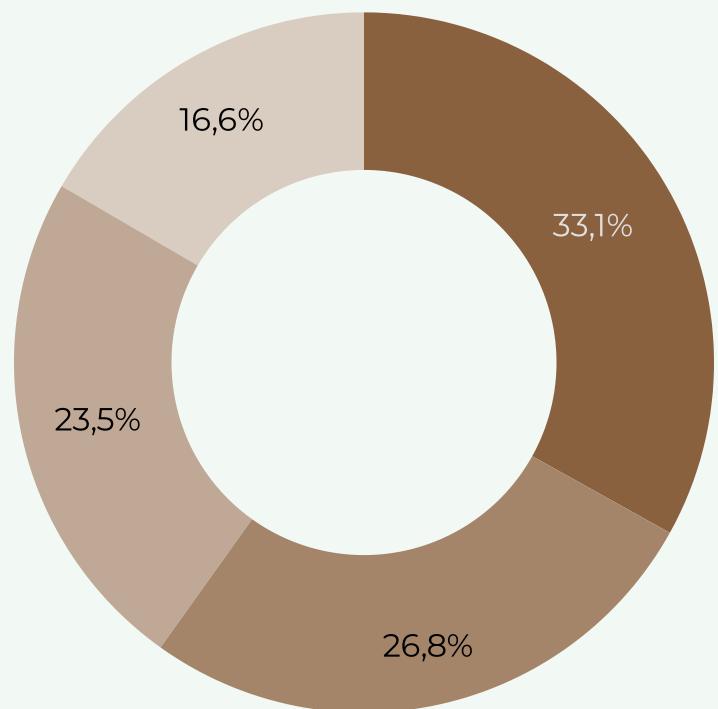
254



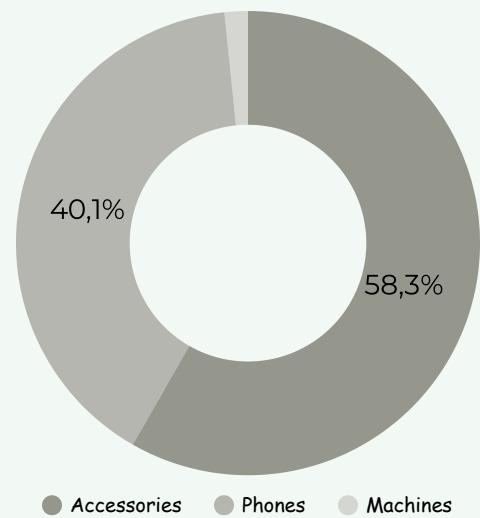
States with the highest number of orders



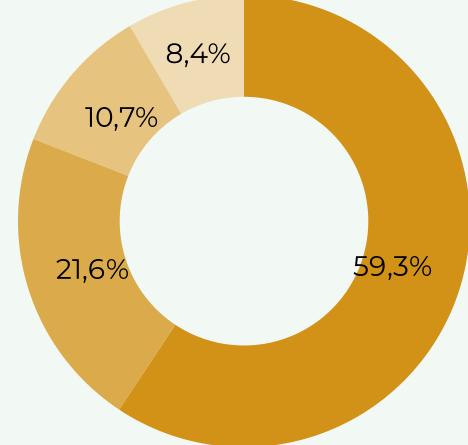
West East Central South



## Technology

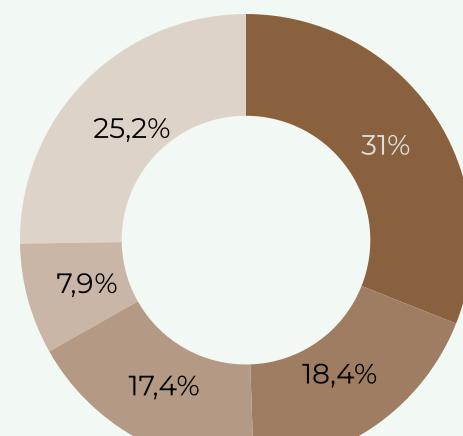


Furnishings Chairs Tables Bookcases

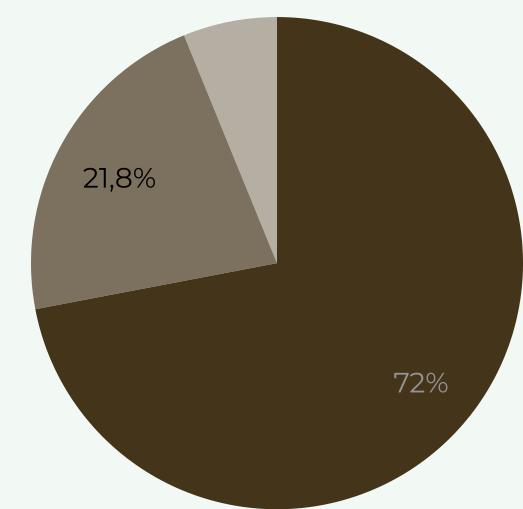


## Furniture

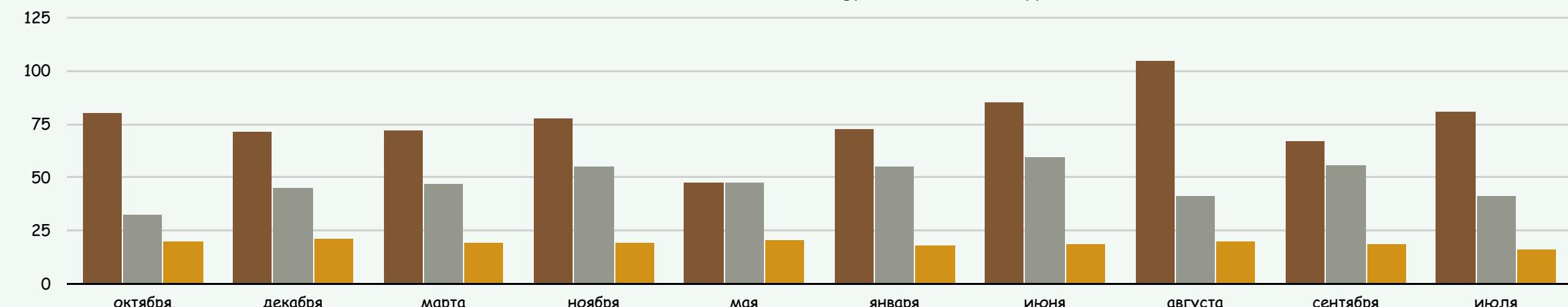
## Office Supplies



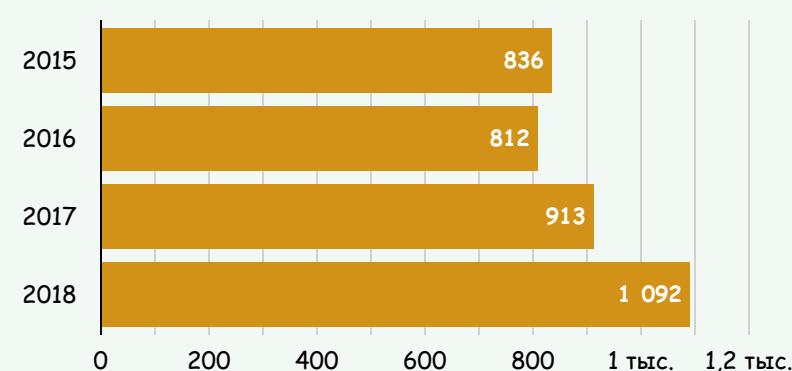
## Category



Furniture Technology Office Supplies



## The number of products sold



## Furniture

KI Adjustable-Height Table

Office Supplies

Staples

Technology

Logitech P710e Mobile Speakerphone

Year

Введите запрос

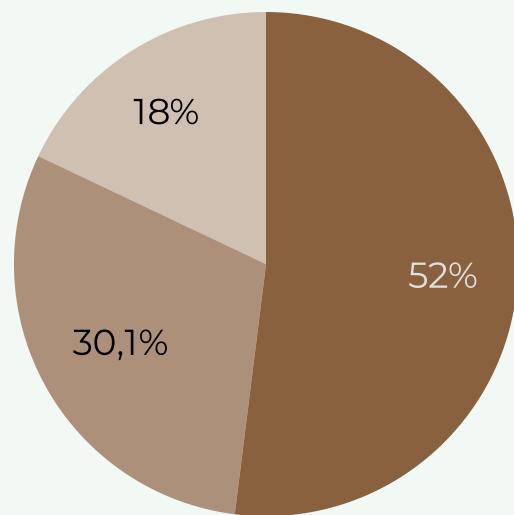
2018

2017

2016

2015

● Consumer ● Corporate ● Home Office



2015

Thomas Seio

2017

Neoma Murray

2016

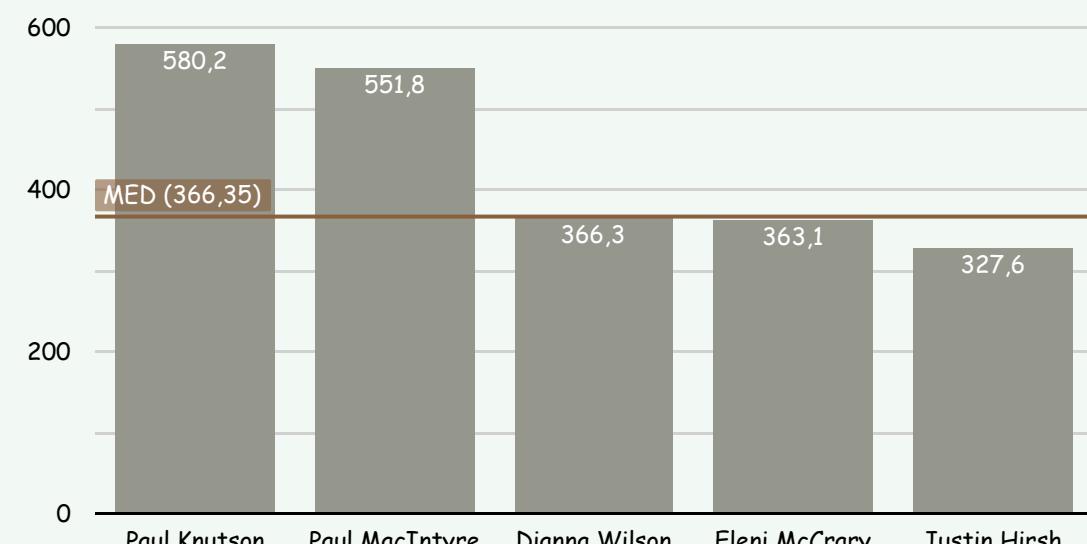
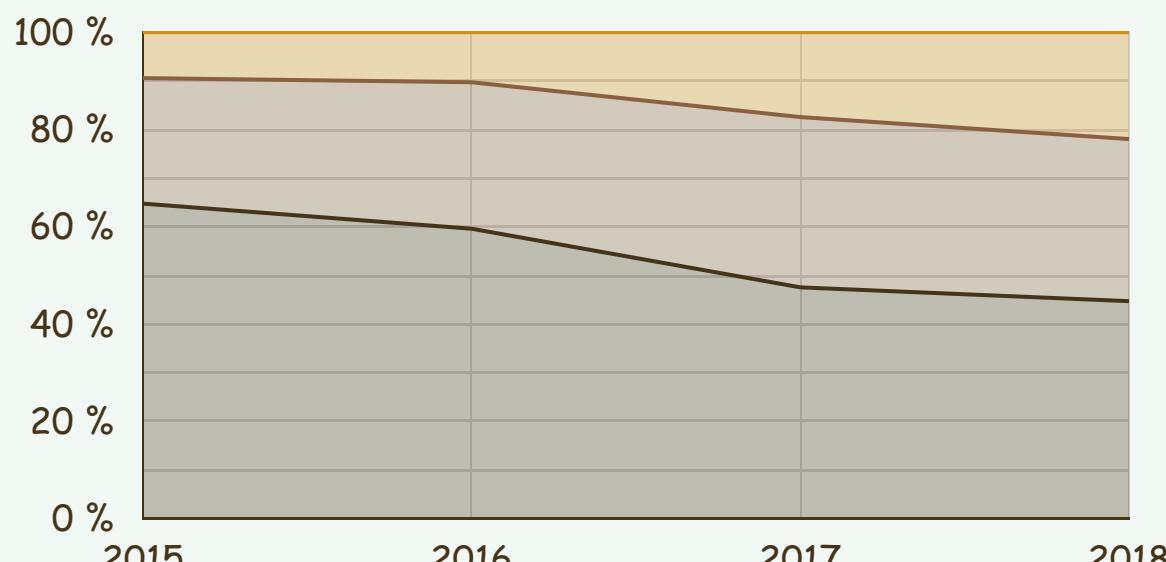
Karl Braun

2018

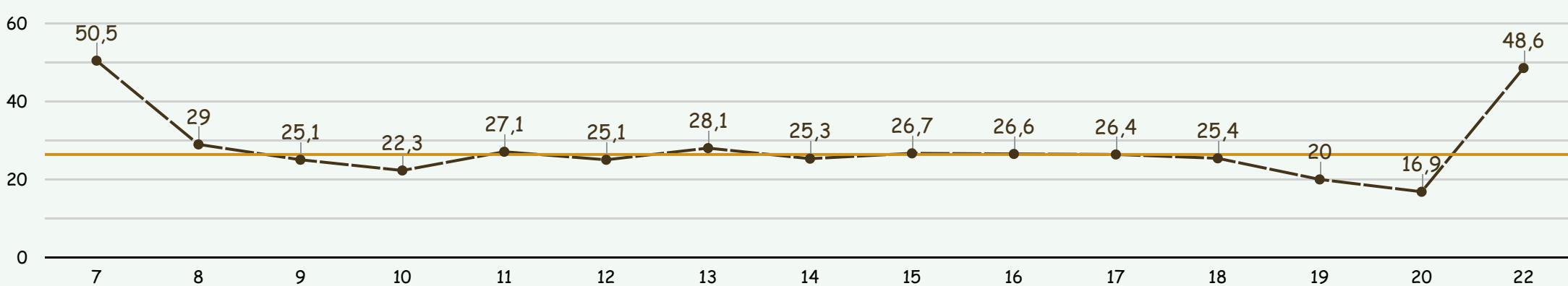
Bruce Degenhardt

**792**

Customers



—●— Sales



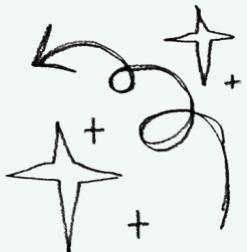
# Профиль обычного клиента

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:

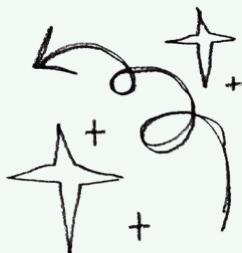
Принадлежит к категории Corporate (корпоративный сегмент).  
Заказывает для офисных нужд и корпоративных мероприятий.

## 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

