**Постановка задачи**: анализ продаж компании, которая специализируется на рассылке подарков по различным поводам, таким как Дивали, Ракша Бандхан, Холи, День Святого Валентина, дни рождения и Юбилеи.

**Набор данных** содержит подробную информацию о продуктах, заказах, клиентах и соответствующих датах.

**Задача** - проанализировать этот набор данных, чтобы выявить ключевые моменты, связанные с тенденциями продаж, поведением клиентов и производительностью продукта. **Необходимо создать информационную панель, отвечающую на следующие вопросы**:

1. Общий доход: Определите общий доход.

2. Среднее время заказа и доставки: Оцените время, необходимое для доставки заказов.

3. Ежемесячные показатели продаж: Проанализируйте, как изменяются продажи в разные месяцы 2023 года.

4. Лучшие продукты по выручке: Определите, какие продукты приносят наибольший доход.

5. Анализ расходов клиентов: Средний чек клиента.

Анализ данных производился в **Excel**. Данные были загружены и преобразованы в **Power Query**, далее добавлены в **Power Pivot**. На их основе **созданы сводные таблицы и графики**. На информационной панели к ним были добавлены **срезы и временные шкалы**, созданы **KPI карточки** с основными показателями.

Таким образом, с помощью информационной панели мы можем ответить на все вопросы:

1. Общий доход составил 3 520 984. Пик пришелся на 2 месяца: февраль – 740, 5 тыс и август – 737,4 тыс.
2. Среднее время доставки заказа составляет 5,1 день. Колеблется от 4,9 в июне до 6,2 в сентябре.
3. Месяцы с большим количеством заказов – февраль, март, август и ноябрь (213, 166, 165 и 134 заказа соответственно). В остальные месяцы количество заказов примерно одинаковое и в среднем составляет 40.
4. 5 самых популярных продукта можно увидеть на последнем бартчарте. Установив фильтр на праздник или месяц можно посмотреть какие товары приносят больше выручки в разные периоды года.
5. Средний чек клиента составляет 3521. Минимальный в январе – 2808, максимальный в августе - 4469