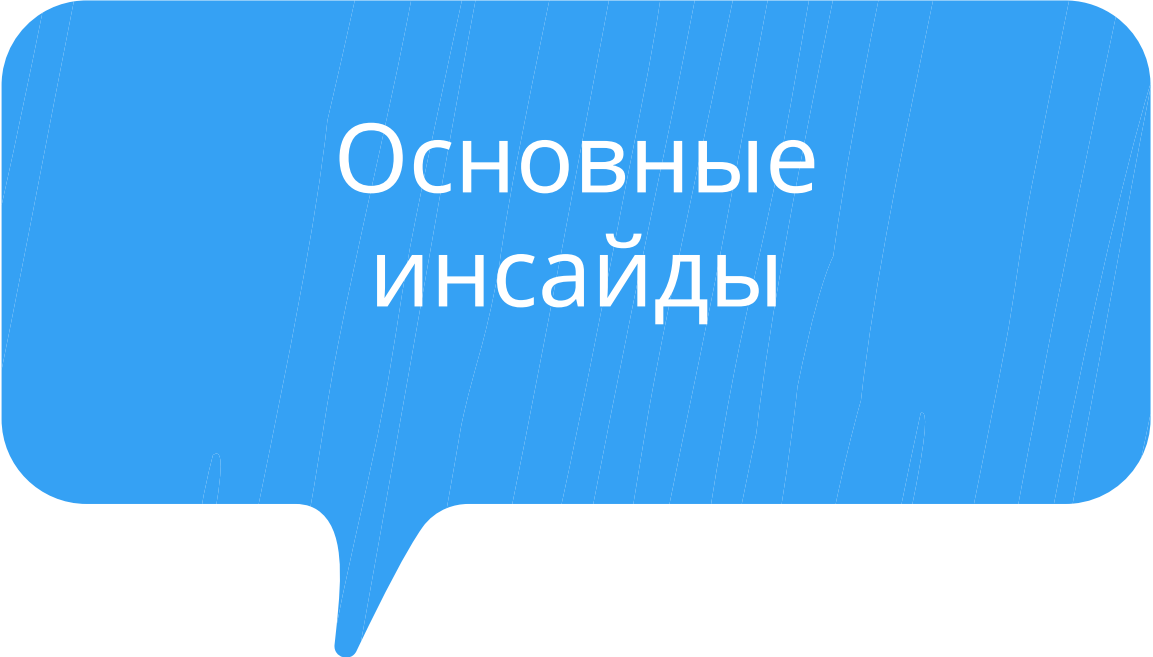


Саенко Анастасия

# Изучение транзакций

A blue speech bubble with a tail pointing towards the bottom left, containing the text "Основные инсайды".

Основные  
инсайды

₽ 1702 млн.

Общая выручка за период (млн. р)

₽ 85 млн.

Средняя выручка за месяц

333087

Общее количество заказов за период

16654

Среднее количество заказов в месяц

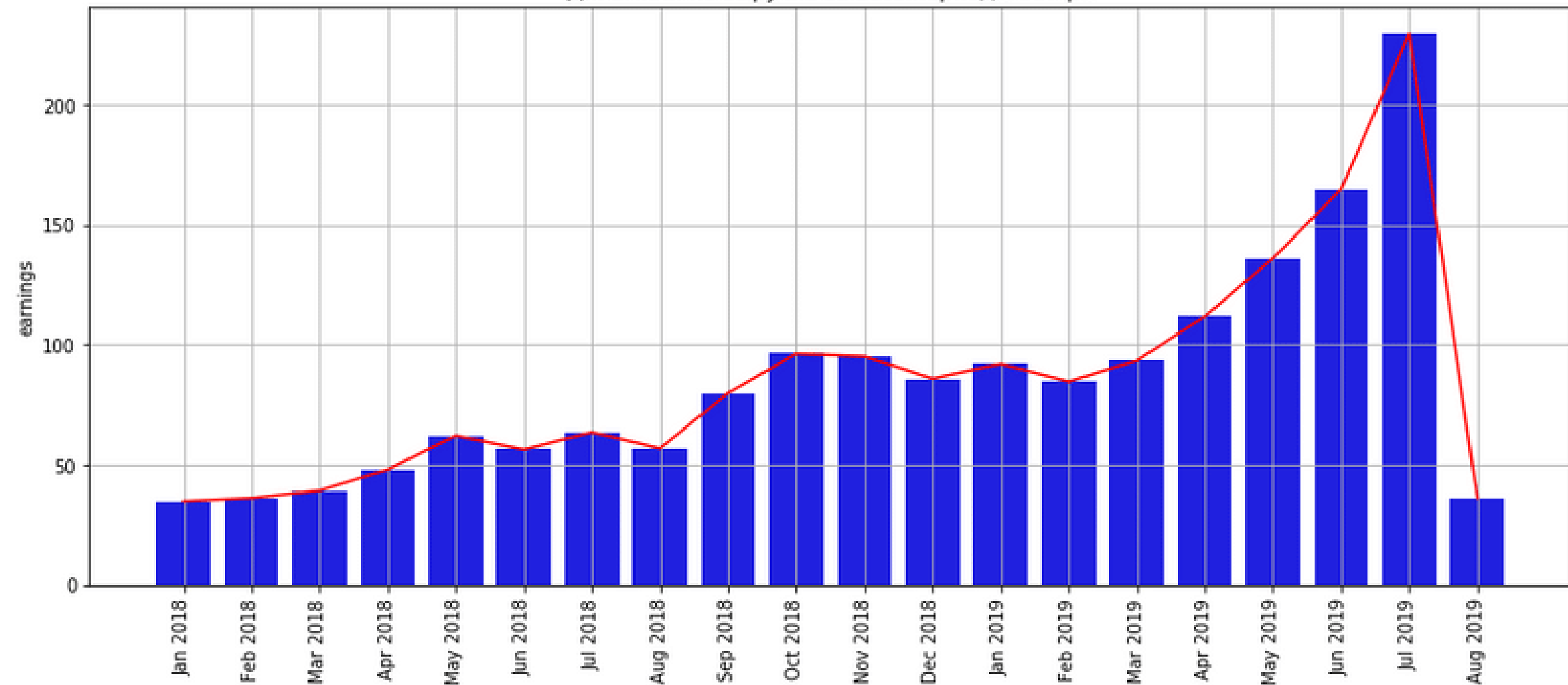
118886





Количество уникальных клиентов за весь период

15 млн.

Количество проданных единиц товаров

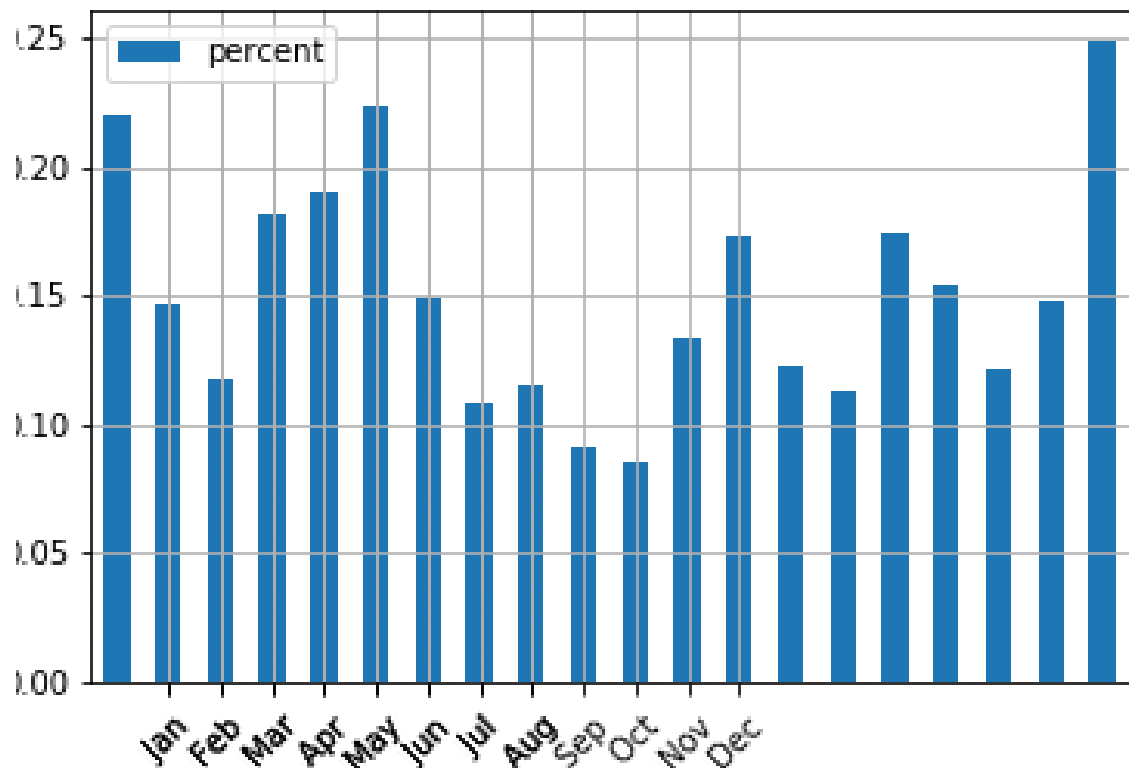
Динамики по выручке за весь период (млн. р.)



	2018	2019	Изменение
 Кол-во уникальных чеков (тыс)	155	178	+23
 Выручка (млн. р)	753.937840	948.307991	+194.370151
 Уникальные пользователи	60244	72569	+12325
 Средний чек	4874	5316	+442

# ОПЕРАЦИИ: ДОСТАВКА

- Из всех заказов за период только 14% были выполнены с опозданием
  - Доля опозданий в среднем составляет 15 % в месяц, максимальное значение 25%
  - В среднем задержка составляет 50 минут
  - Больше всего опозданий было в июле 2019 года
  - Наиболее загруженные по заказам дни: понедельник, пятница и выходные
    - Больше всего опозданий выпадает на пятницу, субботу и среду
    - Наибольшая доля опозданий у магазинов\_id: 120, 98, 112
    - У магазина\_id 100 не было опозданий

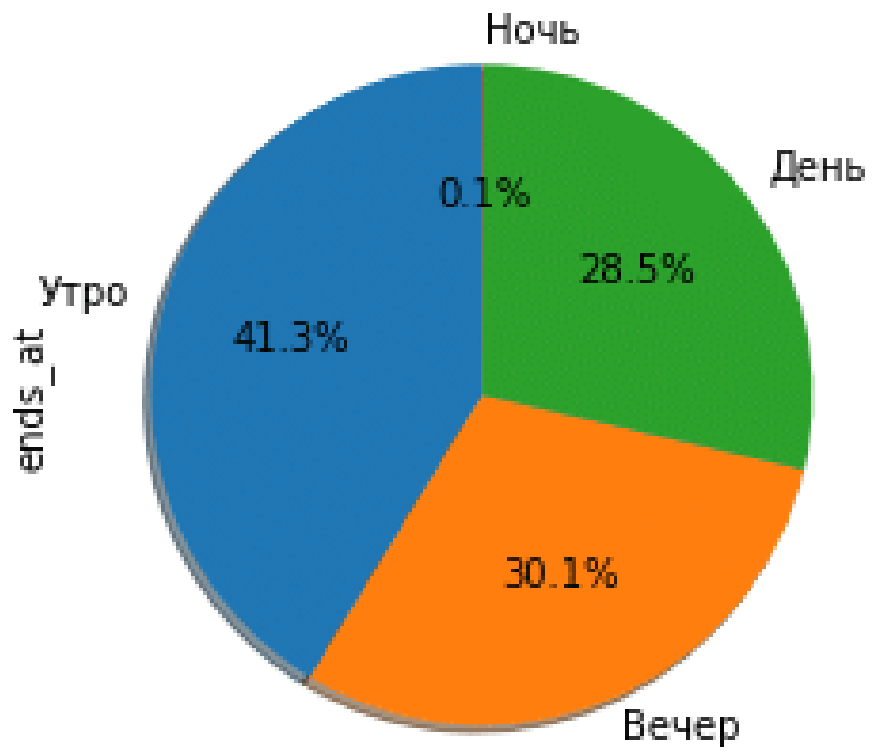


## РАЙОНЫ С НАИБОЛЕЕ ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ОПОЗДАНИЙ



ДАННЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ УСТАНОВИТЬ ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ ПРИ ДОСТАВКЕ (НА КАКИЕ РАЙОНЫ МОСКВЫ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ИЛИ ВРЕМЯ СУТОК)

## Распределение опозданий в зависимости от времени суток



1

Средняя выручка с одного заказа  
**5110 р.**

2

Средняя выручка с клиента  
**7213 р.**

3

Среднее количество клиентов в  
месяц  
**11513**

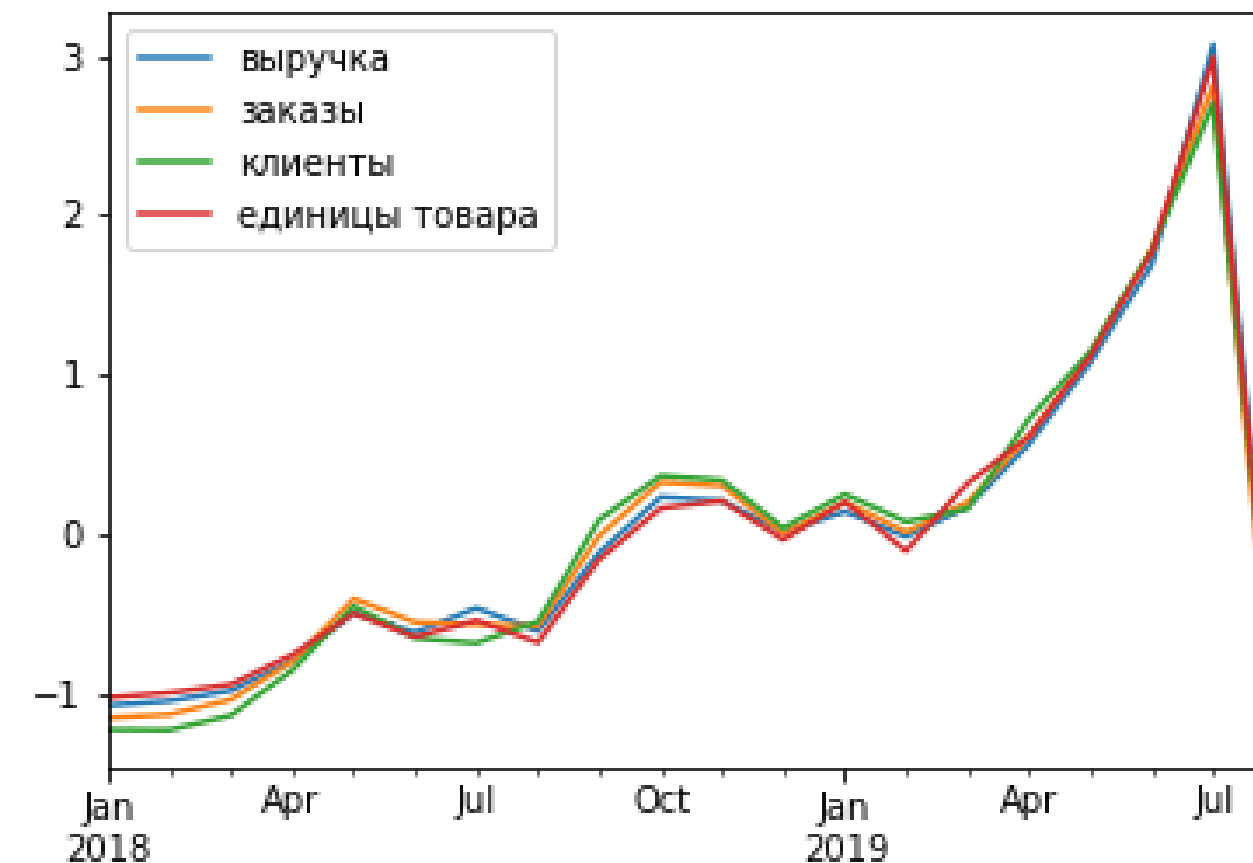
4

Среднее количество проданных  
единиц товара в месяц  
**736610**

5

Средний % новых пользователей в  
месяц  
**66%**

Общая динамика основных показателей



Если смотреть на динамику до 2019 года, то видно, что количество заказов (а с ним и клиентов, так как в основном клиенты совершают только 1 заказ) и прибыли увеличивается к новому году (что ожидаемо), также видим пик летом 2019.

# Заказы

Средний чек в районах с наименьшей средней выручкой

**3888 руб.**

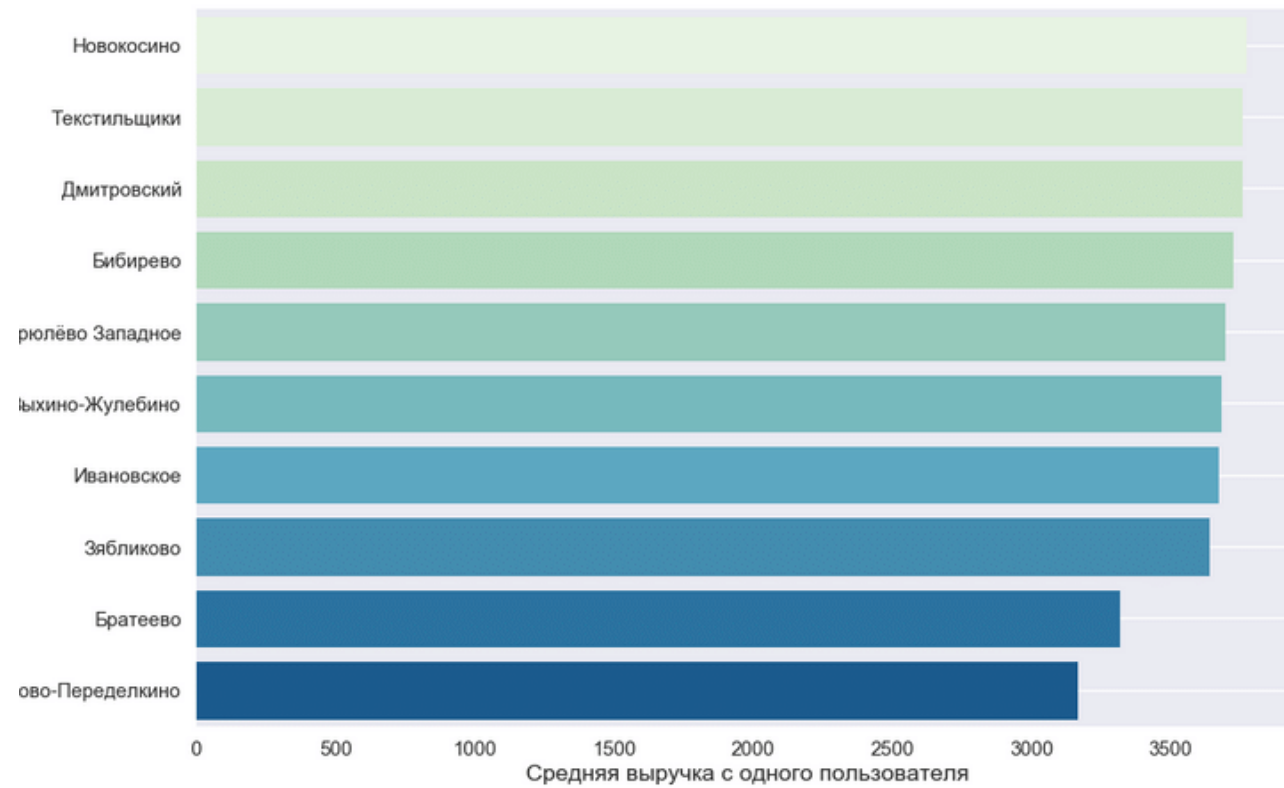
Средний чек в районах со средней выручкой

**4370 руб.**

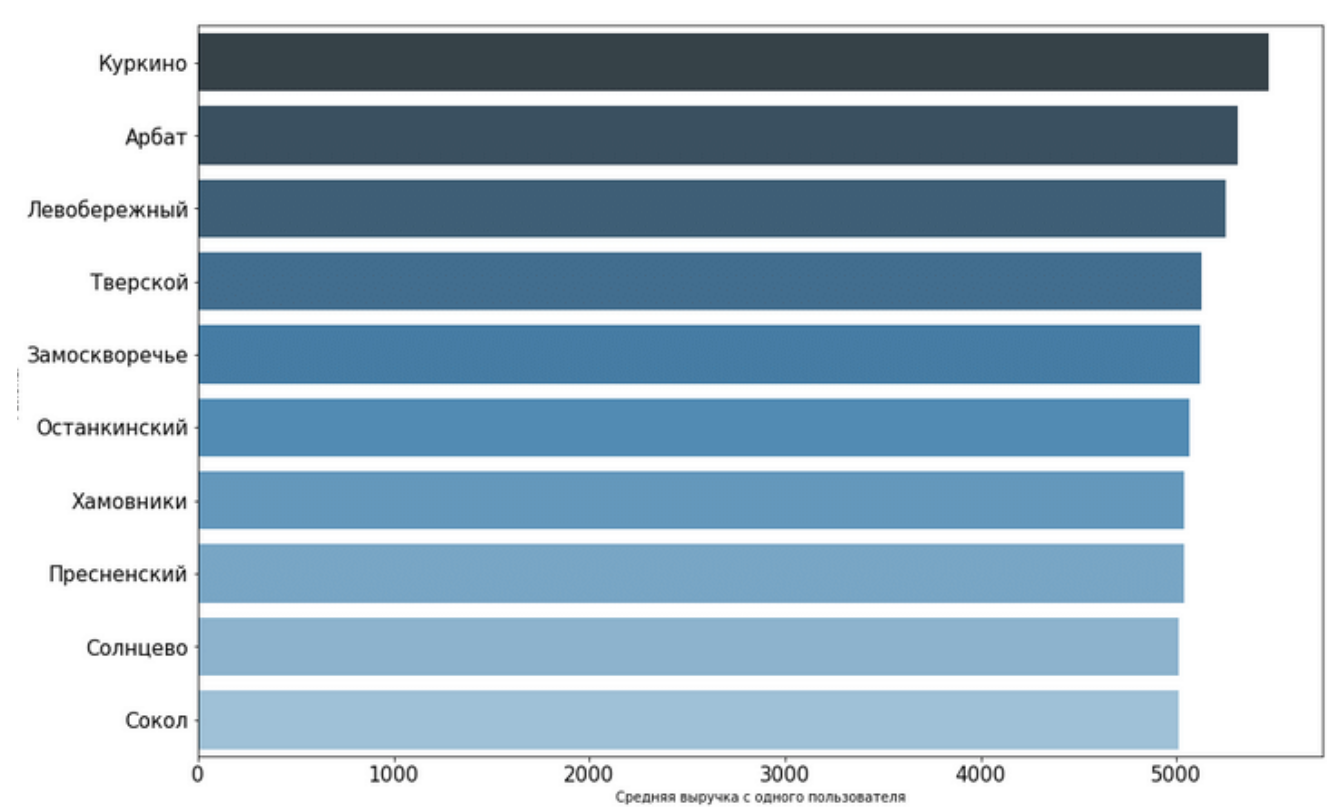
Средний чек в районах с высокой выручкой

**4893 руб.**

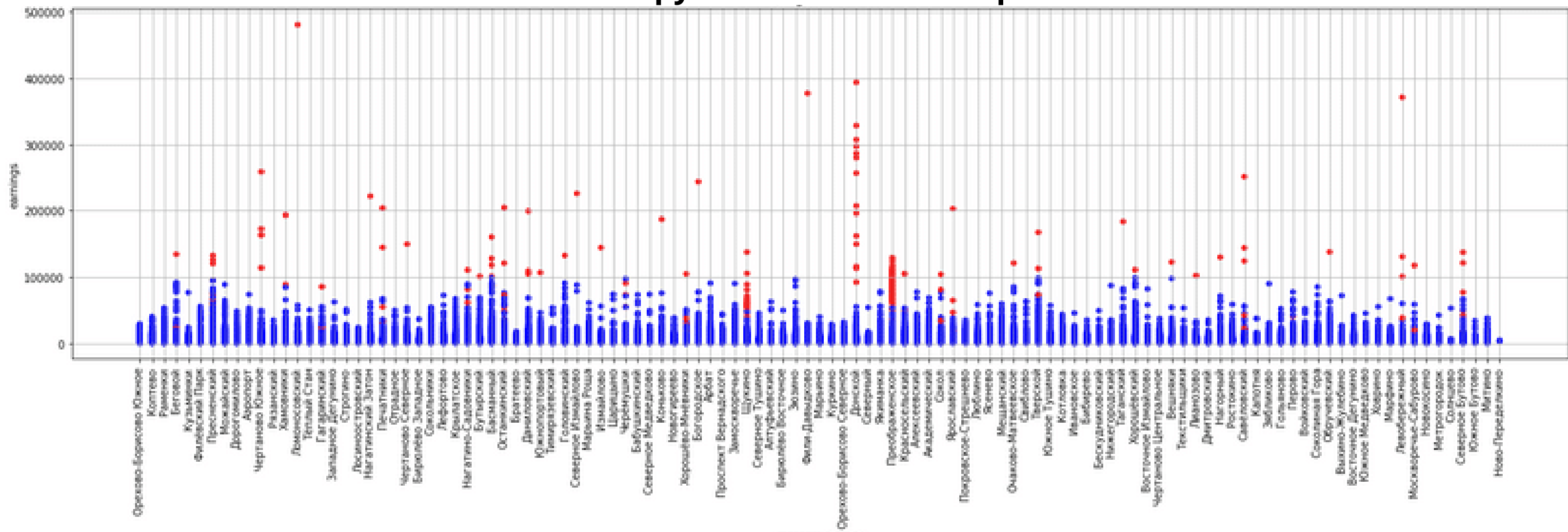
## Районы с наименьшей средней выручкой



## Районы с наибольшей средней выручкой



## Выручка относительно райнов



# Выводы по районам

Вывод по топу районов (второй барплот): самые дорогие заказы делают либо в районах, близких к центру Москвы, либо в районах за МКАДОМ (Куркино, Солнцево)

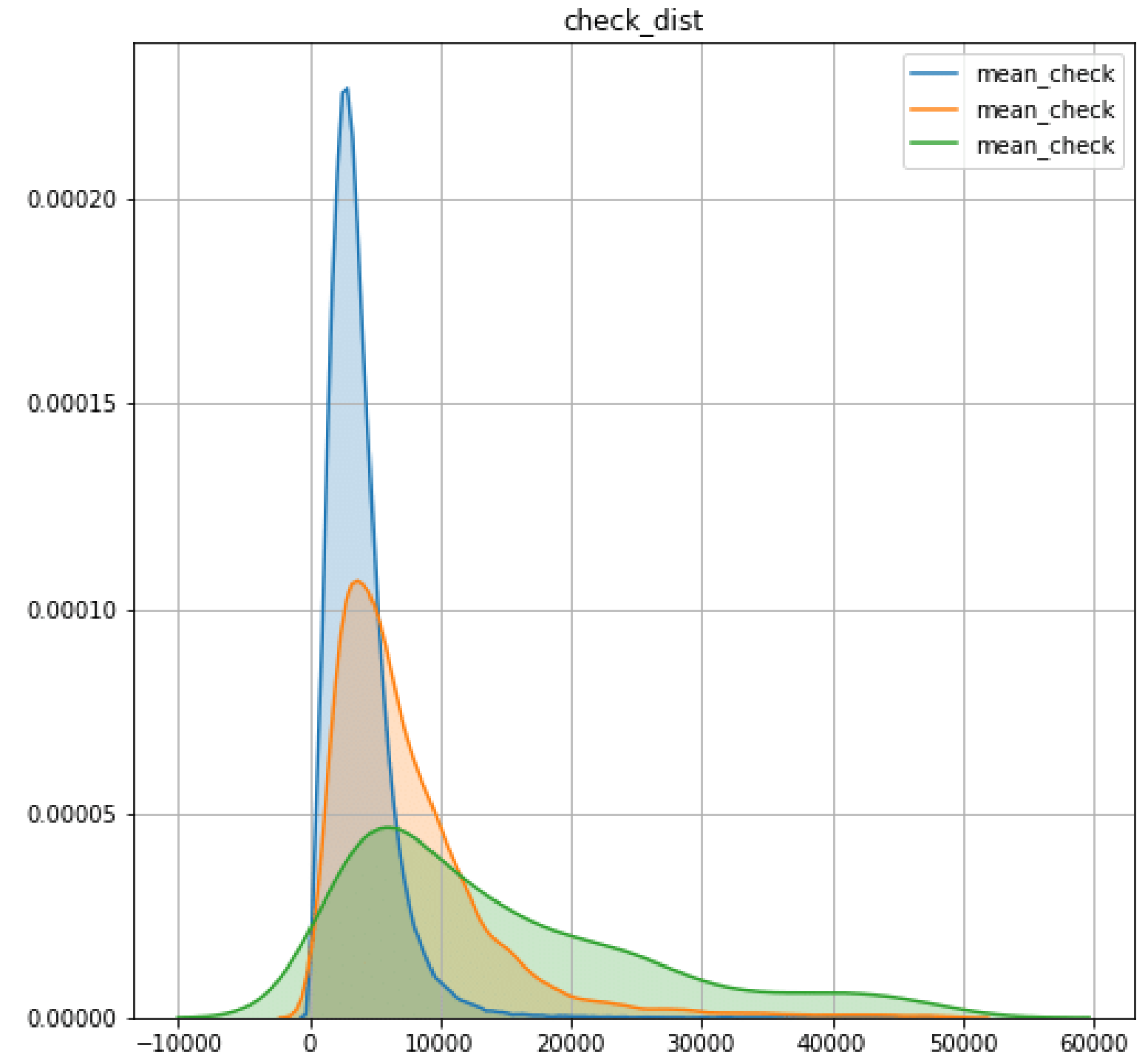
Вывод по районам с наименьшим средним чеком: спальные районы с недорогой по меркам Москвы недвижимостью, находящиеся очень далеко от центра

# Кластеризация клиентов




Клиентов можно разделить на три сегмента  
Главный признак разделения - средний чек.



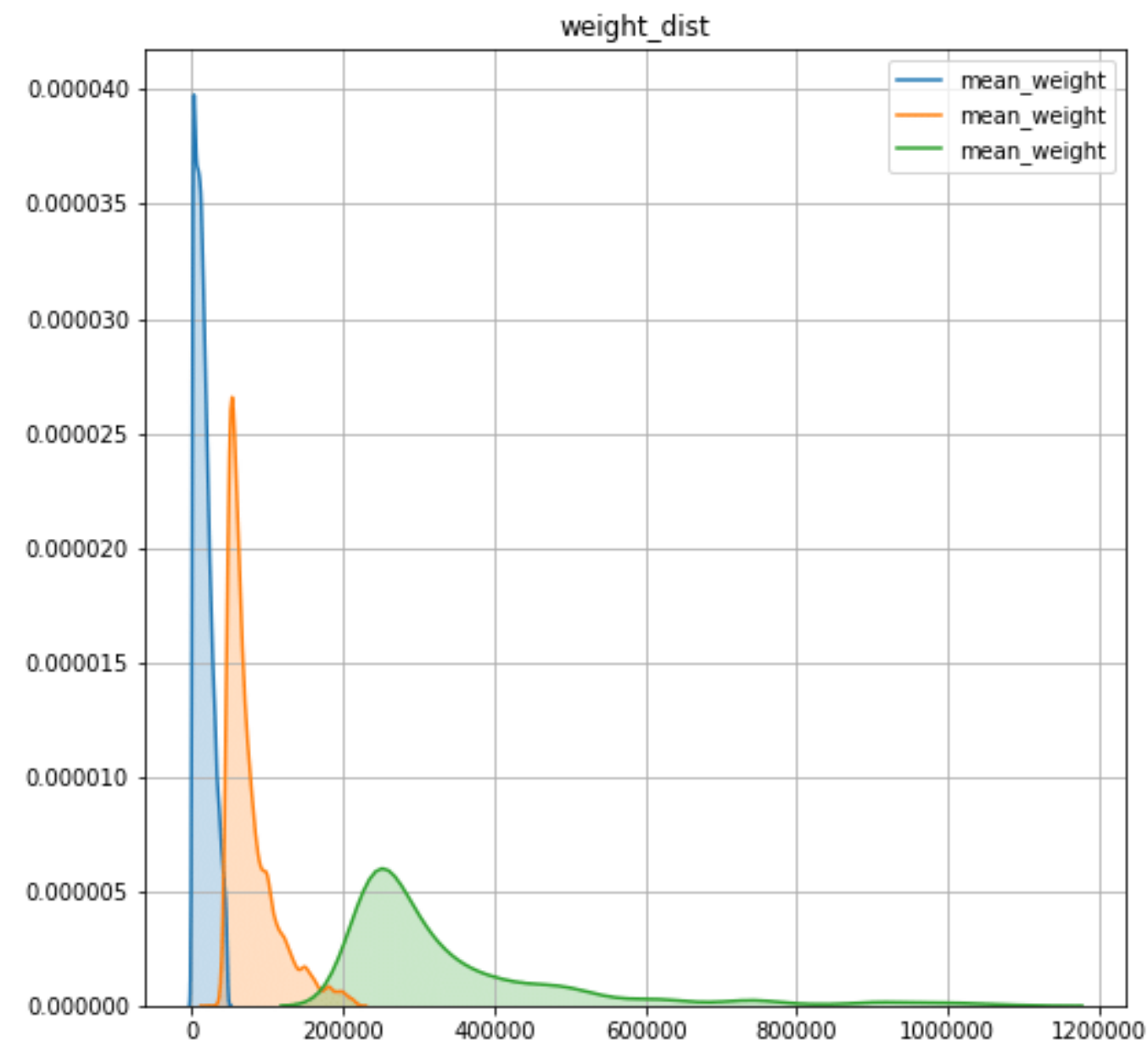
Абсолютное большинство клиентов можно отнести к первому "базовому" кластеру (90%), оставшиеся 10 относятся к кластеру, где клиенты в среднем заказывают и платят больше и самый % клиентов, которые заказывают в среднем в несколько раз больше единиц товаров.



# Характеристики сегментов

	<div>1</div> <div>1</div>	<div>2</div> <div>2</div>	<div>3</div> <div>3</div>
<div><div></div><div>Средний вес заказа (г.) / кол-во единиц товара</div></div>	15467 / 29	77623 / 85	354733 / 368
<div><div></div><div>Средний чек</div></div>	3842	8300	20751
<div><div></div><div>Количество заказов</div></div>	3	3	4





Наименьший сегмент - 0,4% ( кластер 3)

Данный кластер интересен тем, что несмотря на то, что он составляет меньше 1%, клиенты в него входящие характеризуется тем, что заказывают чаще и с некоторой периодичностью (в то время как 63% пользователей совершают только один заказ). Также именно в этом сегменте совершаются наиболее "тяжелые"/прибыльные заказы.

