


Портфолио по Excel: Анализ Данных для Продаж

Эта презентация демонстрирует ключевые аналитические возможности Excel для оптимизации стратегий продаж и повышения эффективности бизнеса.

Презентацию выполнил Олег Герасимчук
В рамках курса по Анализу данных



Анализ трендов и прогнозирование продаж

1

Сбор данных

Импорт и очистка данных продаж из различных источников.

2


Визуализация

Построение наглядных графиков и диаграмм трендов.

3

Прогнозирование

Применение статистических методов для будущих продаж.

A man with dark hair and a beard, wearing a dark blue button-down shirt, is sitting at a white desk and working on a laptop. The laptop screen displays a dashboard with various charts and graphs, including two circular progress indicators at the top left showing values 351 and 350. The background is a light blue gradient.

Исследование выполнил: Герасимчук Олег

Представленное исследование было выполнено Олегом Герасимчуком. Оно охватывает анализ рыночных тенденций, декомпозицию данных и выработку рекомендаций.

Профиль

Опыт в анализе данных и бизнес-стратегиях.

Экспертиза

Специализация на прогнозировании продаж.

Навыки

Глубокое знание Excel и Power BI.

A magnifying glass is positioned over a financial report. The report features a bar chart with green bars of increasing height, a pie chart with yellow and green segments, and various text elements including 'Financial Report', 'insseries', and 'inspirit'. The magnifying glass focuses on the bar chart.

Задачи исследования

- Анализ продаж продуктовых сетей
- Декомпозиция данных
- Формирование ключевых выводов

1

Анализ продаж

Исследование динамики и объемов продаж по сетям.

2

Декомпозиция

Разбиение данных на составляющие для детального изучения.

3

Выводы

Формирование обоснованных заключений для бизнеса.

Динамика продаж по магазинам

Оба магазина столкнулись с трудностями в 2022–2023 гг. Важно понять причины этих колебаний.



Особенности динамики

"Азбука вкуса" более подвержена колебаниям. "Ароматный мир" демонстрирует стабильную динамику продаж.

Азбука вкуса

Резкие изменения в продажах. Высокая чувствительность к внешним факторам.

- Сезонные спады
- Влияние акций

Ароматный мир

Стабильная динамика. Удержание линии продаж, устойчивость к шокам.

- Лояльная база
- Эффективный маркетинг

Рекомендации по динамике

Для "Азбуки вкуса" необходим анализ причин провалов. "Ароматному миру" следует использовать успехи для расширения.



Азбука вкуса

Анализ провалов, адаптация стратегий.



Ароматный мир

Использование успехов, расширение рынка.



Общие советы

Развитие омниканальных продаж, работа с лояльностью.

Анализ цен внутри товарной категории

Важен не только размер скидок, но и разнообразие акций. Учитывайте средний дисконт и разницу предложений.

Эффективная ценовая стратегия — это баланс между конкурентоспособностью и маржинальностью.

15%

Средний дисконт

20%

Разница предложений

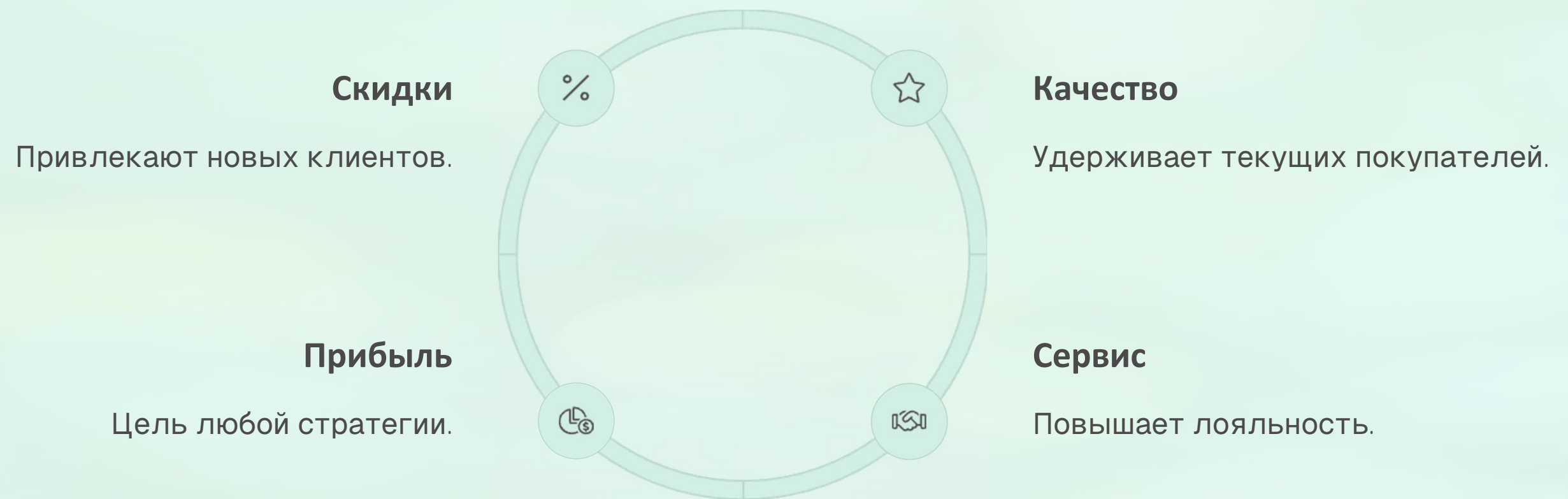
30%

Рост прибыли

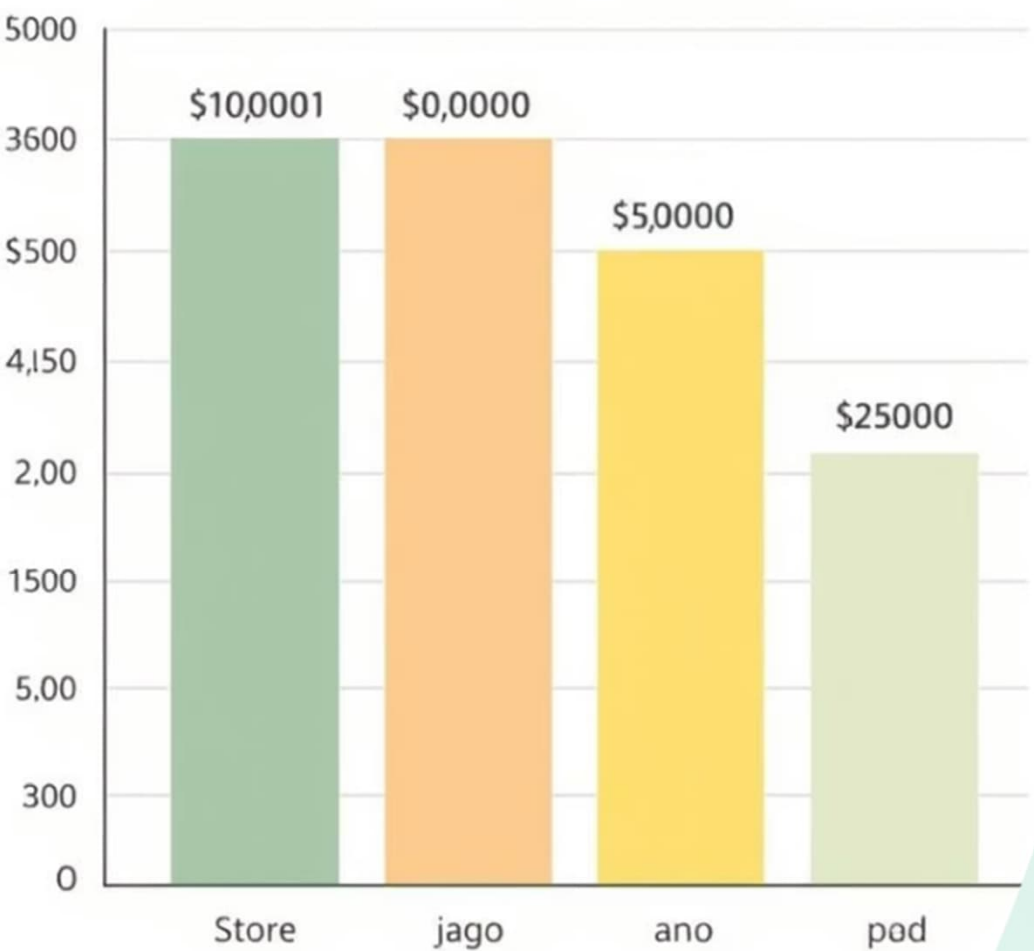


Эффективные предложения

Эффективные акции приводят к росту продаж и прибыли. Баланс между скидками и качеством обслуживания — путь к успеху.



Sales Volllute



Суммарные продажи по магазинам

Необходим анализ предложений и оптимизация маркетинга. Лидеры должны развивать сильные стороны. Отстающие — изучать успешные практики лидеров.

Магазин	Суммарные продажи (млн руб.)	Прирост (год к году)
Азбука вкуса	150	-5%
Ароматный мир	200	+3%
Вкусвилл	180	+7%

Анализ Данных Продаж и Оптимизация Ассортимента

Представляем анализ для отделов продаж и маркетинга.
Оптимизируем ассортимент и закупки на основе данных. Цель —
повышение эффективности бизнеса.



Сравнение Поставщиков и Анализ Цен

Различия в Продажах

По категориям и поставщикам

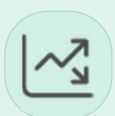
- Вариации по регионам
- Зависимость от сезона

Оптимизация Ассортимента

На основе данных

- Повышение маржинальности
- Снижение издержек

Рекомендации по Поставщикам



Мониторинг

Регулярный анализ
данных



Адаптация

Гибкость стратегий



Глубокий Анализ

Сезонность, конкуренция,
маркетинг



Продажи по Категориям Товаров

Ключевые Категории

Макароны, Мясо, Сок

Сезонные Колебания

Планирование акций и рекламы

Региональные Различия

Важность локализованных стратегий





Среднее Количество Покупок по Категориям



Приоритетные Категории

Молоко и Рис



**Инвестиции в
Акции**

Увеличение прибыли

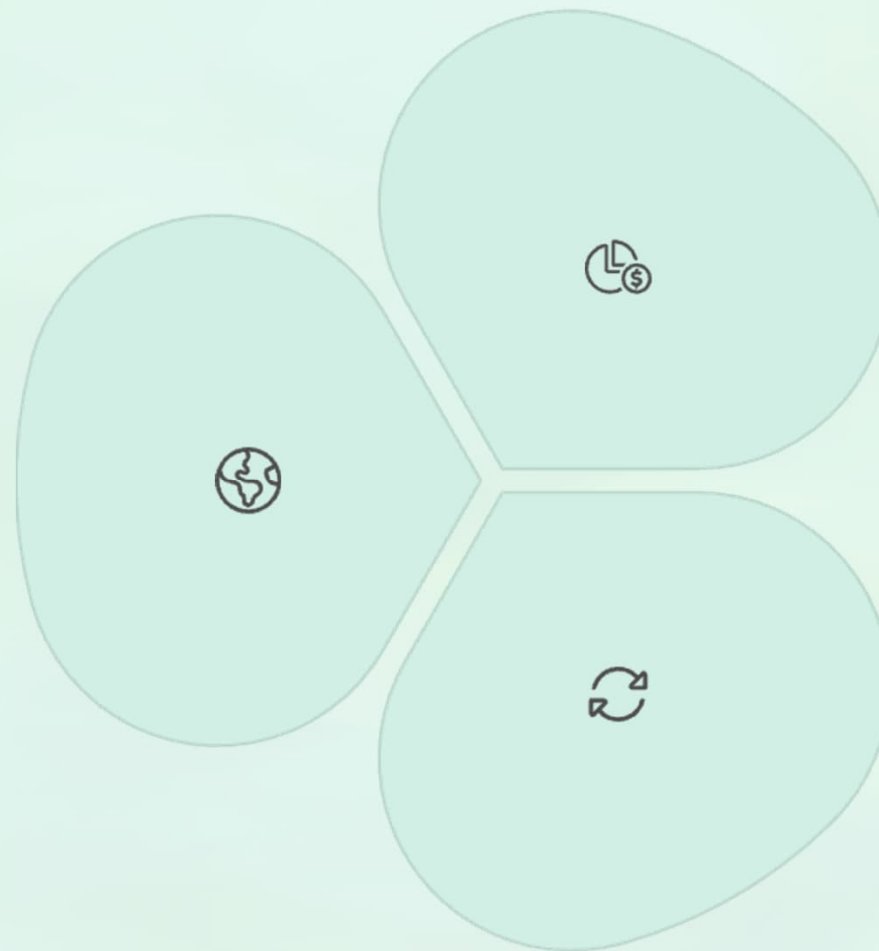


**Спецакции к
Праздникам**

Рост сезонных продаж

Аналитика Клиентов: География и Лайфтайм

Основной Рынок
Россия и СНГ



Локальные Стратегии
Для других стран

Отслеживание Трендов
Постоянный мониторинг

Программа Лояльности и Лайфтайм

1

Охват Программы

Почти 50% клиентской базы

2

Лайфтайм Клиентов

200–400 дней

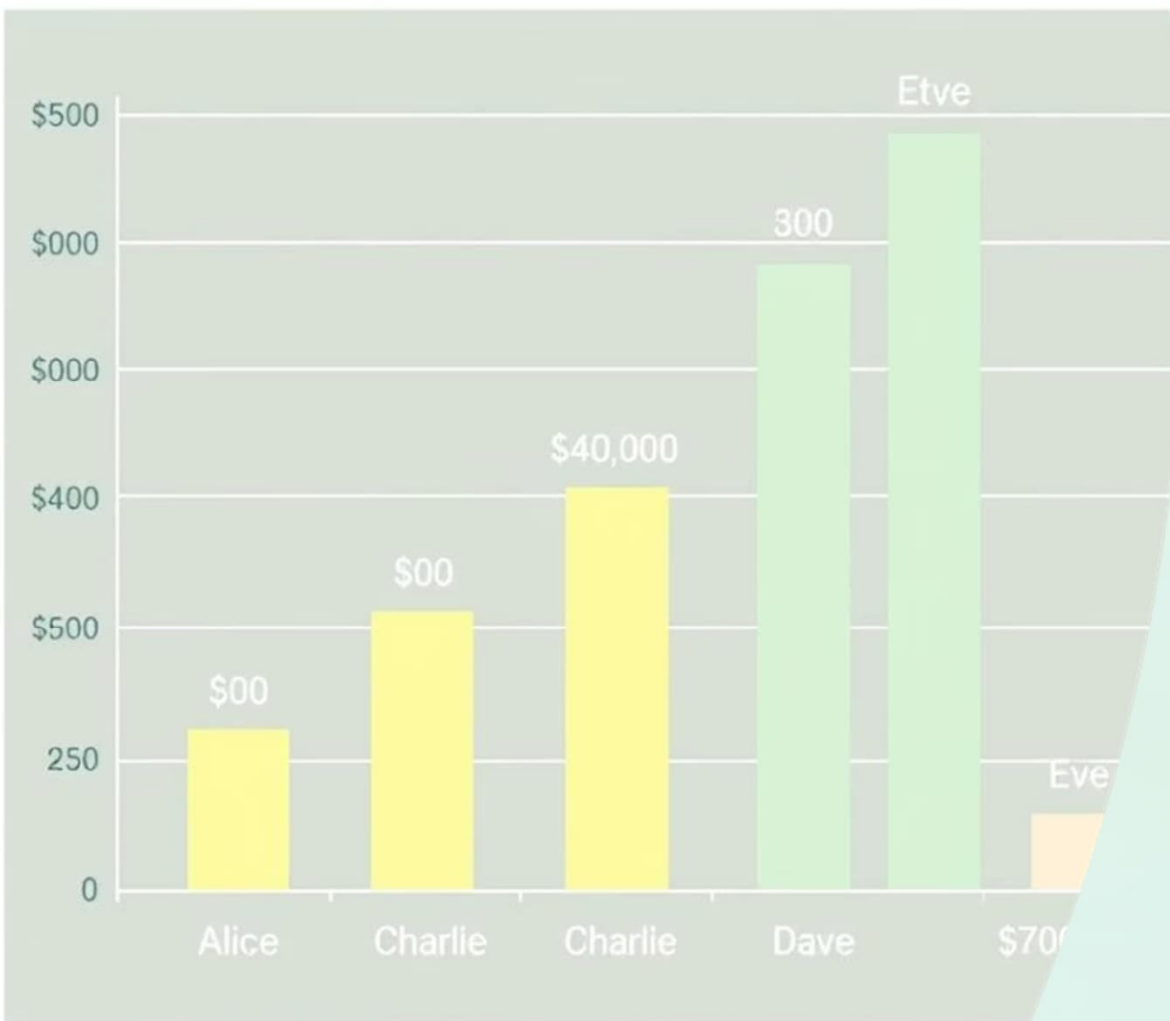
3

Работа с Сегментами

С менее активными



Average Income by Name



Частотность Имен и Платежеспособность

Частотный Анализ Имен

Для таргетированной рекламы

Адаптация Предложений

По странам с разной платежеспособностью

Мониторинг

Финансовых показателей

Заключение: Выводы и Перспективы

Мы успешно проанализировали пользовательские данные. Полученные инсайты помогут оптимизировать стратегии. Это открывает новые возможности для роста.



Олег Герасимчук

Эксперт по анализу данных



Свяжитесь по телефону

+7 905 319 25 93



Напишите на почту

olegavsim@gmail.com