



Аналитика аптечных продаж

Презентация для портфолио

Исследование выполнил Герасимчук Олег
В рамках курса по Анализу данных



Приветствие

Здравствуйте! Меня зовут Олег Герасимчук Я — аналитик данных, специализируюсь на SQL и BI-решениях для бизнеса. В этой презентации я покажу, как с помощью SQL можно получить ценные бизнес-инсайты из аптечных продаж.



Приветствие

Я продемонстрирую мощь SQL в анализе аптечных данных.



Ценные инсайты

Мы извлечем ключевые инсайты из объема продаж.



Практический подход

Покажу практические запросы SQL для решения бизнес-задач.

Обо мне

Опыт работы: 3 года в аналитике данных

Ключевые навыки: SQL, Power BI, Python, Data Storytelling



Email

[olegavsim@gmail.cov]



Telegram

[<https://t.me/OlegGer69>



LinkedIn

[ваш LinkedIn]

Содержание презентации

1

Анализ продаж

- Топ-3 аптеки
- Топ-3 лекарства

2

Финансовые показатели

- Аптеки с оборотом от 1.8 млн
- Накопленная сумма по аптекам

3

Клиентская база

- Количество клиентов
- Лучшие клиенты
- Накопленная сумма по клиентам
- Частые клиенты Горздрав/Здравсити

4

Сравнительный анализ

- Сравнение Москва/СПб

5

Выводы



1. Топ-3 аптеки по объему продаж

1 Задача

Определить аптеки с наибольшим объемом продаж для выявления лидеров.

2 Функции SQL

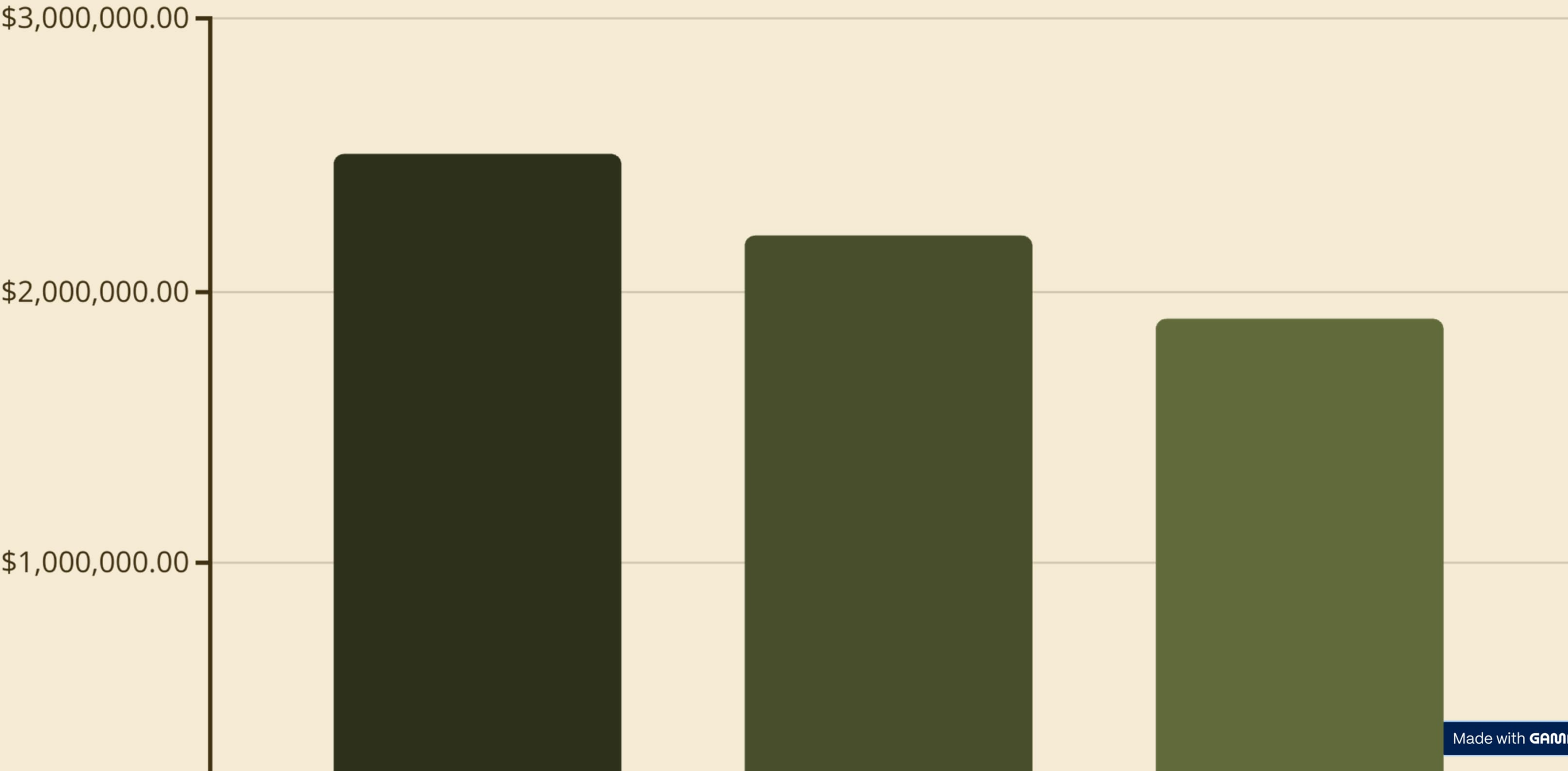
Использование SUM(), GROUP BY, ORDER BY, LIMIT для агрегации и сортировки.


3 SQL Запрос

```
SELECT pharmacy_name,  
SUM(price * count) AS  
total_sales FROM  
pharma_orders GROUP BY  
pharmacy_name ORDER BY  
total_sales DESC LIMIT  
3;
```

Бизнес-ответ: Топ-3 аптеки

Три аптеки-лидера по продажам — ключевые точки для развития и партнерства. Эти данные помогут сфокусировать усилия на самых успешных локациях и стратегиях.





2. Топ-3 лекарства по объему продаж

Задача: Вывести топ-3 лекарства по объему продаж. Это позволяет оптимизировать запасы и маркетинговые кампании.

Функции SQL:

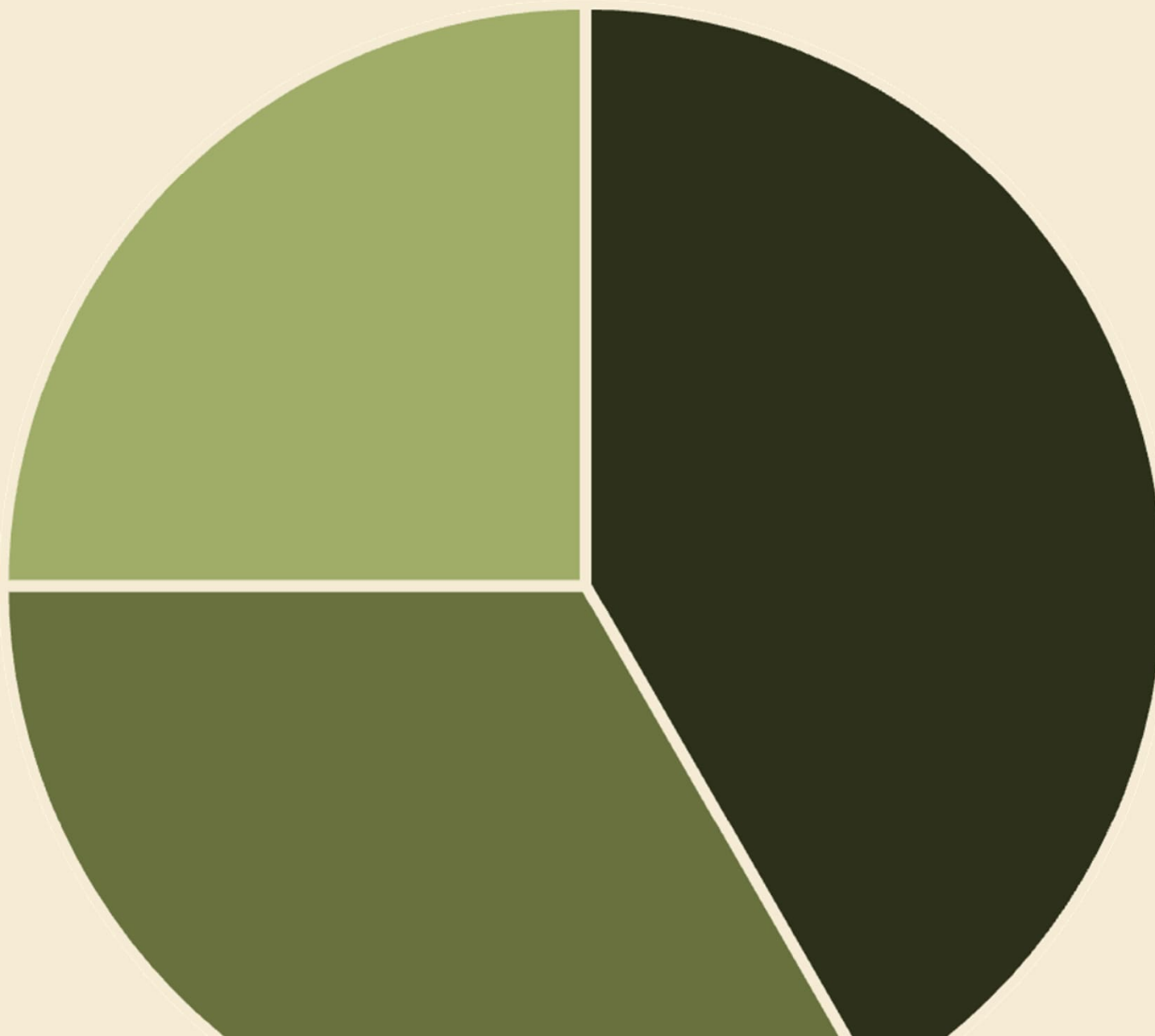
SUM(), GROUP BY, ORDER BY, LIMIT

SQL Запрос:

```
SELECT product_name,  
SUM(price * count) AS  
total_sales FROM  
pharma_orders GROUP BY  
product_name ORDER BY  
total_sales DESC LIMIT  
3;
```

Бизнес-ответ: Топ-3 лекарства

Эти лекарства являются самыми популярными и приносят наибольший доход. Знание этого поможет в управлении запасами, планировании закупок и фокусировке рекламных усилий.



SQL для Фармацевтического Бизнеса

Представляем аналитические решения на основе SQL.
Узнайте, как запросы улучшают бизнес-процессы.



Top Selling Medicine.



Топ-3 Лекарства по Объему Продаж

1

Описание Задачи

Определить три
лидирующих лекарства по
объему продаж.

2

Применяемые Функции

Используем SUM(), GROUP
BY, ORDER BY, LIMIT.

3

Бизнес-Ценность

Лидирующие препараты приоритетны для закупок и
маркетинга.



SQL-Запрос: Топ-3 Лекарства

```
SELECT drug, SUM(price * count) AS total_sales  
FROM  
pharma_orders  
GROUP BY drug  
ORDER BY total_sales DESC  
LIMIT  
3;
```

Этот запрос выбирает три самых продаваемых лекарства, агрегируя данные из таблицы заказов.



Аптеки с Оборотом Более 1.8 млн

Описание Задачи

Вывести список аптек с оборотом более 1.8 миллиона рублей.

Используемые Функции

Применяем SUM(), GROUP BY, HAVING, ORDER BY.

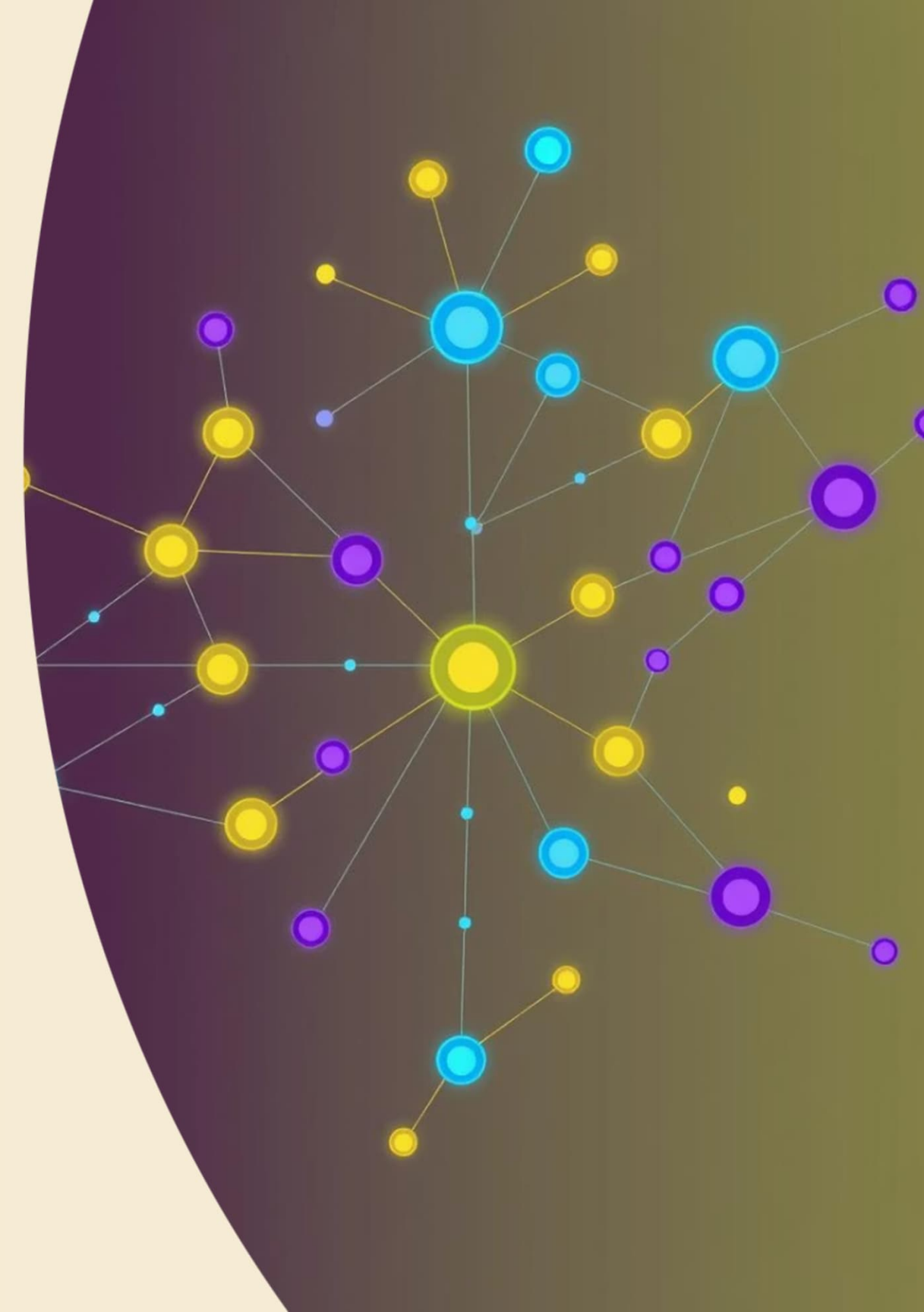
Бизнес-Ценность

Крупнейшие аптеки — стратегические партнеры для компании.

SQL-Запрос: Аптеки с Высоким Оборотом

```
SELECT pharmacy_name, SUM(price * count) AS  
total_turnoverFROM pharma_ordersGROUP BY  
pharmacy_nameHAVING SUM(price * count) >= 18000000ORDER BY  
total_turnover DESC;
```

Данный запрос позволяет выявить аптеки, которые достигают
высокого оборота, для дальнейшего анализа.



Накопленная Сумма Продаж по Аптеке



1

Описание Задачи

Вычислить накопительную сумму продаж для каждой аптеки по датам заказов.

2

Важность

Понимание динамики продаж и развития аптек.

3

Применение

Оценка роста и выявление трендов.



Используемые Функции для Накопленных Продаж



SUM()

Агрегация значений.



OVER()

Оконные функции для накопительных расчетов.



ORDER BY (в OVER)

Упорядочивание по дате.

Оконные функции позволяют рассчитывать накопительные суммы, сохраняя детализацию по каждой аптеке.



SQL для бизнес-аналитики: Глубокое погружение

Эта презентация покажет, как SQL помогает решать бизнес-задачи. Мы рассмотрим практические примеры запросов. Узнайте, как данные превращаются в ценные выводы.

Крупнейшие аптеки по обороту

Бизнес-задача

Выявление стратегических партнеров среди аптек. Это позволяет сосредоточиться на наиболее прибыльных отношениях.

SQL-запрос

```
SELECT pharmacy_name, SUM(price * count)
AS total_turnoverFROM pharma_ordersGROUP BY
pharmacy_nameHAVING SUM(price * count) >=
1800000ORDER BY total_turnover DESC;
```

Функции SQL для анализа оборота

SUM()

Агрегирует значения, вычисляя общий оборот.

GROUP BY

Группирует результаты по названию аптеки.

HAVING

Фильтрует группы, оставляя оборот выше 1.8M.

ORDER BY

Сортирует аптеки по убыванию оборота.



Накопленная сумма продаж по аптеке

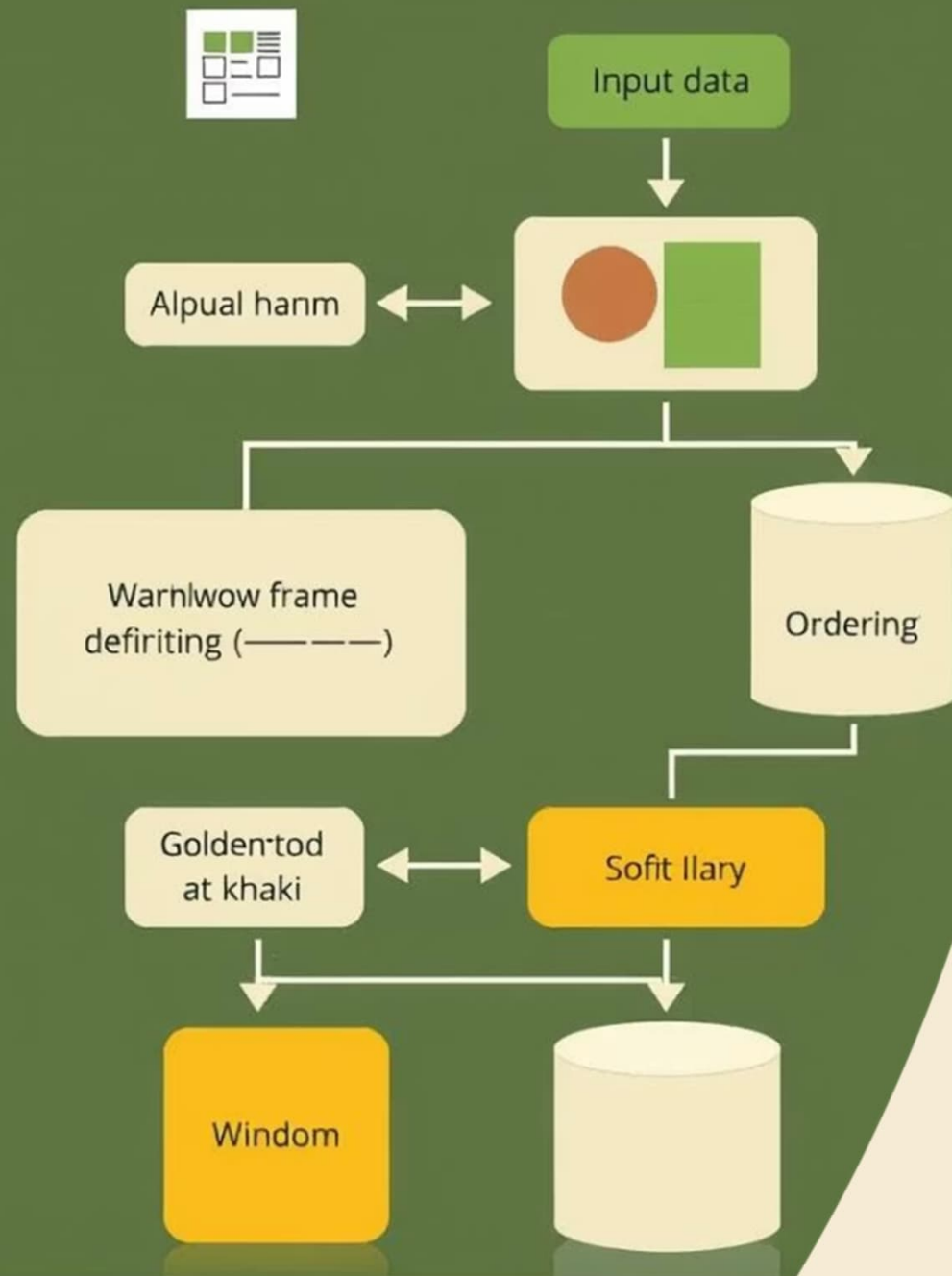
Бизнес-задача

Анализ динамики продаж по каждой аптеке во времени.
Понимание трендов и сезонности.

SQL-запрос

```
SELECT pharmacy_name,  
report_date::timestamp AS report_date_ts,  
SUM(price * count) OVER (          PARTITION BY  
pharmacy_name          ORDER BY  
report_date::timestamp          ROWS BETWEEN  
UNBOUNDED PRECEDING AND CURRENT ROW          ) AS  
cumulative_salesFROM pharma_ordersORDER BY  
pharmacy_name, report_date_ts;
```

Window Functions



Оконные функции для кумулятивных данных



SUM() OVER

Вычисляет накопительную сумму продаж.



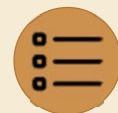
PARTITION BY

Разделяет данные по каждой аптеке.



ORDER BY

Определяет порядок расчетов по дате.



ROWS BETWEEN

Указывает диапазон строк для расчета.

Количество клиентов в аптеках

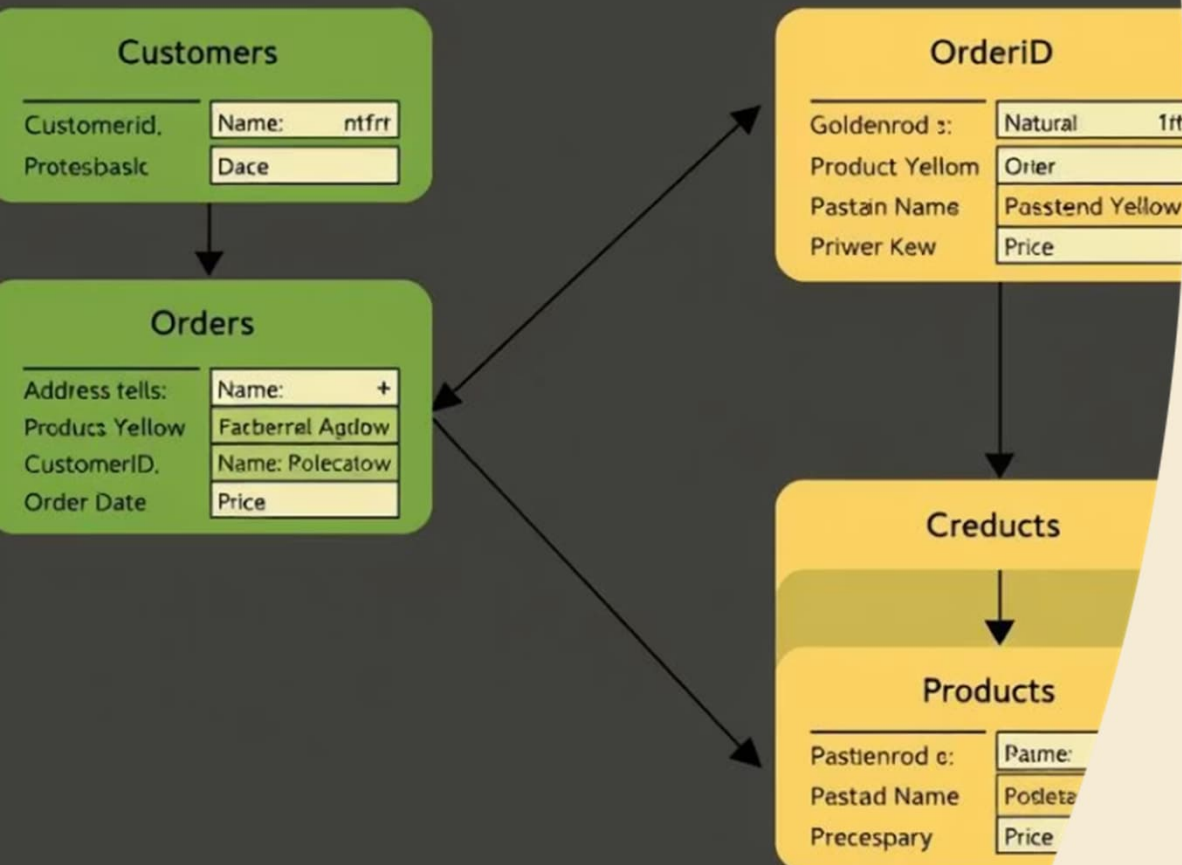
Бизнес-задача

Определение уникальной клиентской базы для каждой аптеки. Это важно для маркетинговых кампаний.

SQL-запрос

```
SELECT po.pharmacy_name, COUNT(DISTINCT  
po.customer_id) AS unique_customers FROM  
pharma_orders po JOIN customers c ON  
po.customer_id = c.customer_id GROUP BY  
po.pharmacy_name ORDER BY unique_customers DESC;
```

Функции SQL для подсчета уникальных клиентов



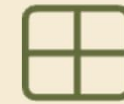
JOIN

Объединяет таблицы заказов и клиентов.



COUNT(DISTINCT)

Считает только уникальных клиентов.



GROUP BY

Группирует данные по названию аптеки.



ORDER BY

Сортирует по количеству уникальных клиентов.



Заключение и Дальнейшие Шаги

3

Ключевых Запроса

Рассмотрено три фундаментальных SQL-запроса.

100%

Аналитическая Ценность

Запросы предоставляют важные бизнес-инсайты.

next

Будущие Проекты

Продолжаем углубляться в анализ данных.

Благодарим за внимание. Мы готовы к дальнейшему сотрудничеству и внедрению аналитических решений.

Основные выводы и следующие шаги



Применение SQL

Используйте SQL для глубокого анализа данных.



Ценные инсайты

Получайте конкретные бизнес-выводы из запросов.



Экспериментируйте

Исследуйте новые запросы для лучших решений.



Внедряйте

Применяйте результаты в вашей стратегии.



Аналитика данных в фармацевтическом бизнесе

Представляем углубленный анализ клиентской базы и
потенциальных точек роста для аптечного бизнеса.



Аптеки с наибольшей клиентской базой

Точки роста

- Привлечение новых клиентов
- Расширение ассортимента
- Целевые маркетинговые кампании

Удержание клиентов

- Программы лояльности
- Индивидуальные предложения
- Качественное обслуживание

Выявление лучших клиентов

1 Цель анализа

Определить топ-10 клиентов по сумме заказов

2 Показатель успеха

Высокая ценность для бизнеса

3 Стратегическое значение

Основа для программ лояльности





SQL-запрос для выбора ТОП-КЛИЕНТОВ

```
SELECT c.first_name, c.last_name, c.second_name,  
SUM(po.price * po.count) AS total_spent  
FROM customers  
cJOIN pharma_orders po ON c.customer_id =  
po.customer_id  
GROUP BY c.customer_id, c.first_name,  
c.last_name, c.second_name  
ORDER BY total_spent DESC  
LIMIT 10;
```

Данный запрос агрегирует данные по затратам клиентов для выявления самых прибыльных.



Ценность топ-клиентов



Премиум-сегмент

Наиболее лояльные и прибыльные



Ядро лояльности

Ключевые для реферальных программ



Целевая аудитория

Для эксклюзивных акций и бонусов

Распределение клиентской базы



Стратегии взаимодействия с ценными клиентами

1

Персонализированные предложения

Эксклюзивные скидки и бонусы

2

Программы лояльности

Накопительные баллы и привилегии

3

Обратная связь

Приоритетное обслуживание, опросы



RWITERE CAIISSS



Спасибо за внимание!

Email

Telegram

Контакты

Социальные сети

olegavsim@gvail.com

Ваш Telegram

<https://t.me/OlegGer69>

LinkedIn

Профессиональная сеть

Ваш LinkedIn

Буду рад сотрудничеству и открыт к предложениям!