

Исследование продаж на маркетплейсе



Исследование выполнила Насонкова Светлана
в рамках курса по анализу данных

Общие сведения об исследовании

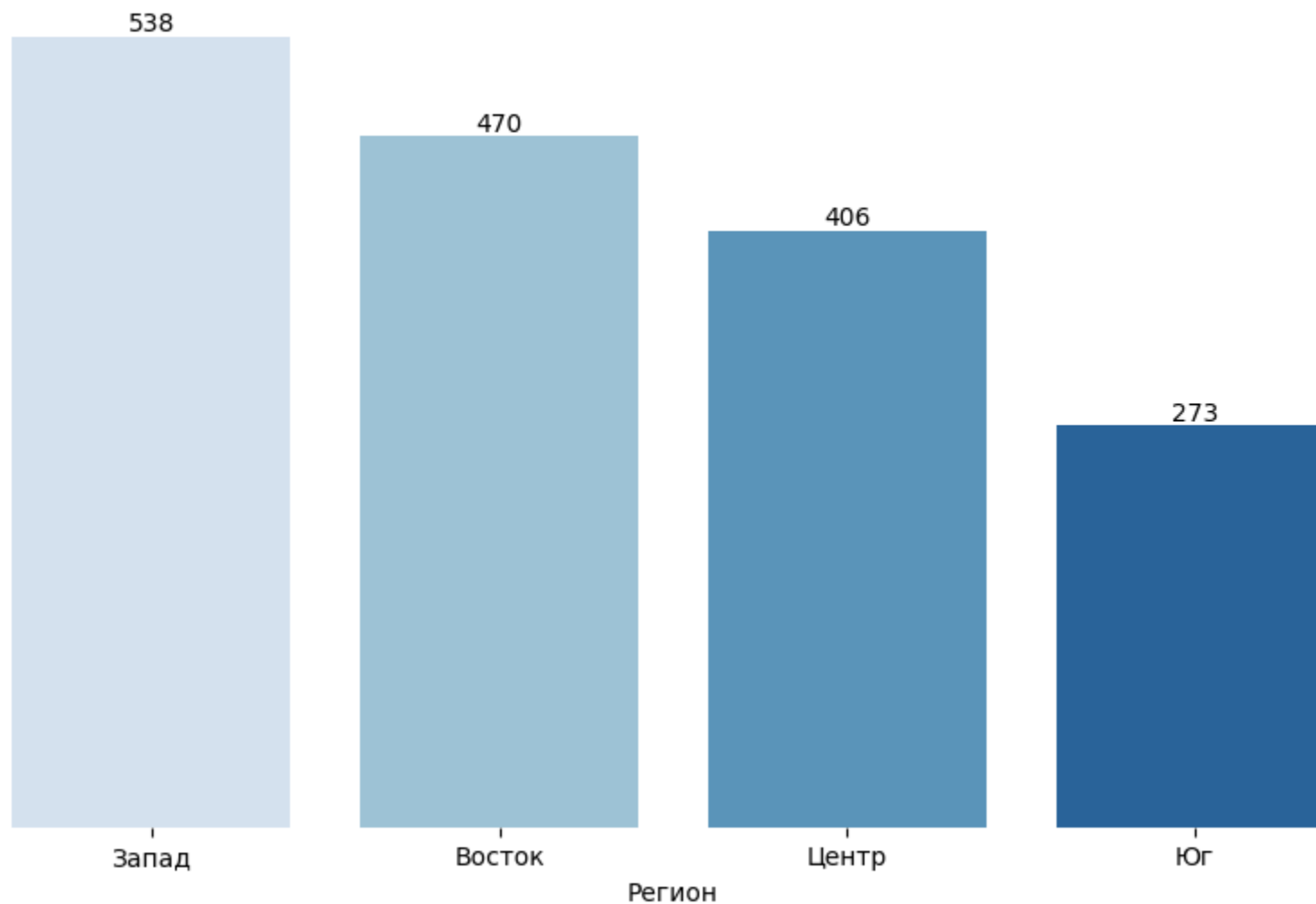
- **Общее количество проданных товаров:** 3 312
- **Количество уникальных клиентов:** 693
- **Количество уникальных заказов:** 1 687
- **Среднее количество заказов на одного клиента:** 2,4
- **Диапазон дат заказов:** с 2020-01-01 по 2020-12-30
- **Цель исследования:** провести анализ данных о продажах на маркетплейсе Amazon за 2020 год, чтобы выявить ключевые тенденции, закономерности и факторы, влияющие на продажи.
- Данные взяты с сайта kaggle [данные о продажах маркетплейса Amazon](#)



В результате предобработки и проверки данных на пропуски и дубликаты был получен чистый набор данных, готовый для исследовательского анализа

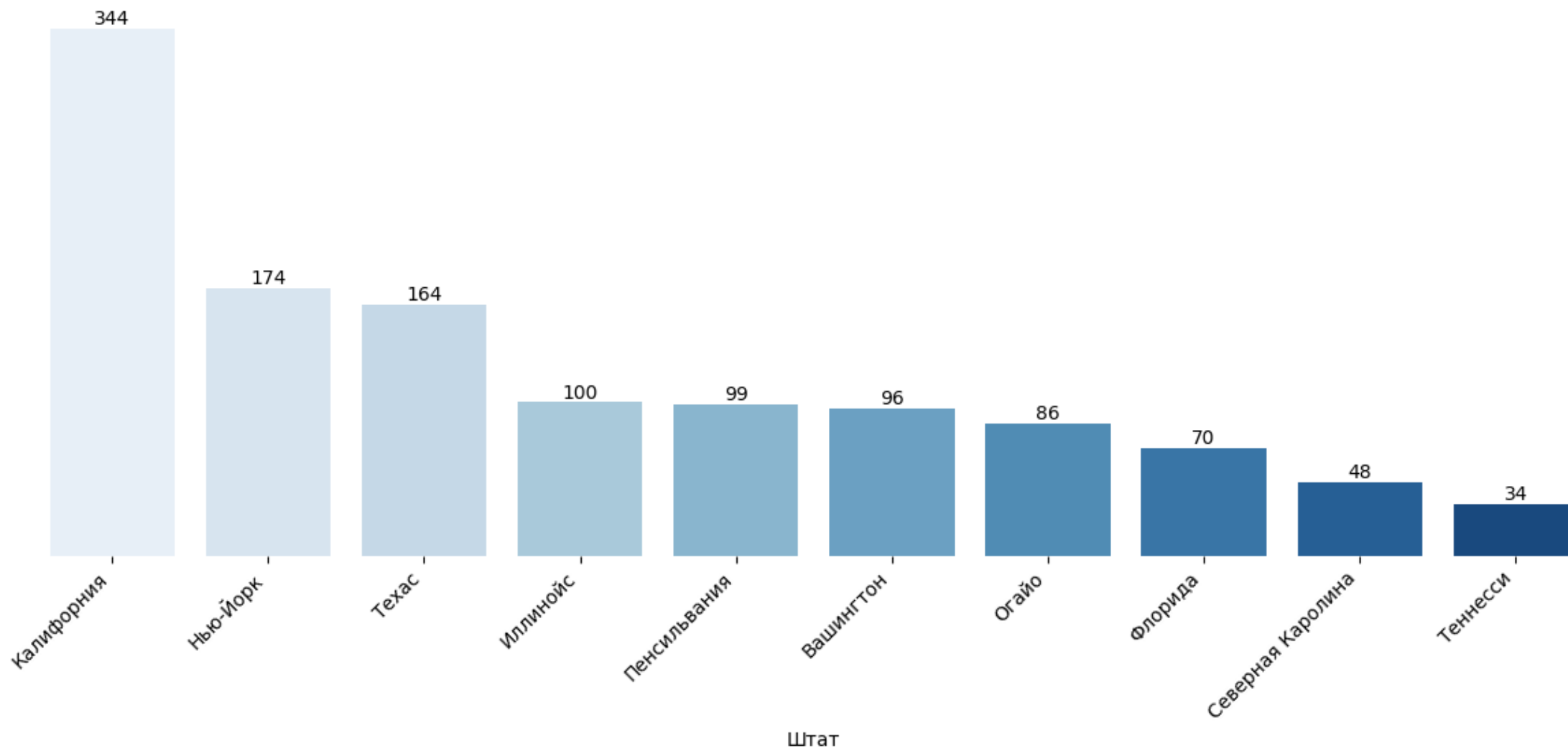
Наибольшее количество уникальных заказов в регионе Запад (538)

Количество уникальных заказов по регионам

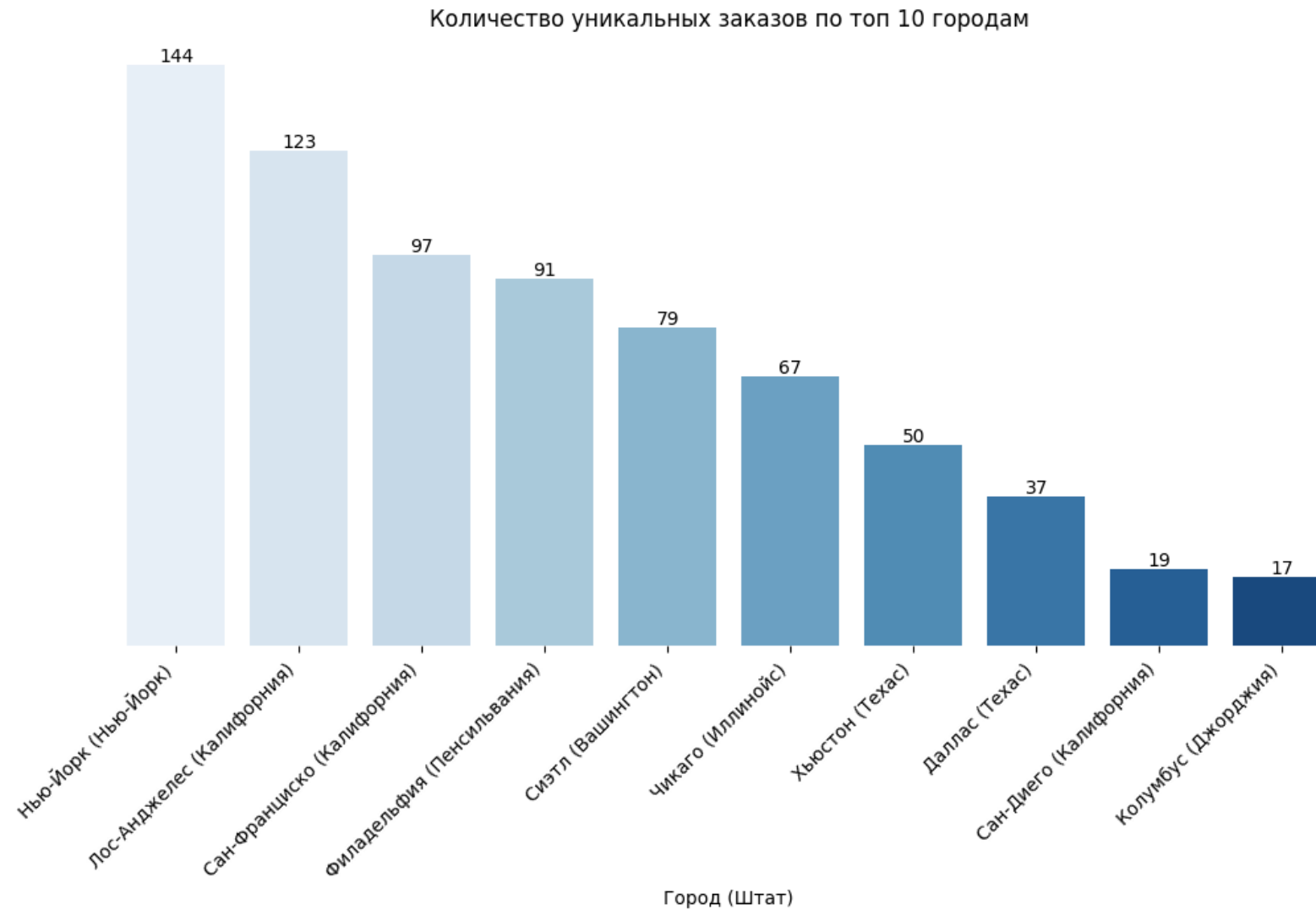


Наибольшее количество уникальных заказов в штате Калифорния (344)

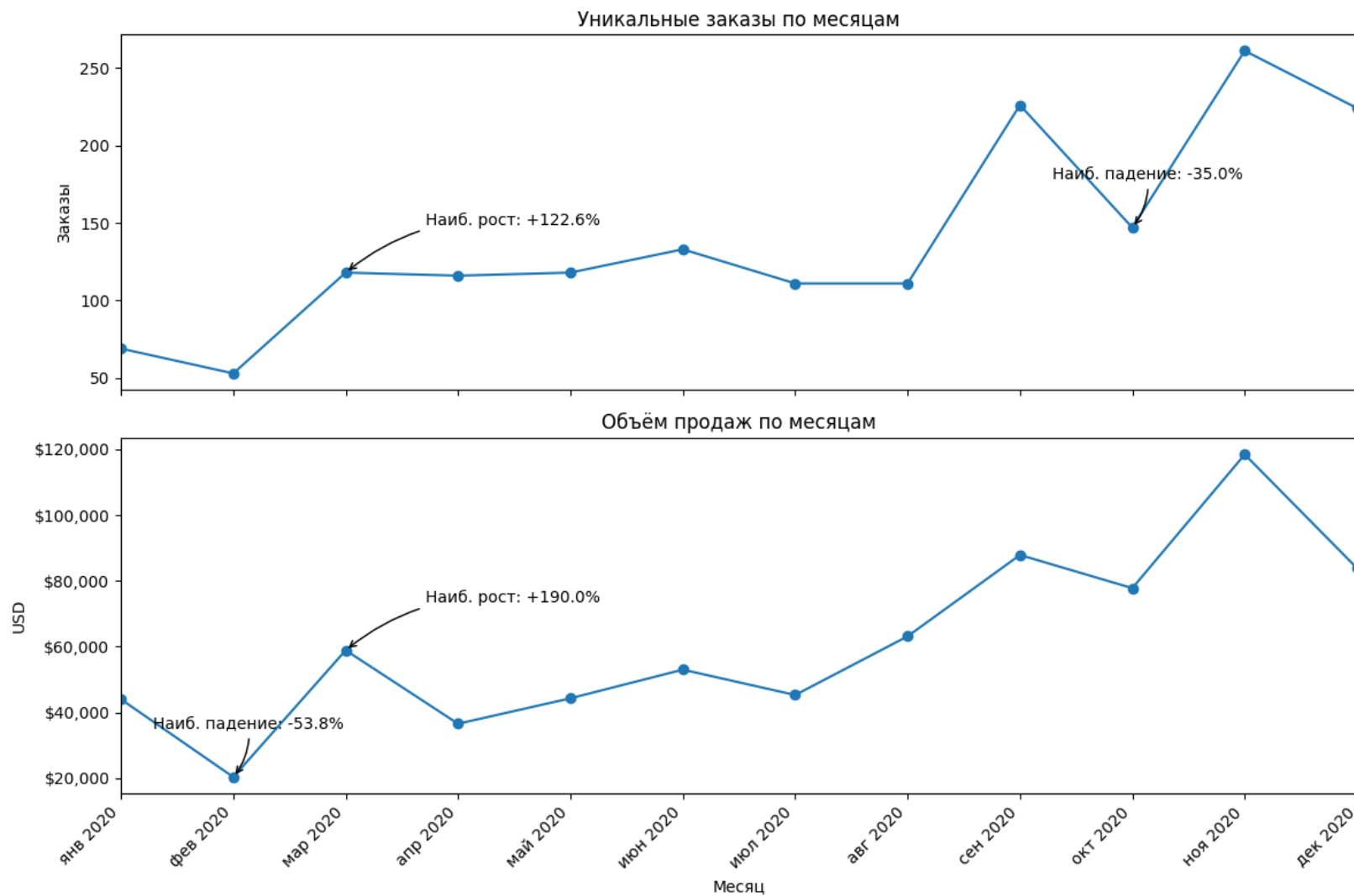
Количество уникальных заказов по топ 10 штатам



Наибольшее количество уникальных заказов в городе Нью-Йорк (144)

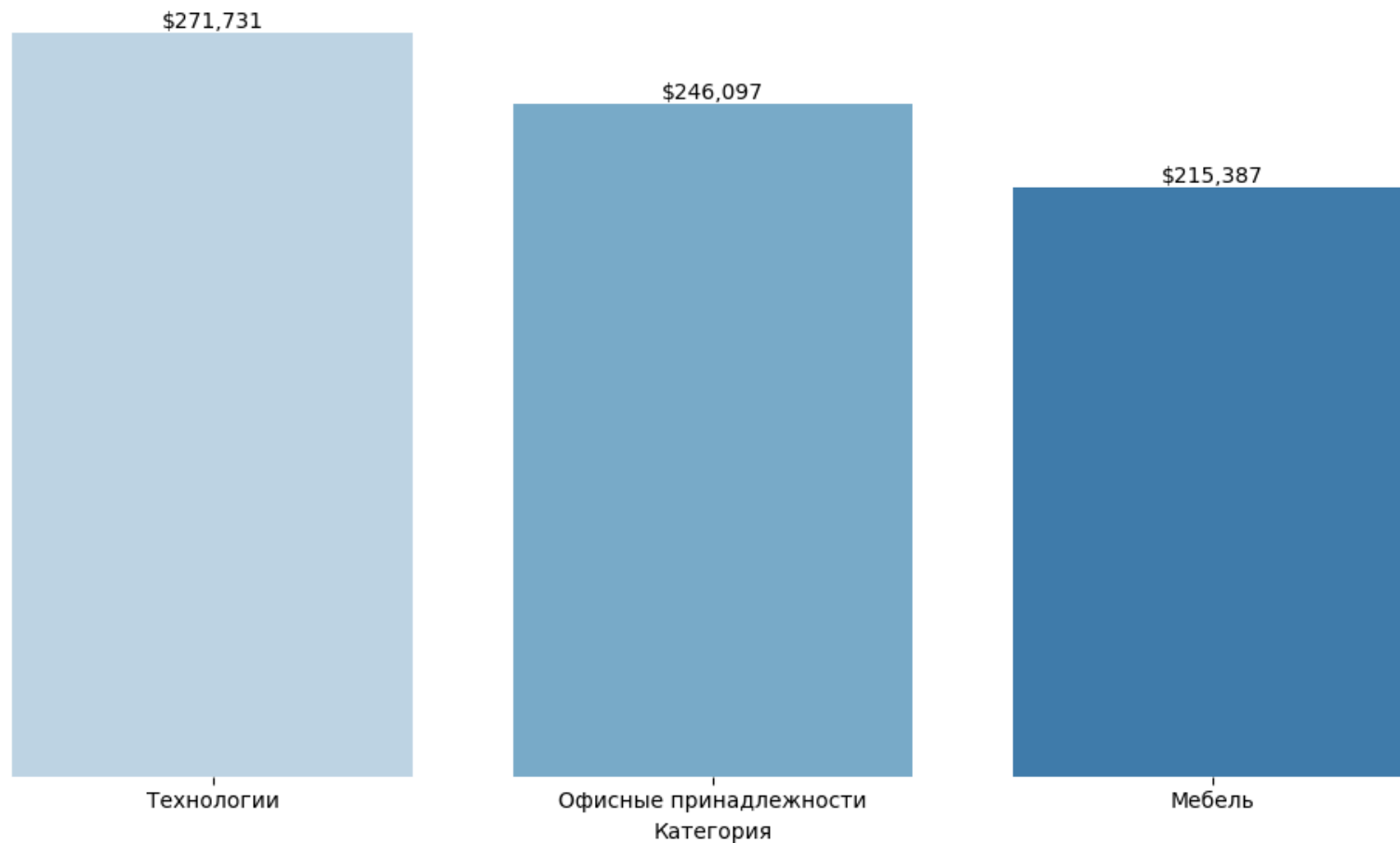


Минимальные показатели по количеству заказов и объему продаж в феврале, максимальные - в ноябре



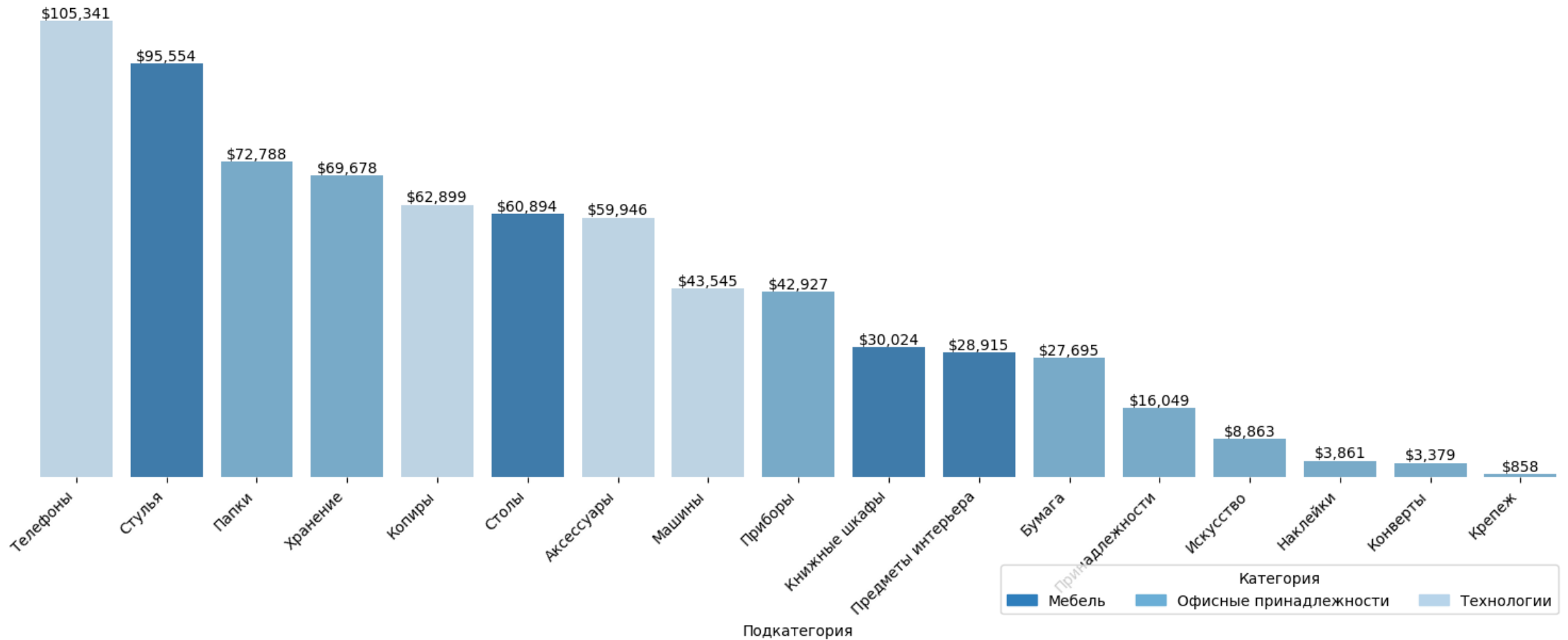
Лидирующая категория по объему продаж: "Технологии" (271 730 \$)

Распределение продаж по категориям заказов



Лидирующая подкатегория по объему продаж: "Телефоны" (105 340 \$)

Распределение продаж по подкатегориям заказов

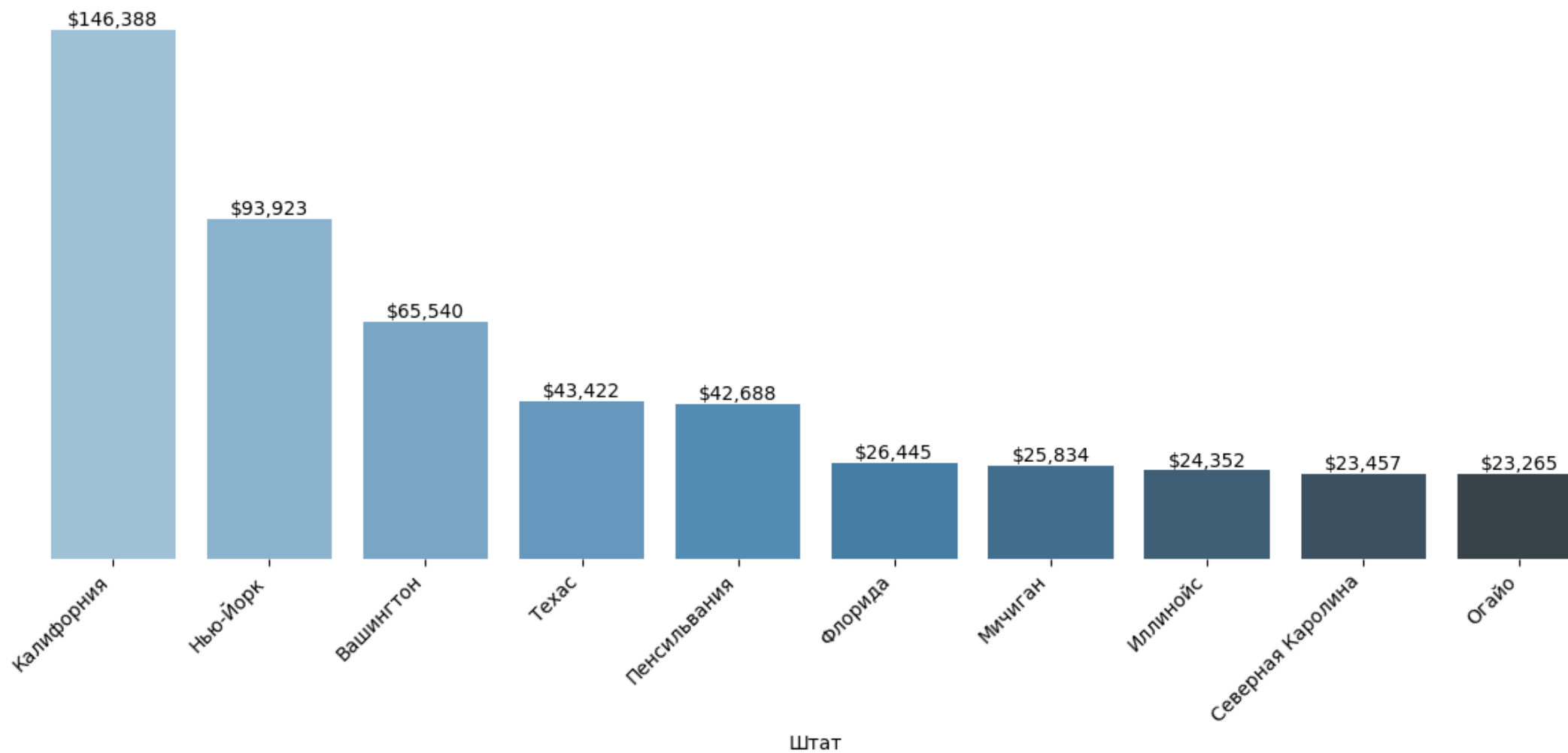


Наибольший объем продаж зафиксирован в регионе Запад (250 128 \$)



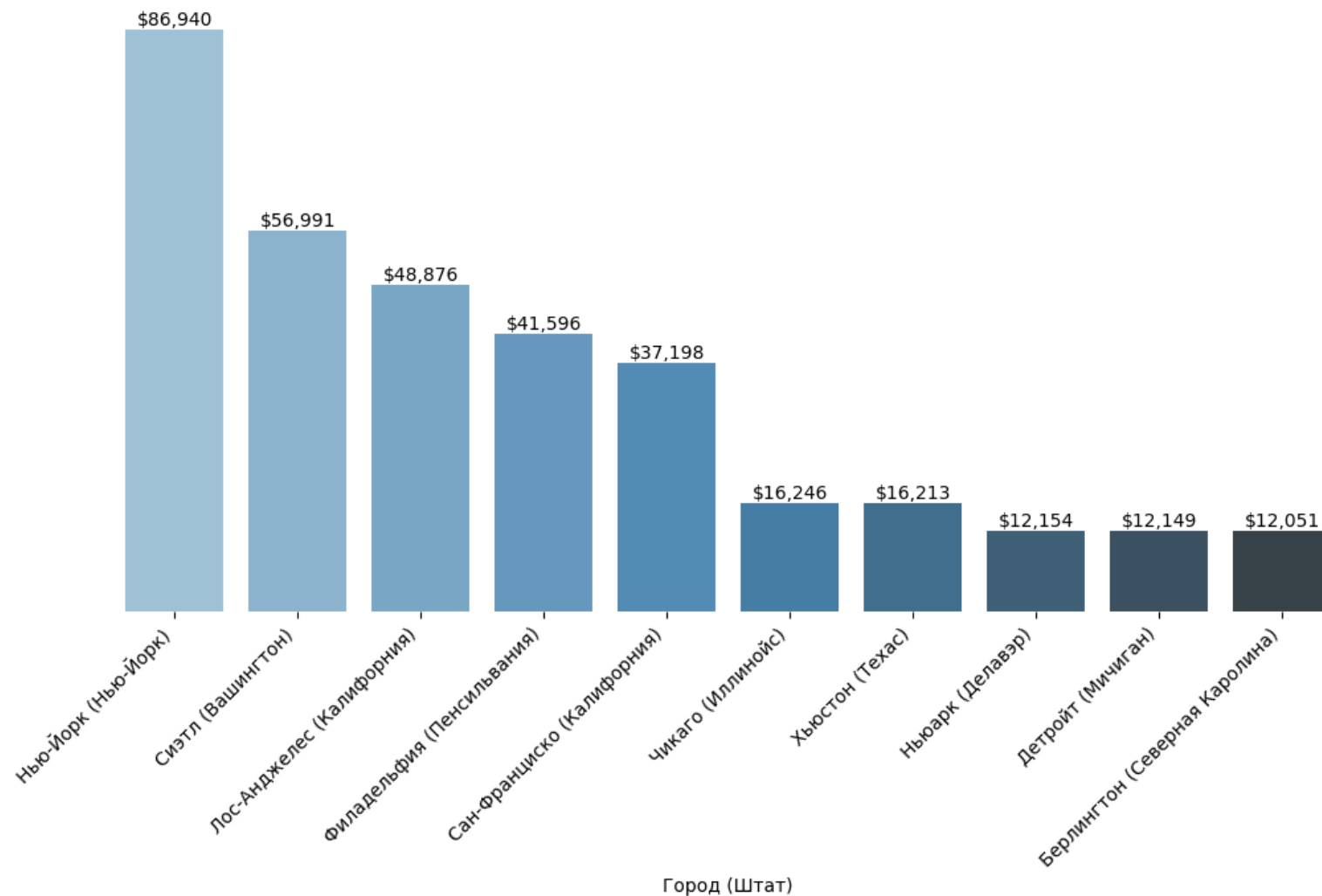
Лидером по объему продаж является штат Калифорния (146 388 \$)

Распределение продаж по топ 10 штатам

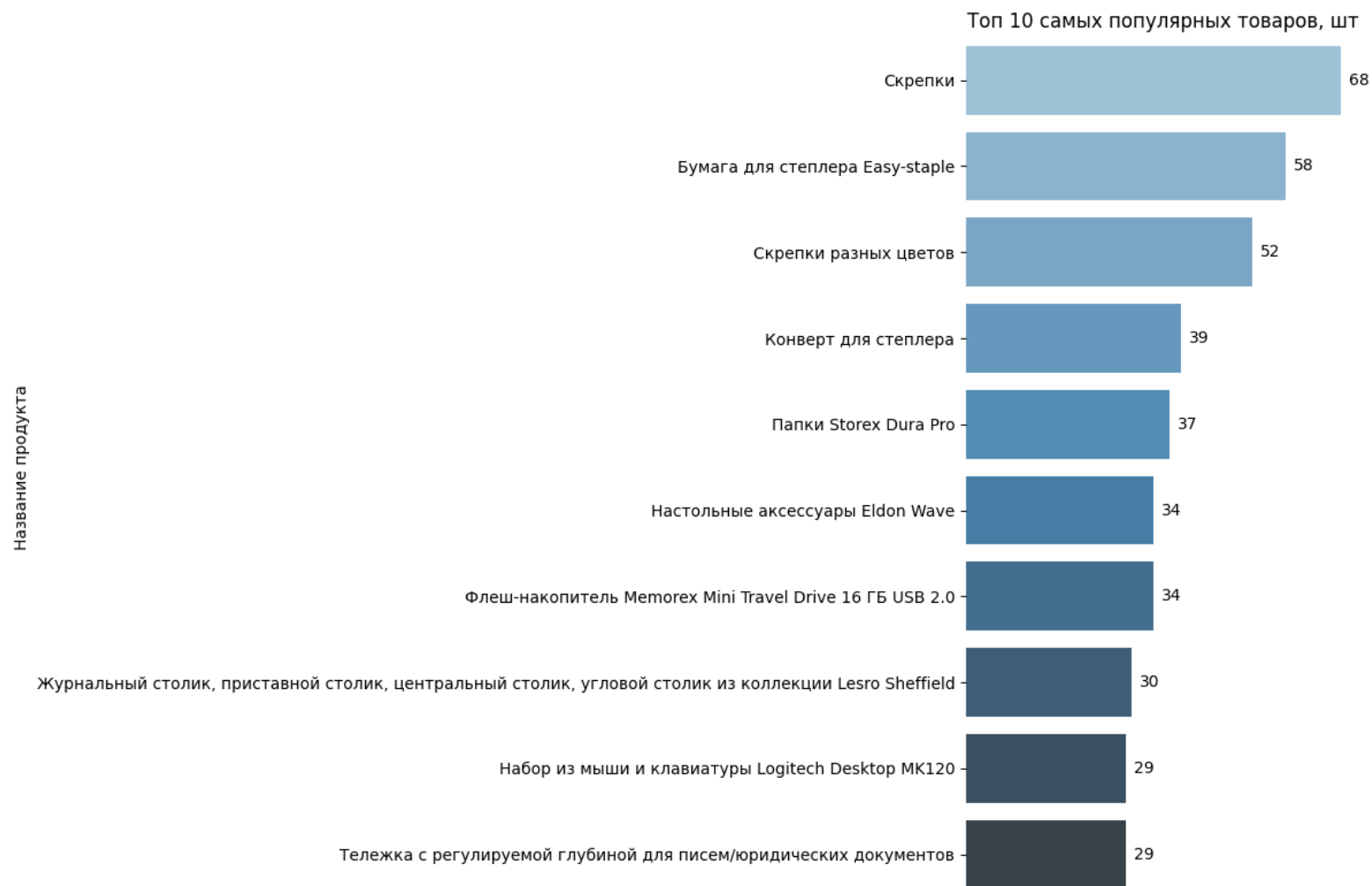


Наибольший объем продаж зафиксирован в городе Нью-Йорк (86 940 \$)

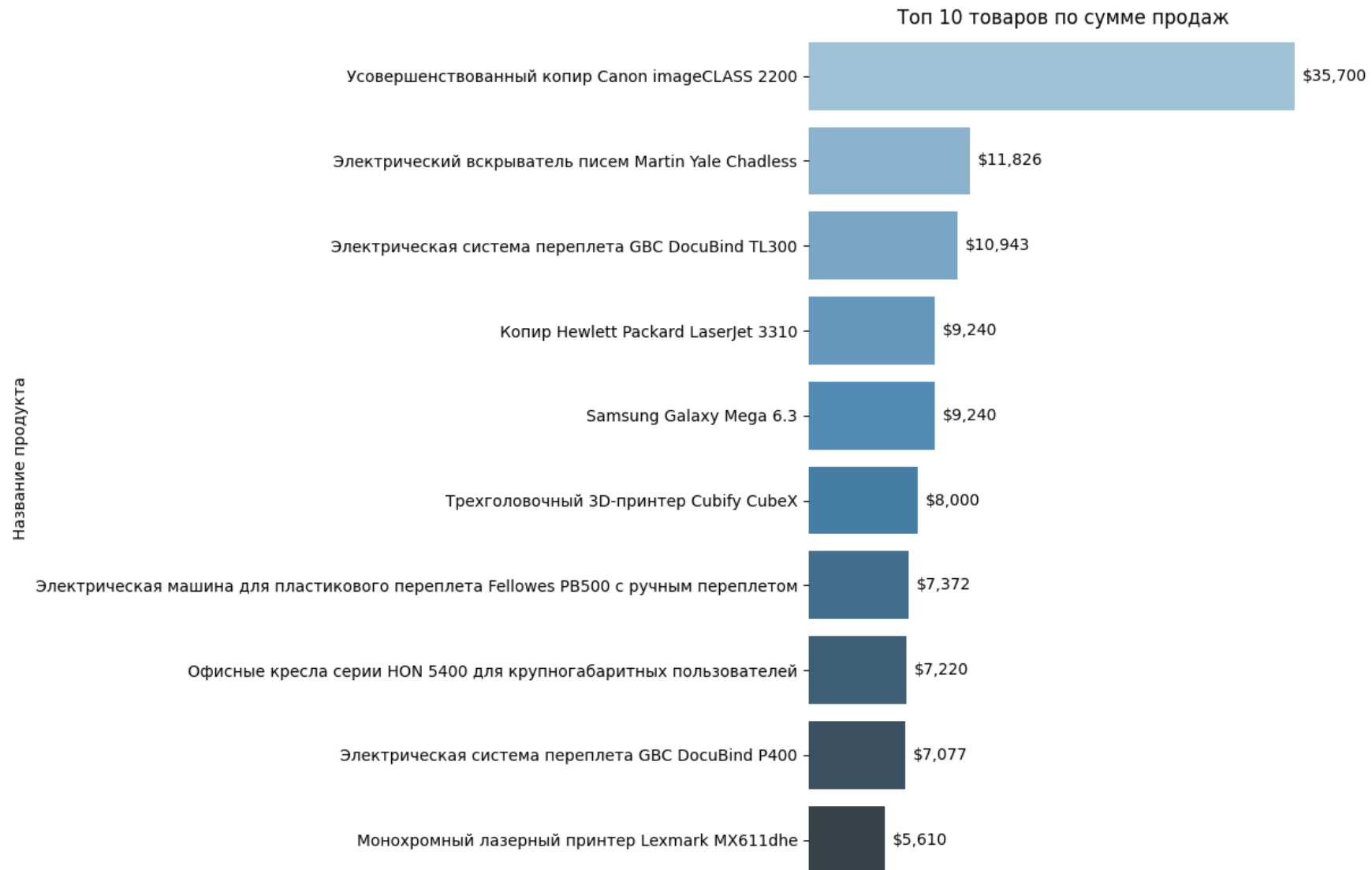
Распределение продаж по топ 10 городам



По количеству проданных единиц лидируют товары из категории "Офисные принадлежности"

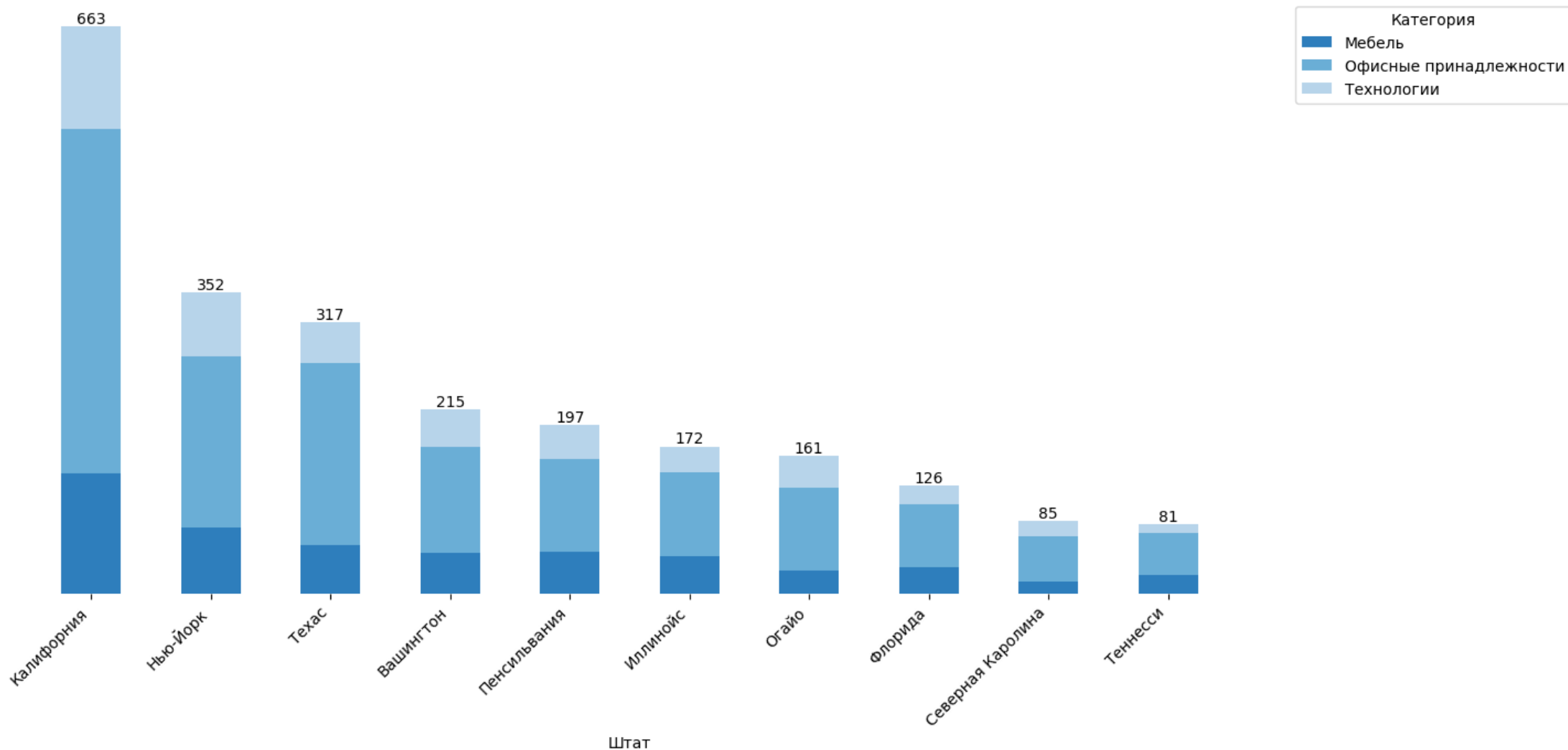


По сумме продаж в Топ-10 в основном входят товары из категории "Технологии"



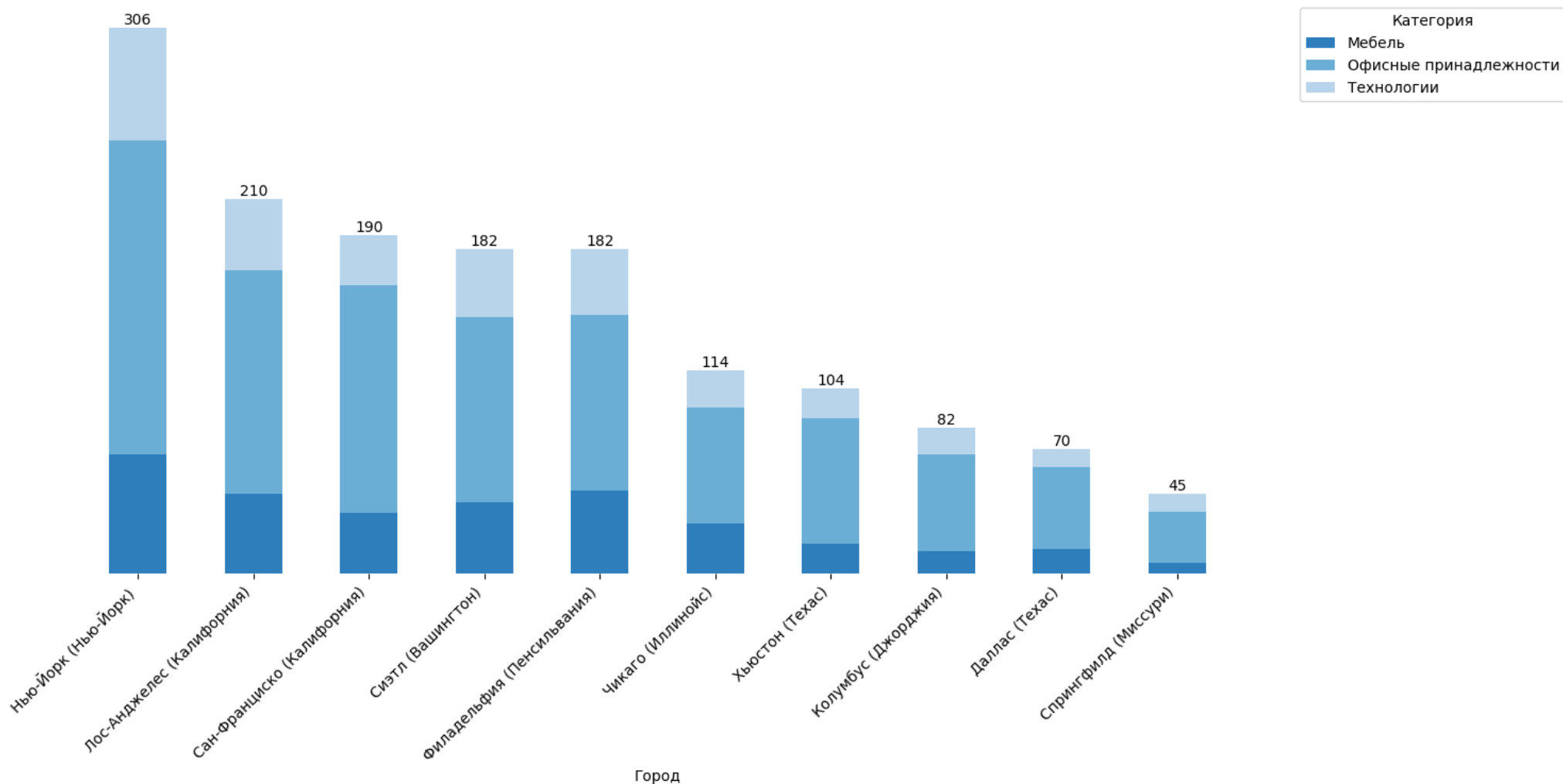
Категория "Офисные принадлежности" занимает наибольшую долю в общем количестве заказов Топ-10 штатам

Распределение категорий по топ 10 штатам по общему количеству заказов

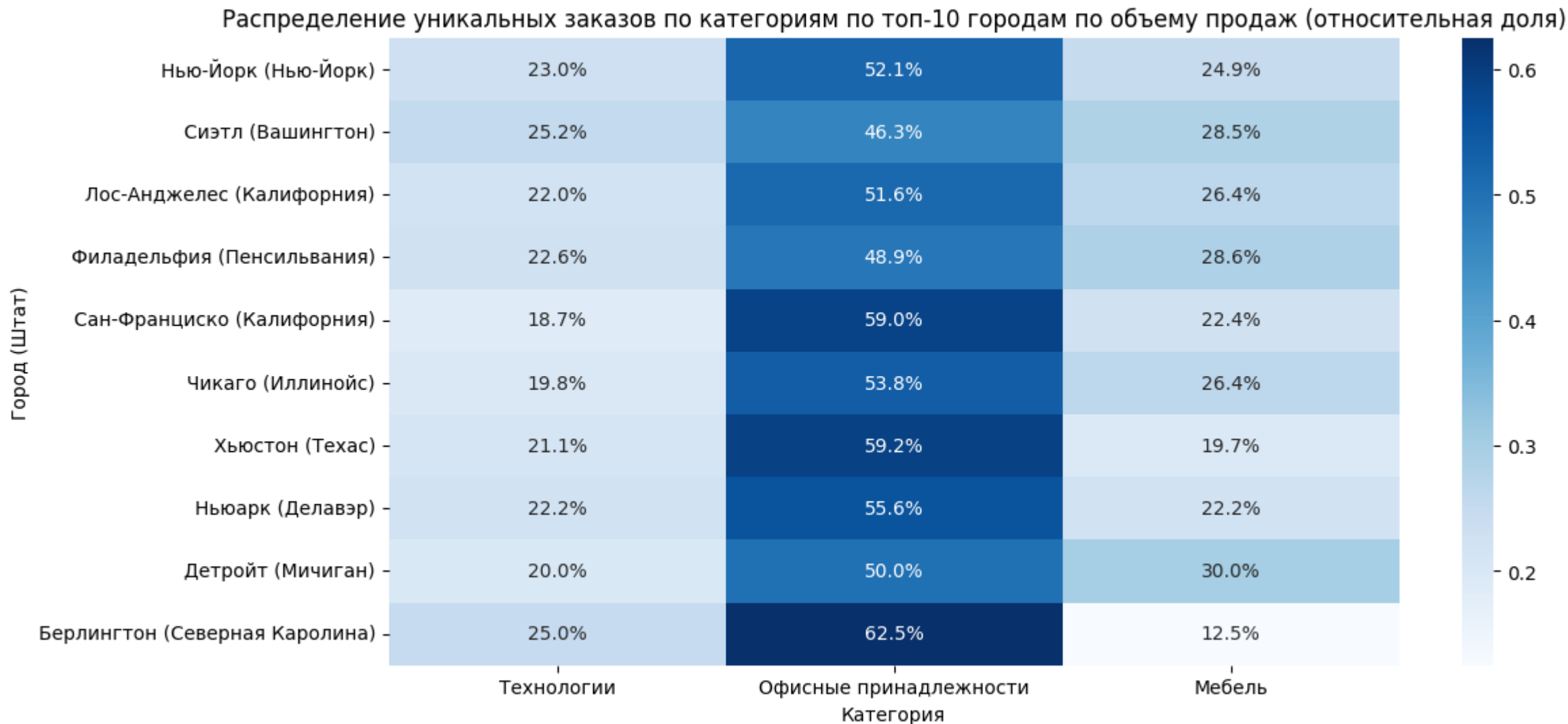


Категория "Офисные принадлежности" занимает наибольшую долю в общем количестве заказов Топ-10 городам

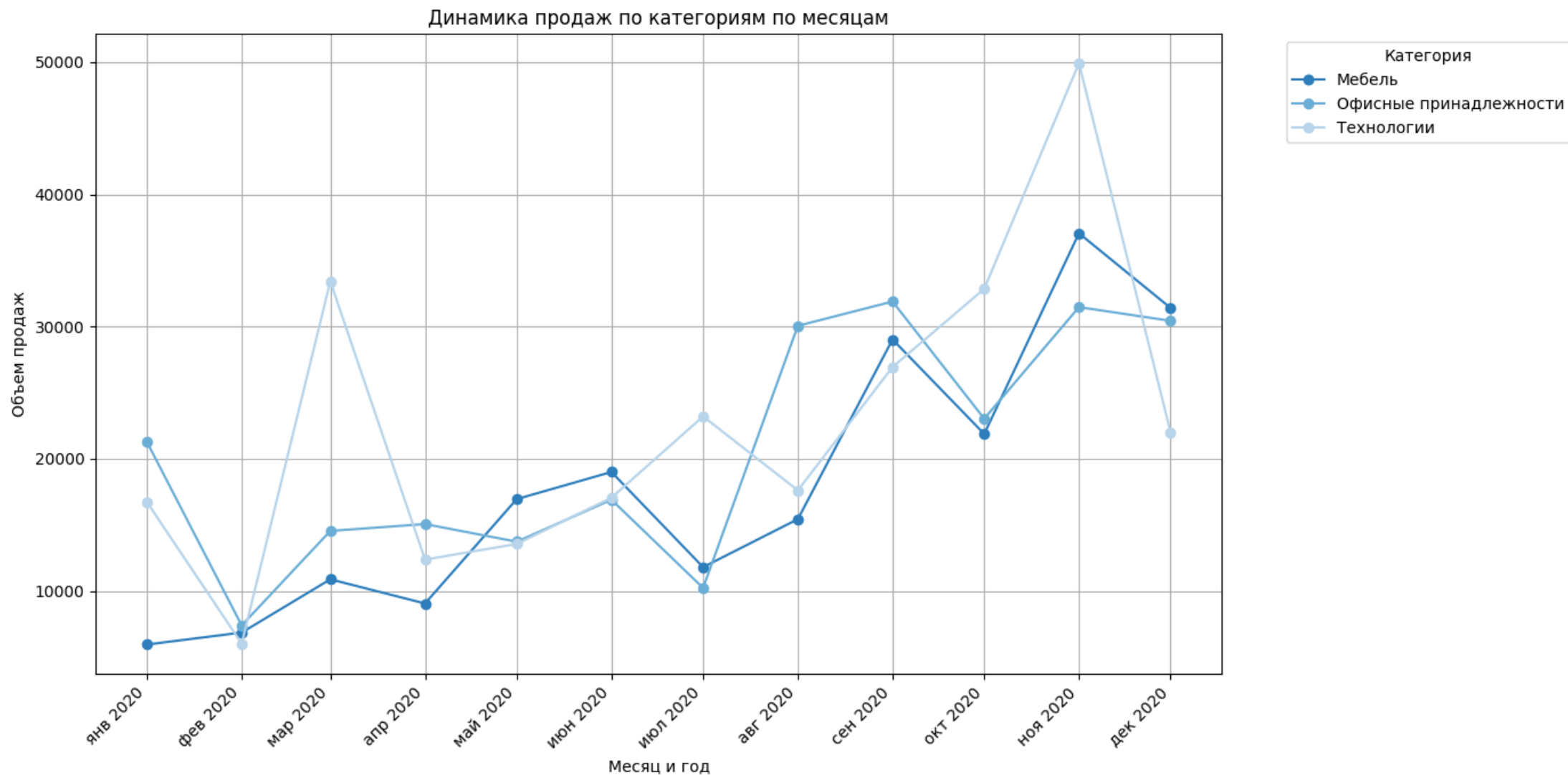
Распределение категорий по топ 10 городам по общему количеству заказов



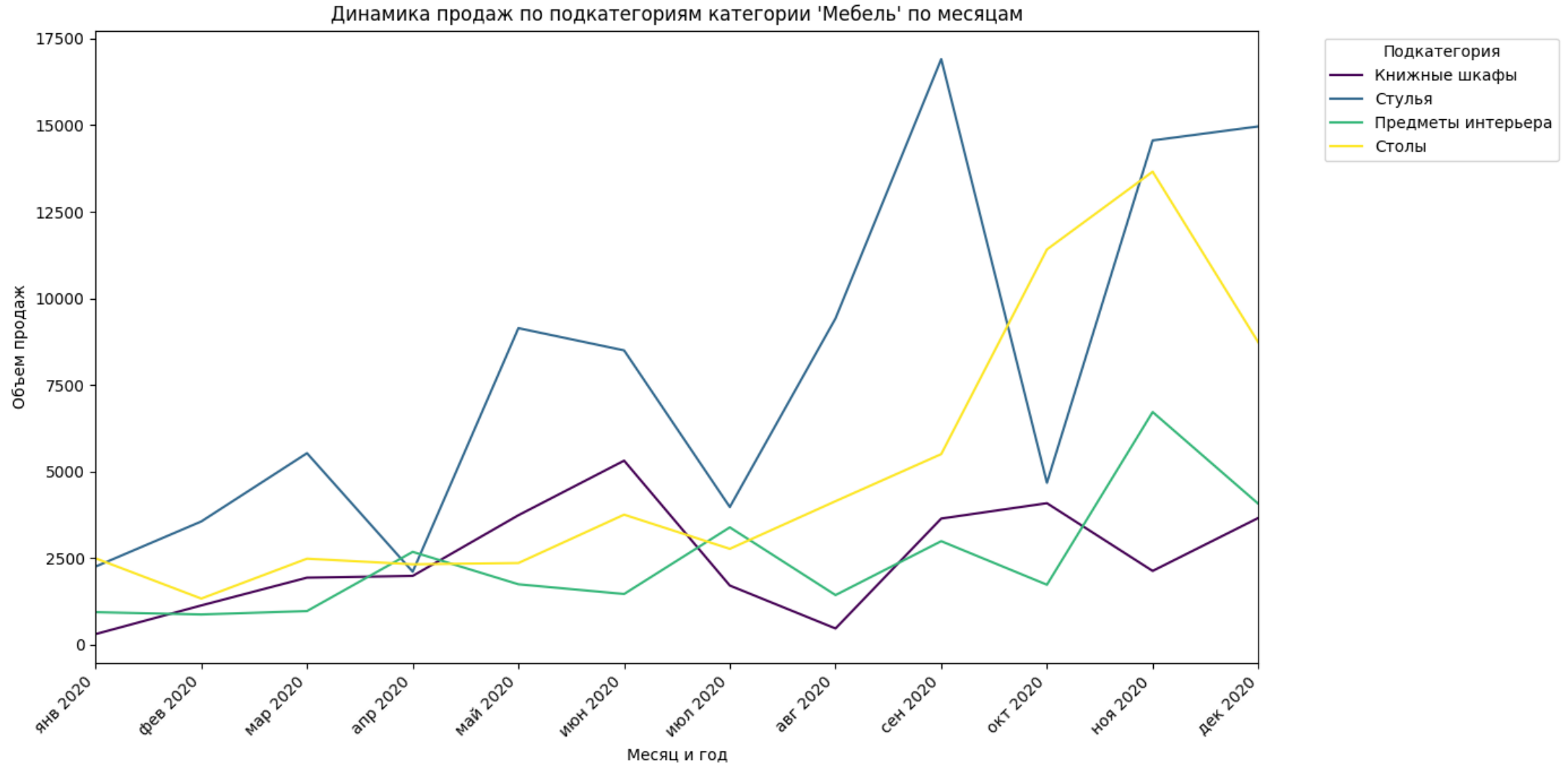
В большинстве топ-10 городов наибольшее количество уникальных заказов приходится на категорию "Офисные принадлежности"



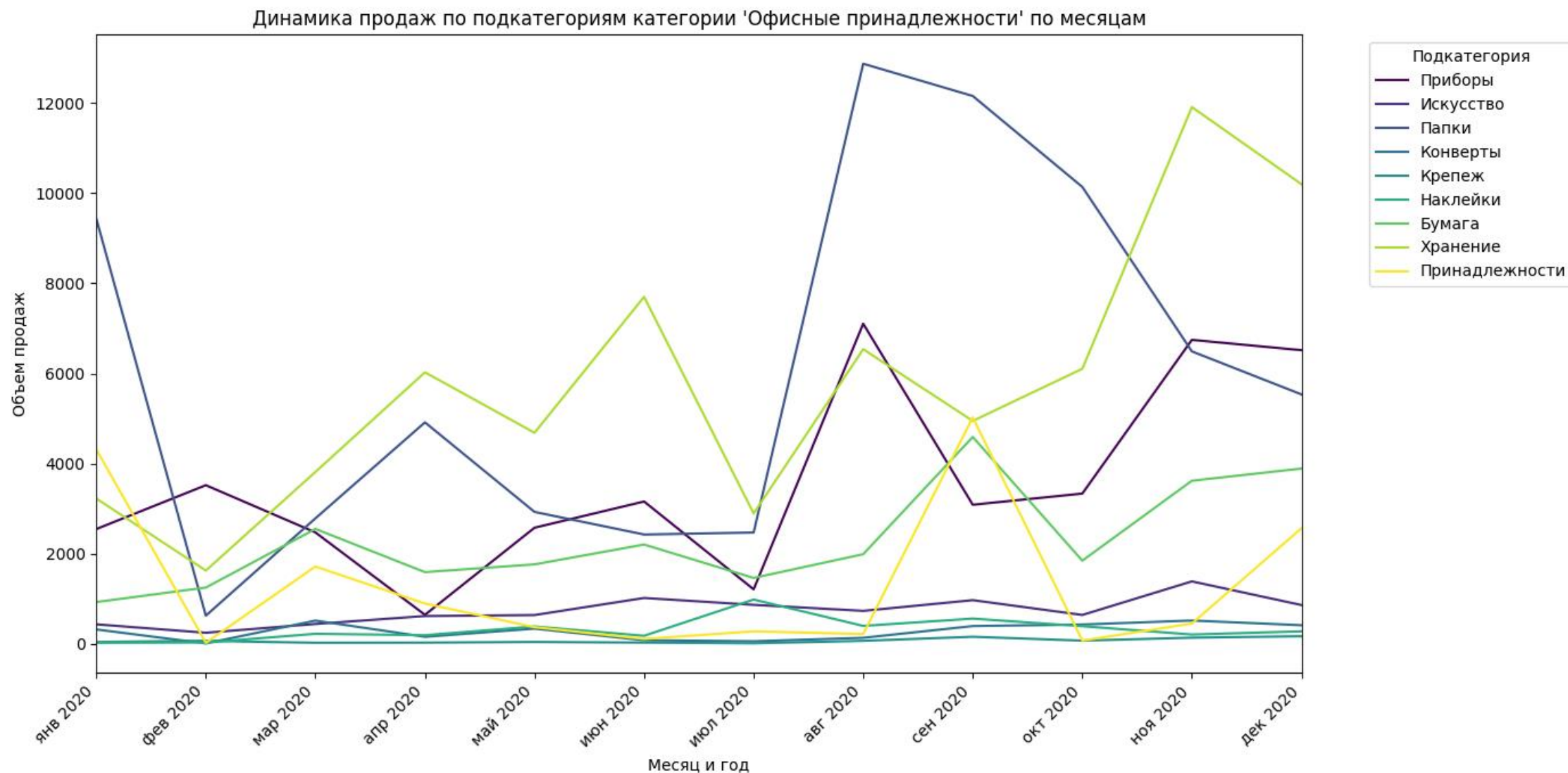
Все категории демонстрируют общий рост продаж за 2020 год



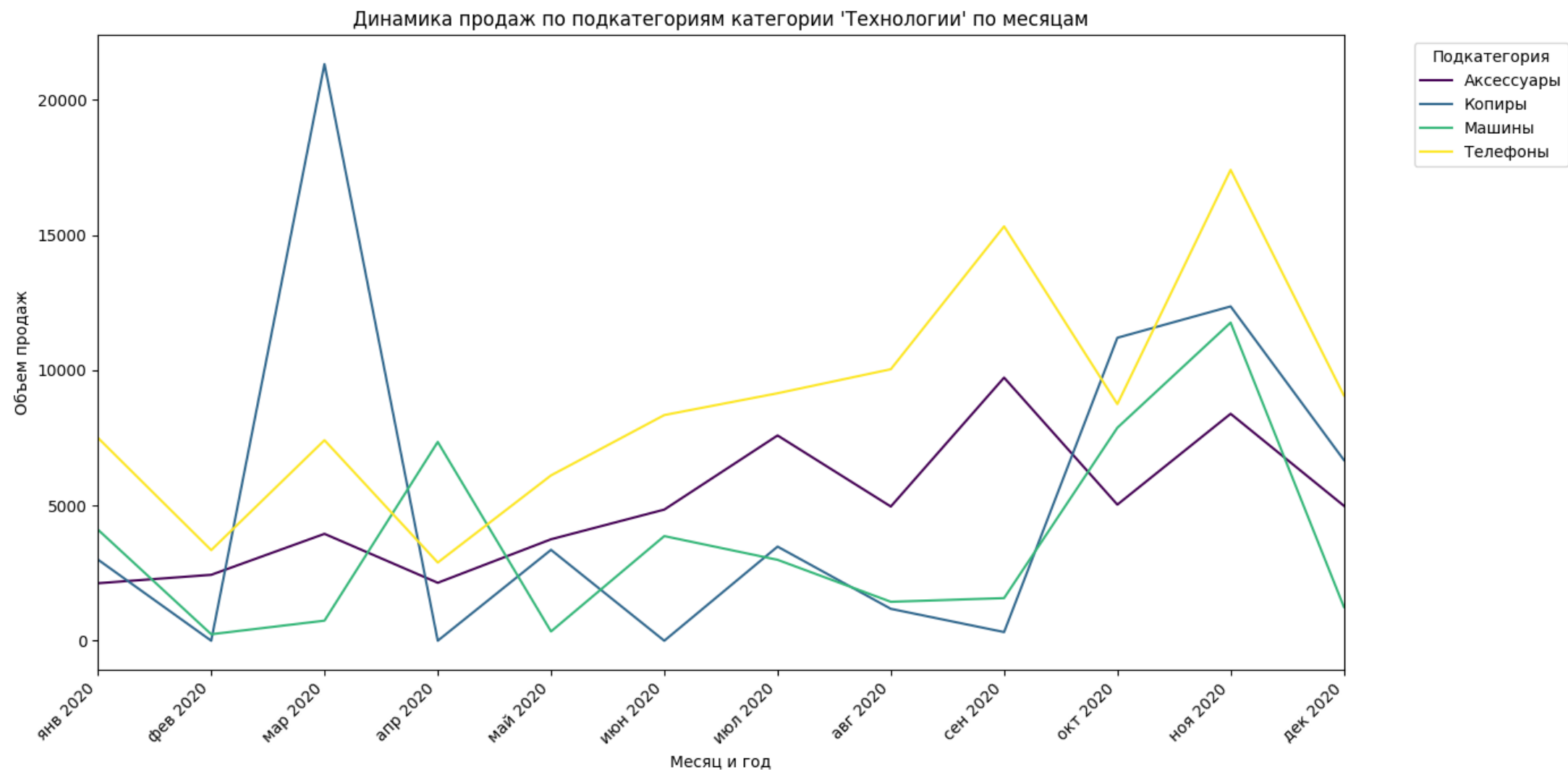
Подкатегории "Стулья" и "Стол" лидируют по объему продаж в этой категории и показывают уверенный рост



Подкатегории "Папки" и "Хранение" имеют наибольший объем продаж и стабильный рост



Подкатегории "Телефоны" и "Копиры" являются лидерами по объему продаж и демонстрируют сильный рост



Основные инсайты по исследованию

Сезонность продаж: Рост к концу года, пик в ноябре (вероятно связано с распродажами/праздниками).

Географические драйверы:

- Западный регион и Калифорния — ключевые источники продаж.
- Активность покупателей концентрируется в крупных городах и экономически развитых штатах.

Структура продаж по категориям:

- **Технологии:** лидер по выручке (дорогие товары, в частности телефоны).
- **Офисные принадлежности:** лидер по количеству заказов (массовые, недорогие товары).

Лояльность клиентов: В среднем 2,4 заказа на клиента, есть потенциал для усиления лояльности.

Устойчивый рост: Все категории демонстрируют рост продаж в 2020 году, подтверждая устойчивый спрос и развитие онлайн-каналов.

Рекомендации

1. Сезонность:

- Капитализировать ноябрьский пик: заранее планировать акции, запасы и логистику к распродажам.
- Расширить сезонный маркетинг: стимулировать продажи в течение всего года.

2. География:

- Фокус на Западном регионе/Калифорнии: усилить маркетинг и предложения.
- Расширение: изучить и таргетировать другие регионы, адаптируя ассортимент.

3. Структура Продаж:

- Технологии (выручка): стимулировать продажи дорогих товаров (расширение ассортимента, реклама).
- Офисные принадлежности (заказы): Поощрять повторные покупки и оптовые заказы.
- Кросс-продажи: активно предлагать сопутствующие товары.

4. Лояльность Клиентов:

- Программы лояльности: внедрить для увеличения среднего числа заказов (с 2,4).
- Персонализация: использовать историю покупок для целевых предложений.

5. Дальнейший Рост:

- Непрерывный анализ: детально изучать поведение покупателей и конкурентов для дальнейшего устойчивого роста.

Спасибо за внимание!

amazon

The Amazon logo, featuring a brown curved arrow pointing from the letter 'a' to the letter 'z'.

Насонкова Светлана
<https://t.me/SvetlNas>