

# Исследование продаж на маркетплейсе



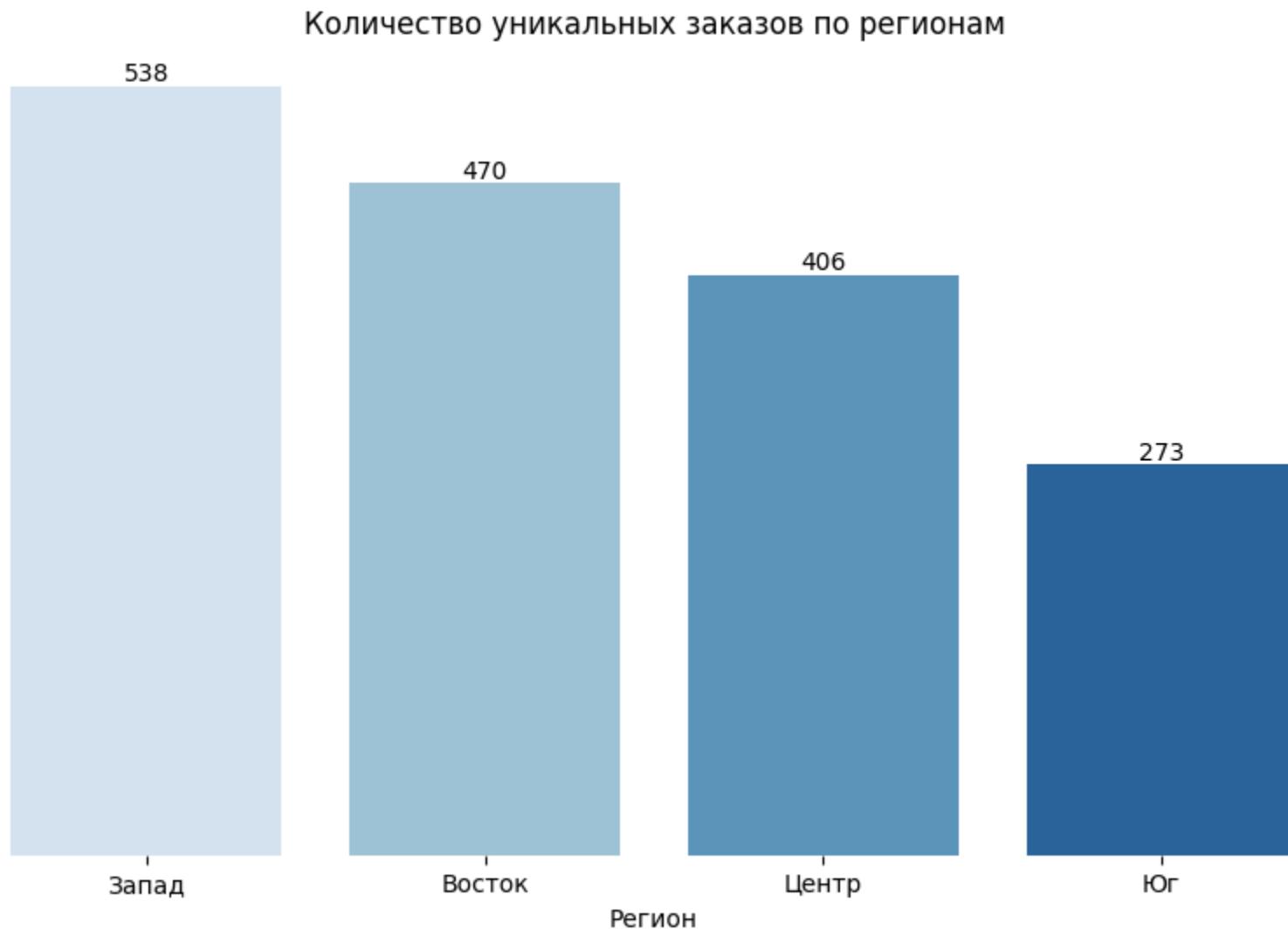
Исследование выполнила Насонкова Светлана  
в рамках курса по анализу данных

## 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

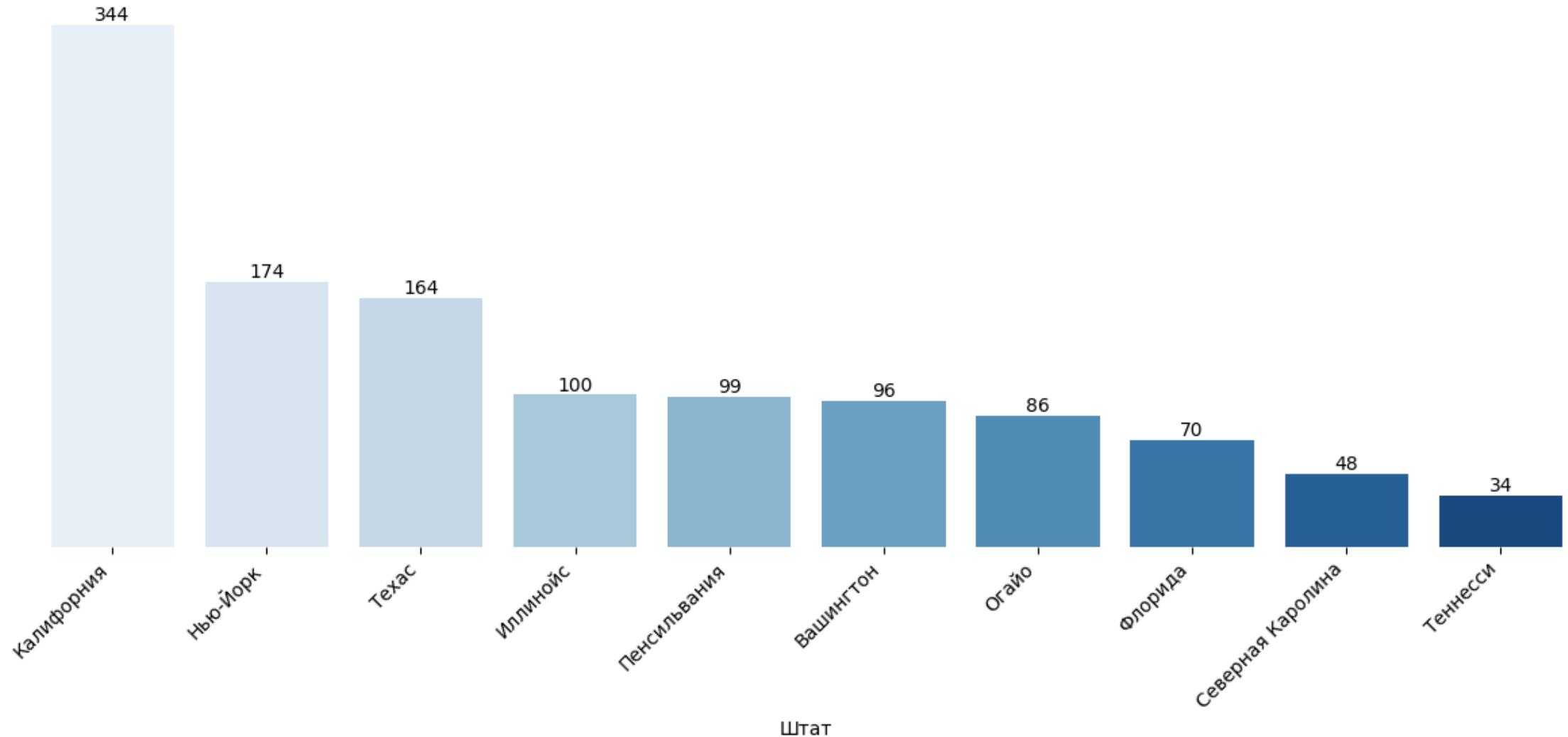
 В результате предобработки и проверки данных на пропуски и дубликаты был получен чистый набор данных, готовый для исследовательского анализа

## Наибольшее количество уникальных заказов в регионе Запад (538)

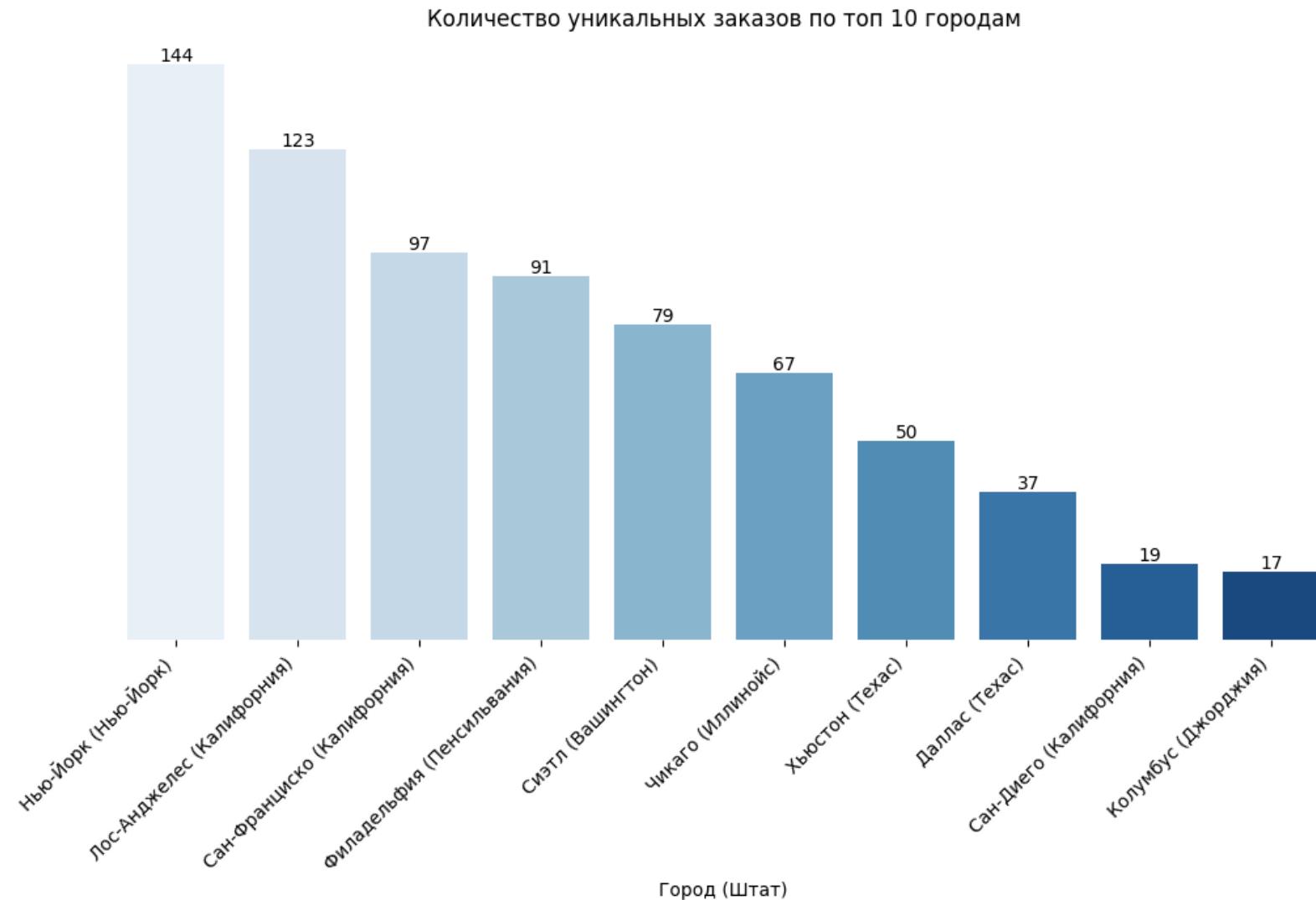


## Наибольшее количество уникальных заказов в штате Калифорния (344)

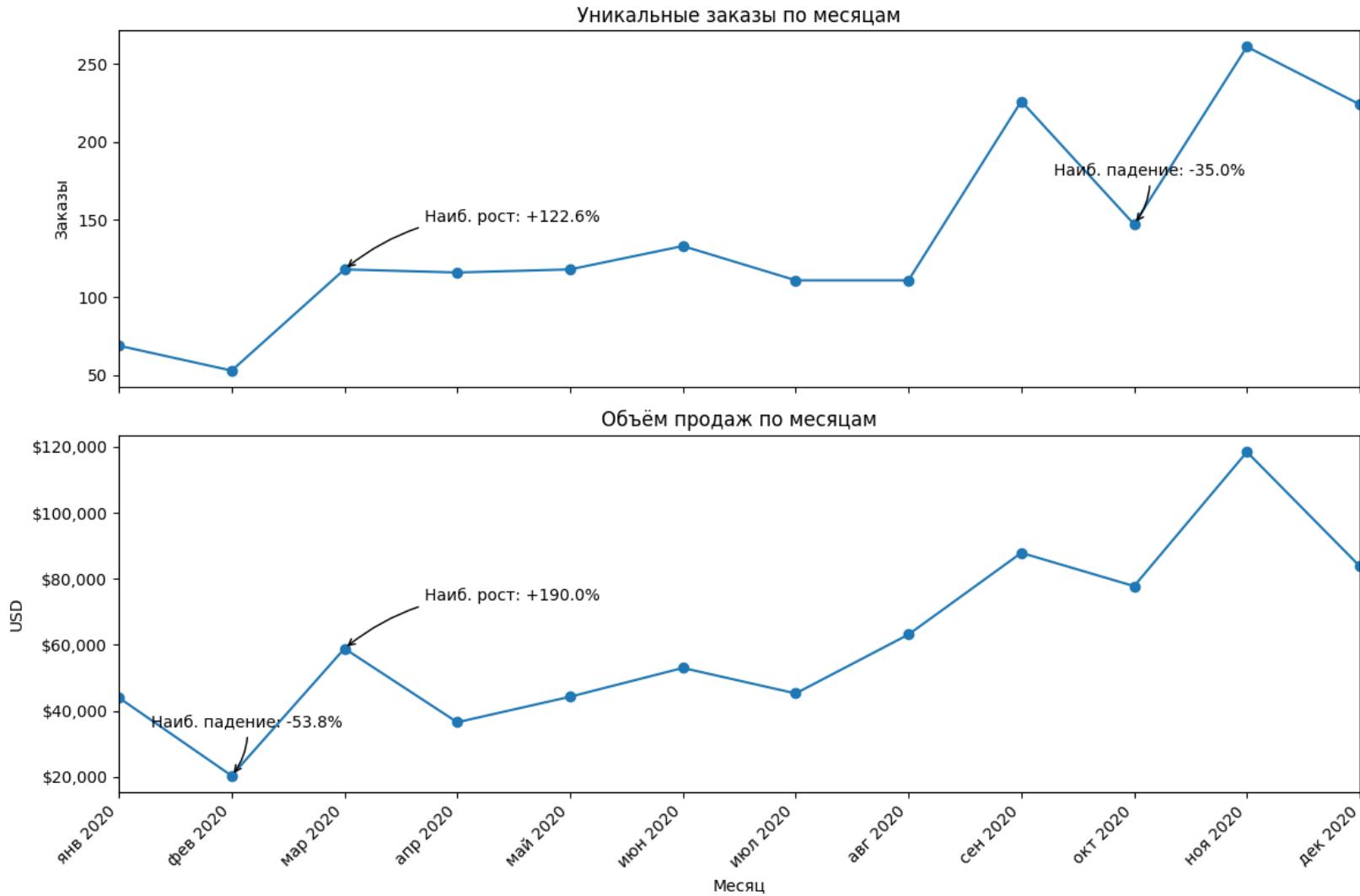
Количество уникальных заказов по топ 10 штатам



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

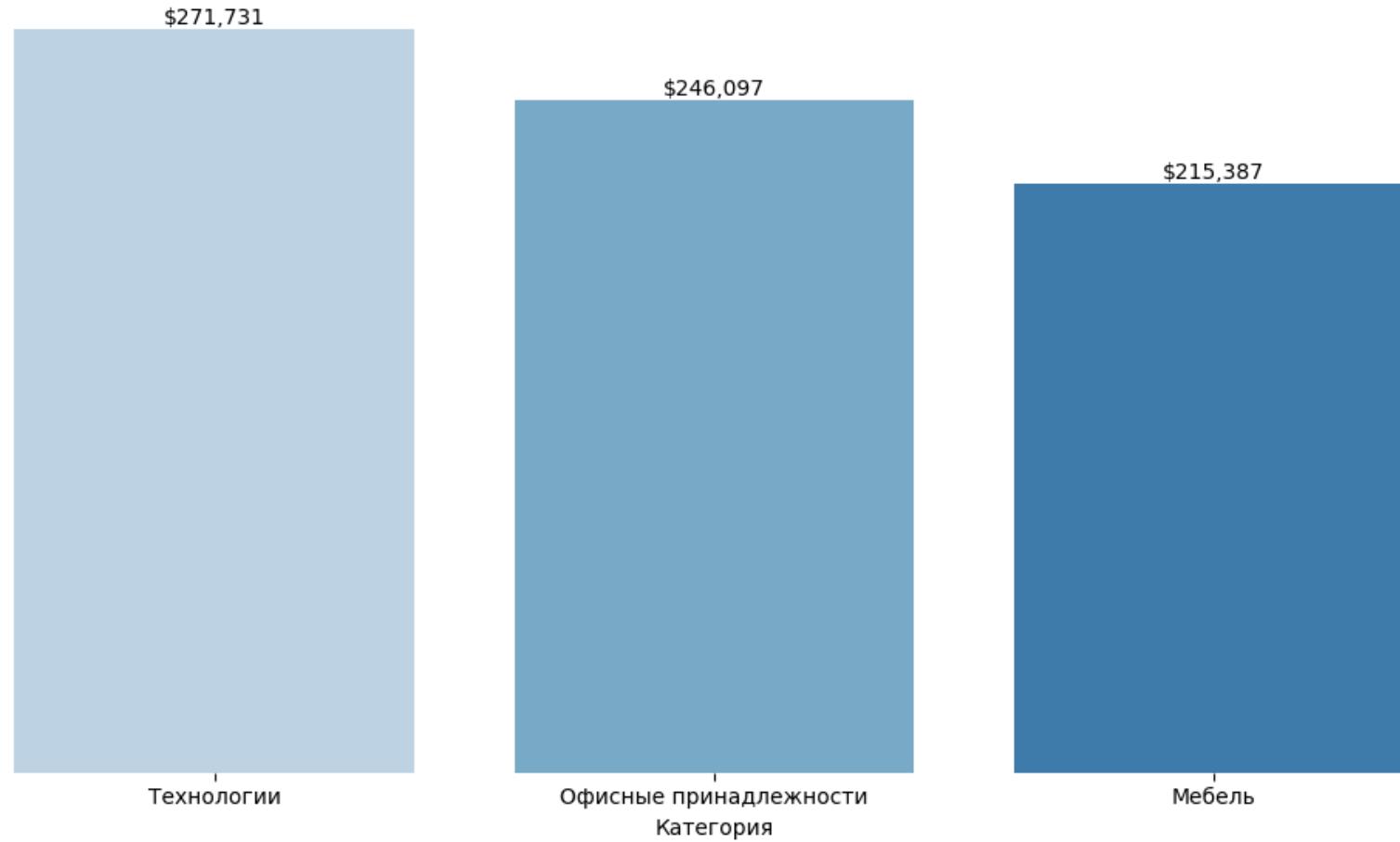


# Минимальные показатели по количеству заказов и объему продаж в феврале, максимальные - в ноябре

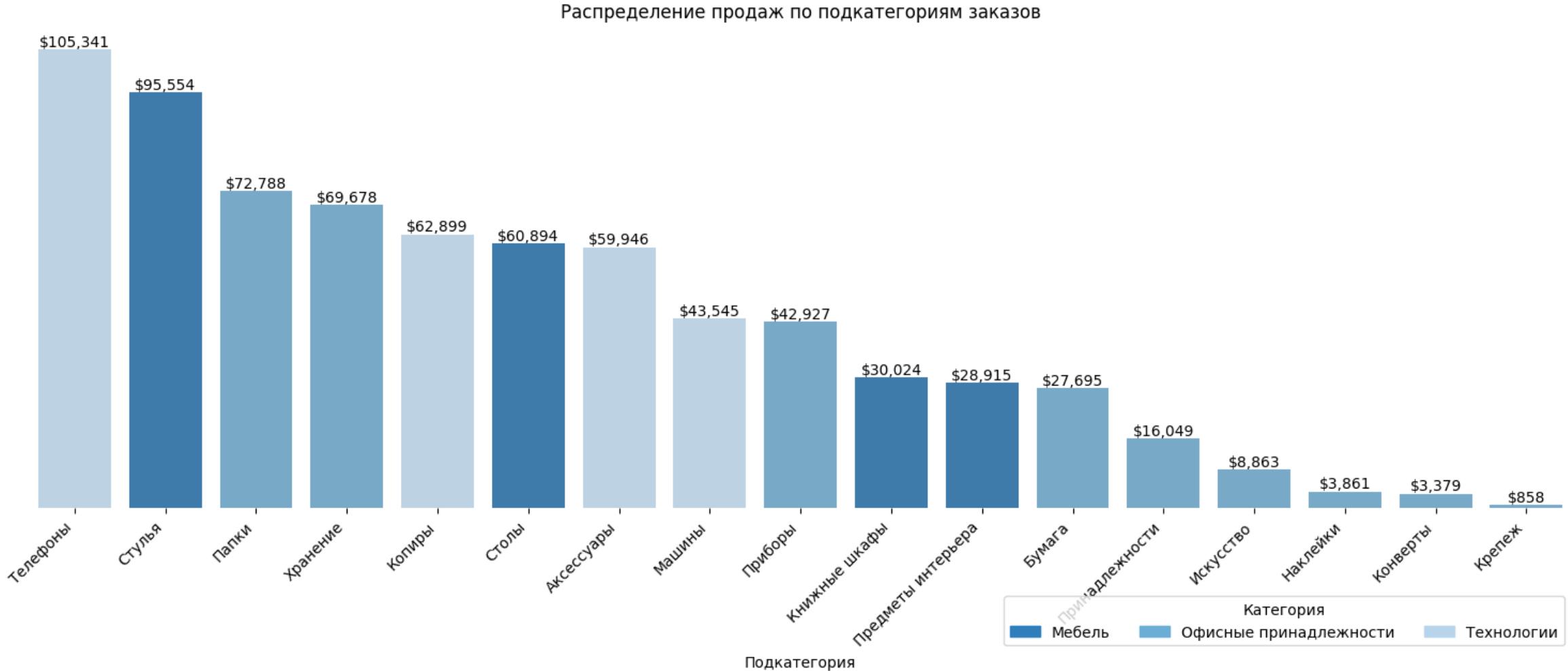


## Лидирующая категория по объему продаж: "Технологии" (271 730 \$)

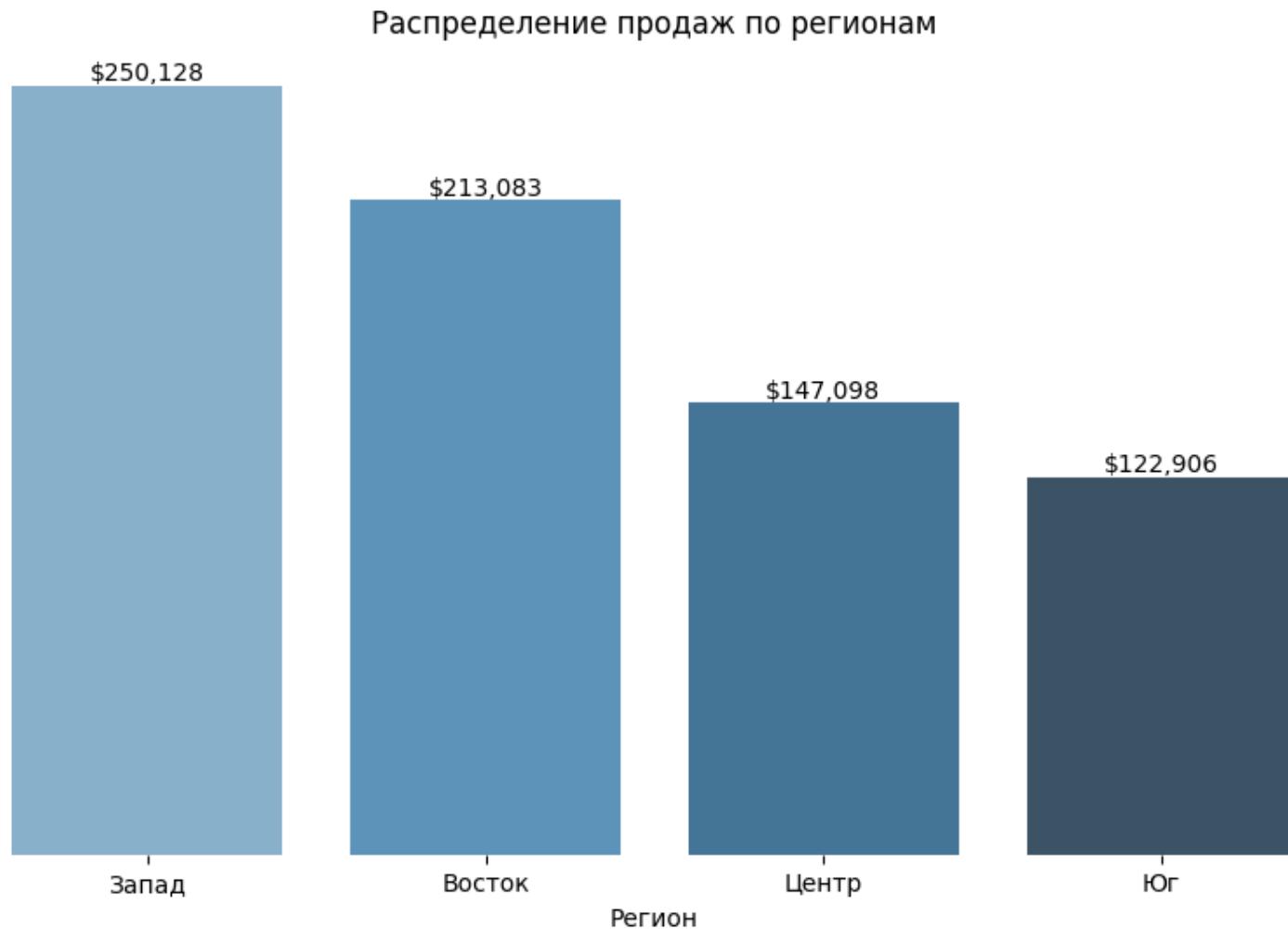
Распределение продаж по категориям заказов



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

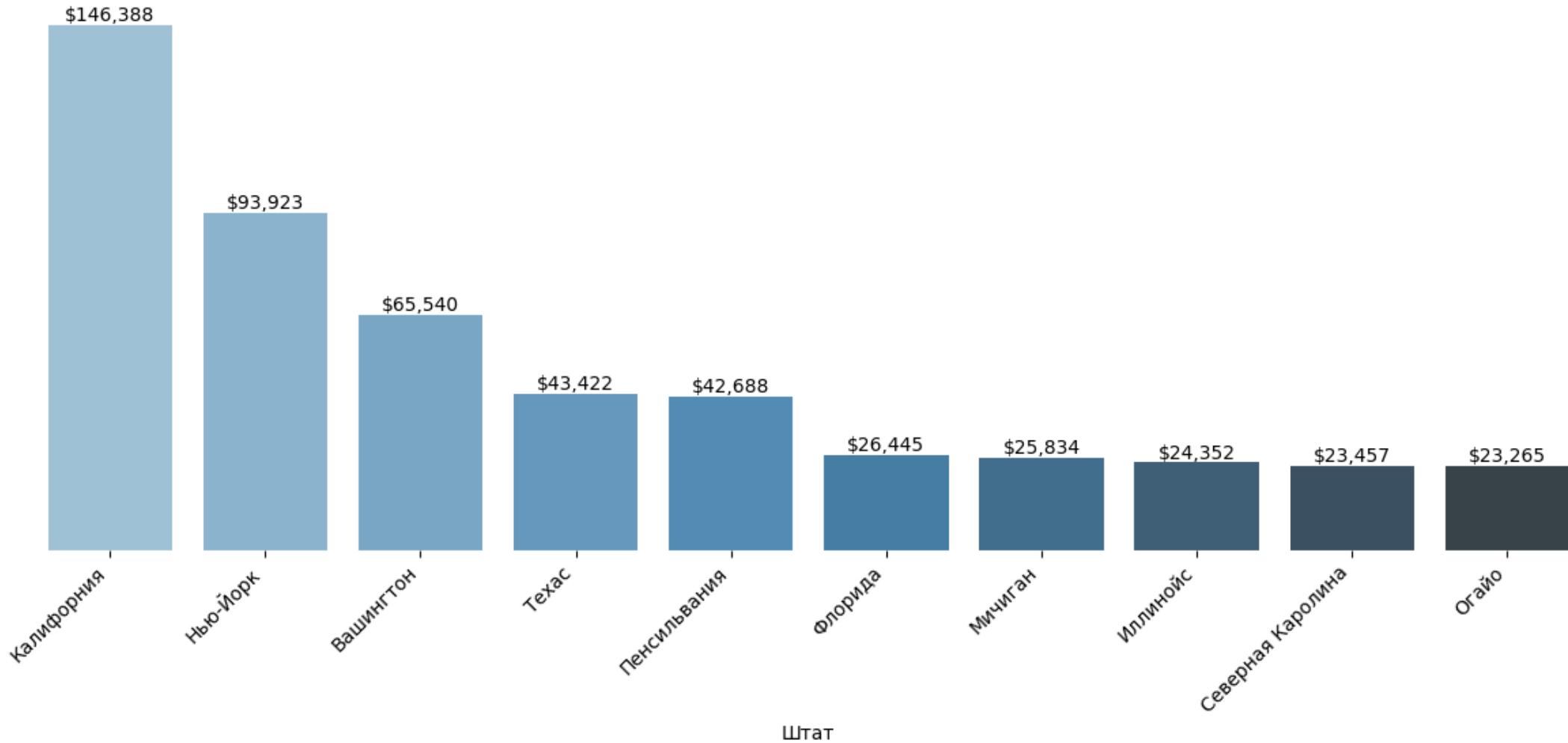


**Наибольший объем продаж зафиксирован в регионе Запад (250 128 \$)**



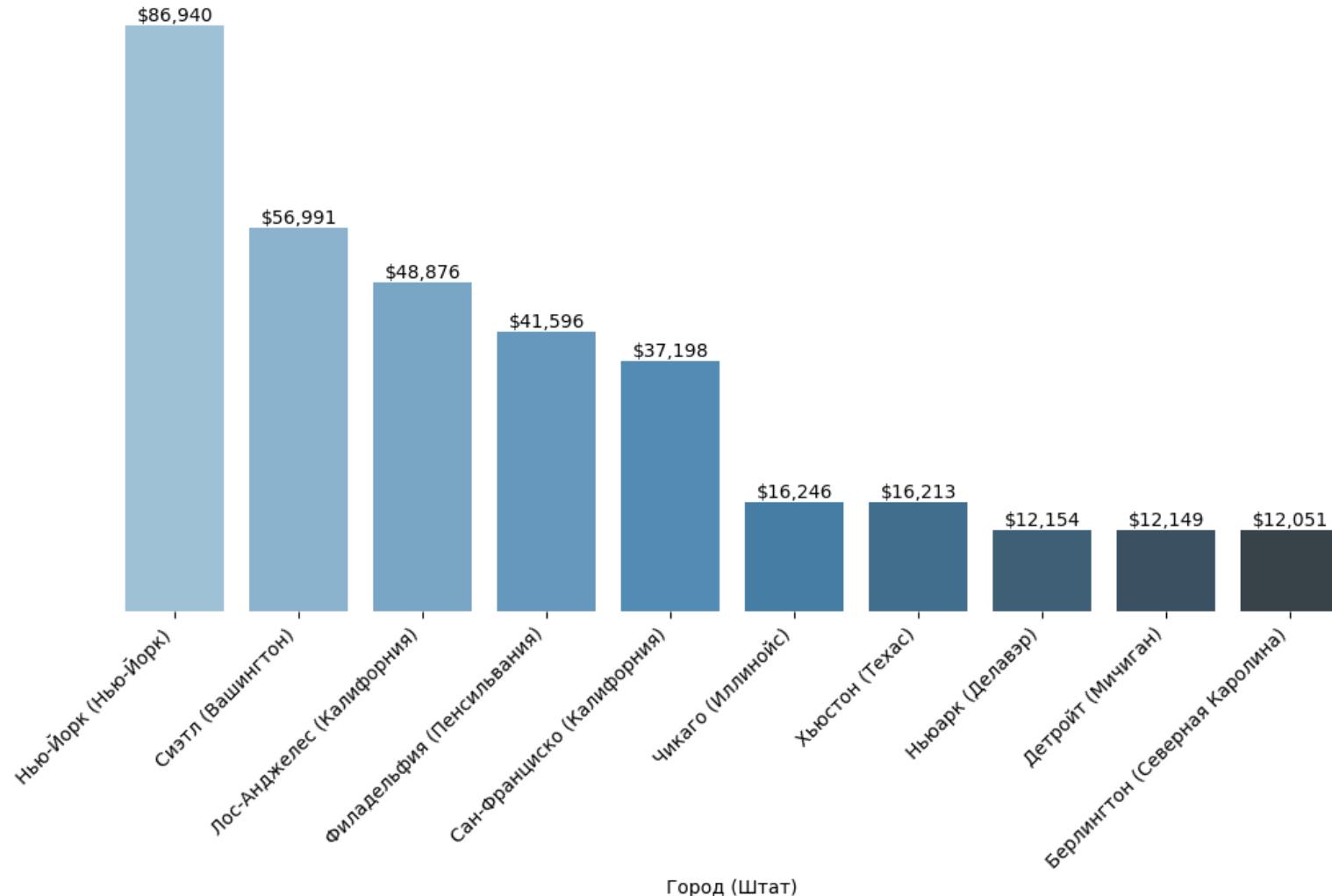
## Лидером по объему продаж является штат Калифорния (146 388 \$)

Распределение продаж по топ 10 штатам

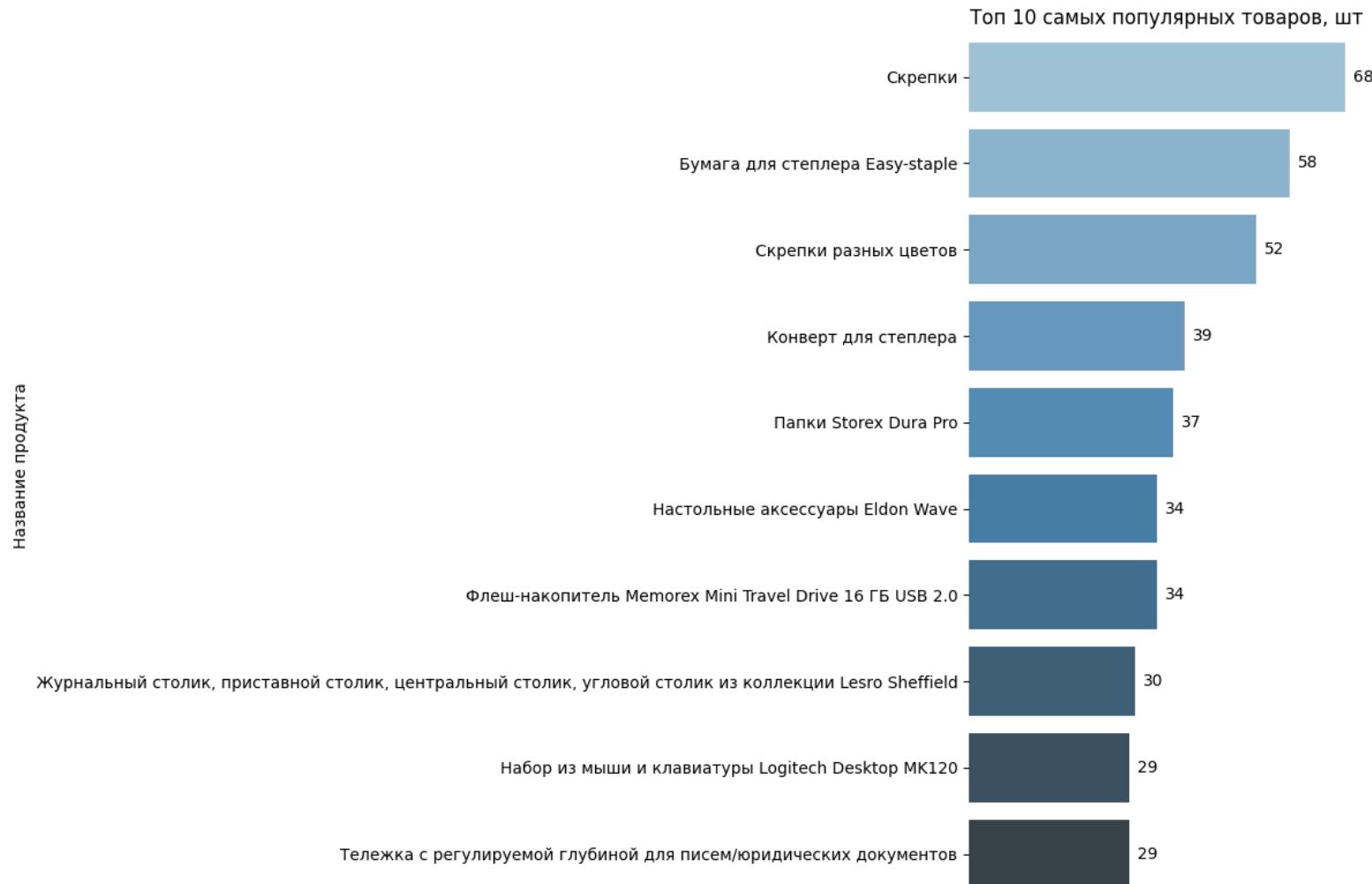


# Наибольший объем продаж зафиксирован в городе Нью-Йорк (86 940 \$)

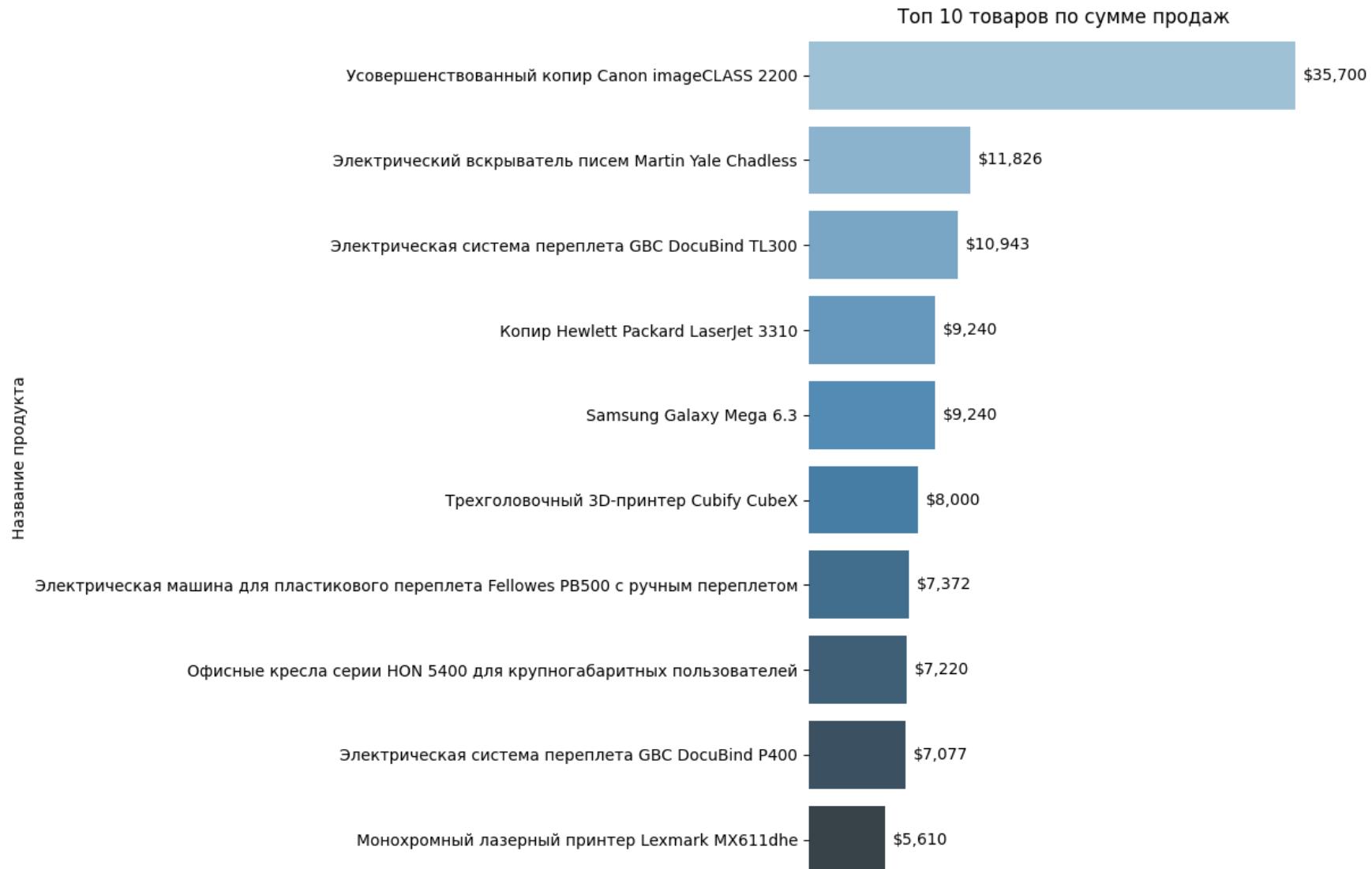
Распределение продаж по топ 10 городам



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

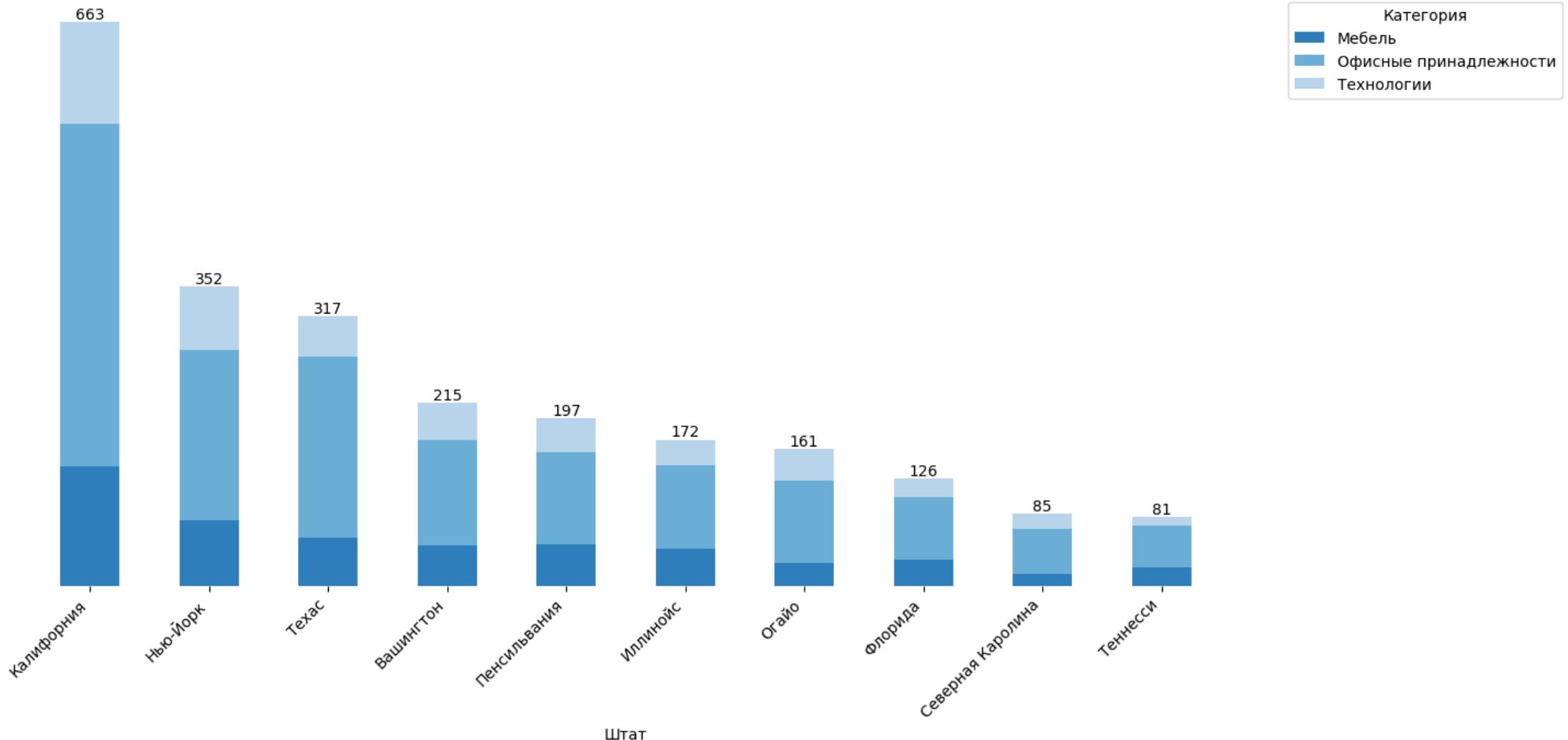


## По сумме продаж в Топ-10 в основном входят товары из категории "Технологии"



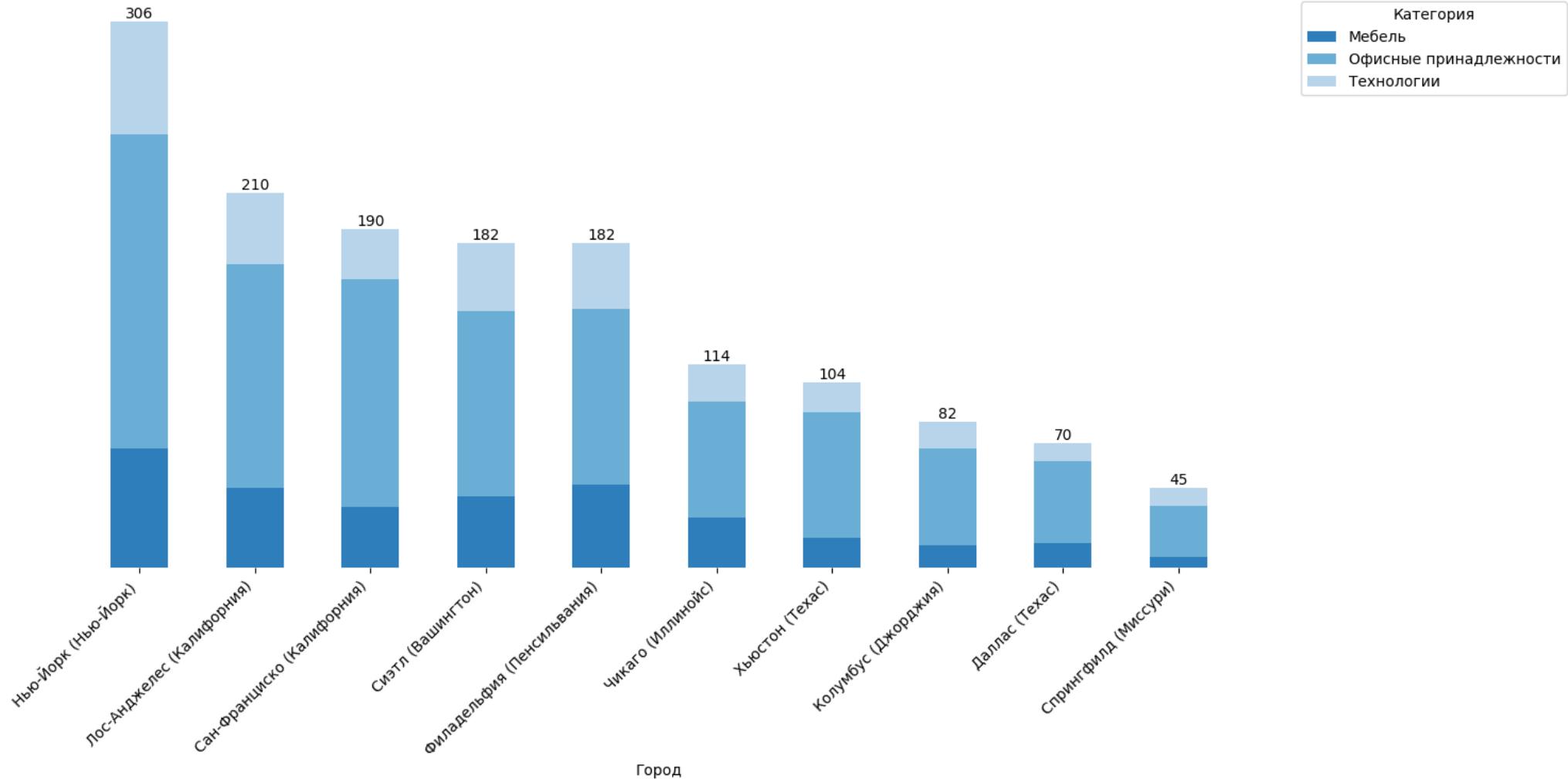
# Категория "Офисные принадлежности" занимает наибольшую долю в общем количестве заказов Топ-10 штатам

Распределение категорий по топ 10 штатам по общему количеству заказов

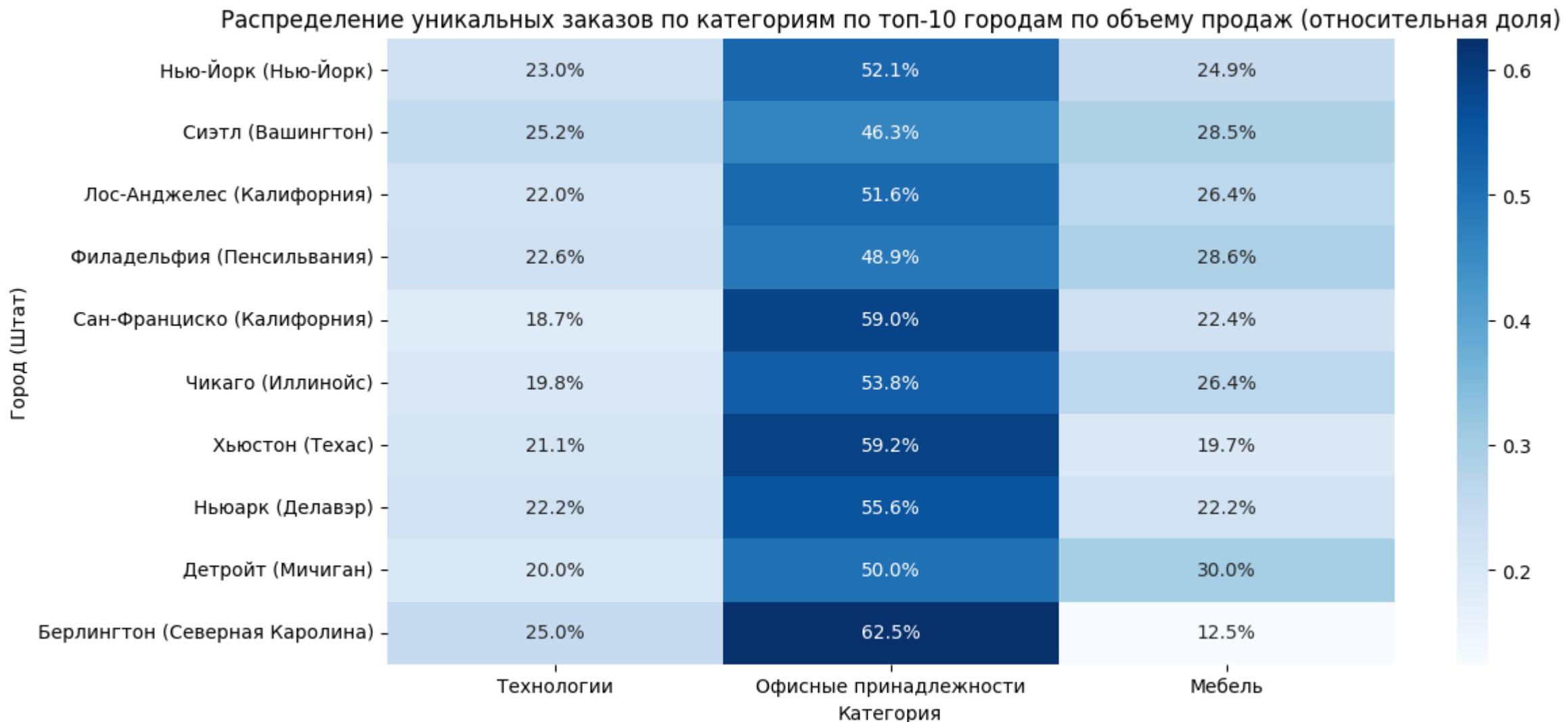


# Категория "Офисные принадлежности" занимает наибольшую долю в общем количестве заказов Топ-10 городам

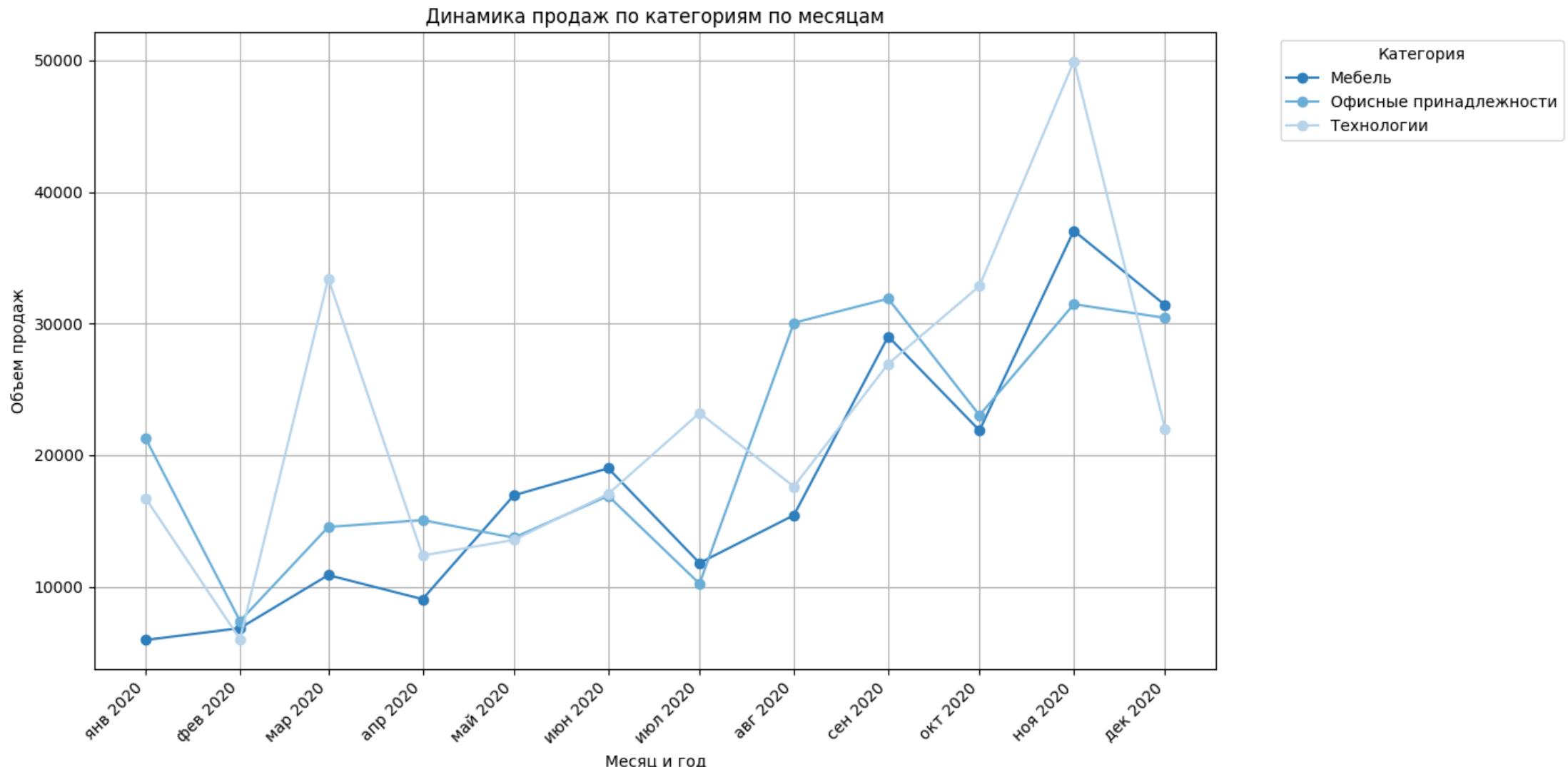
Распределение категорий по топ 10 городам по общему количеству заказов



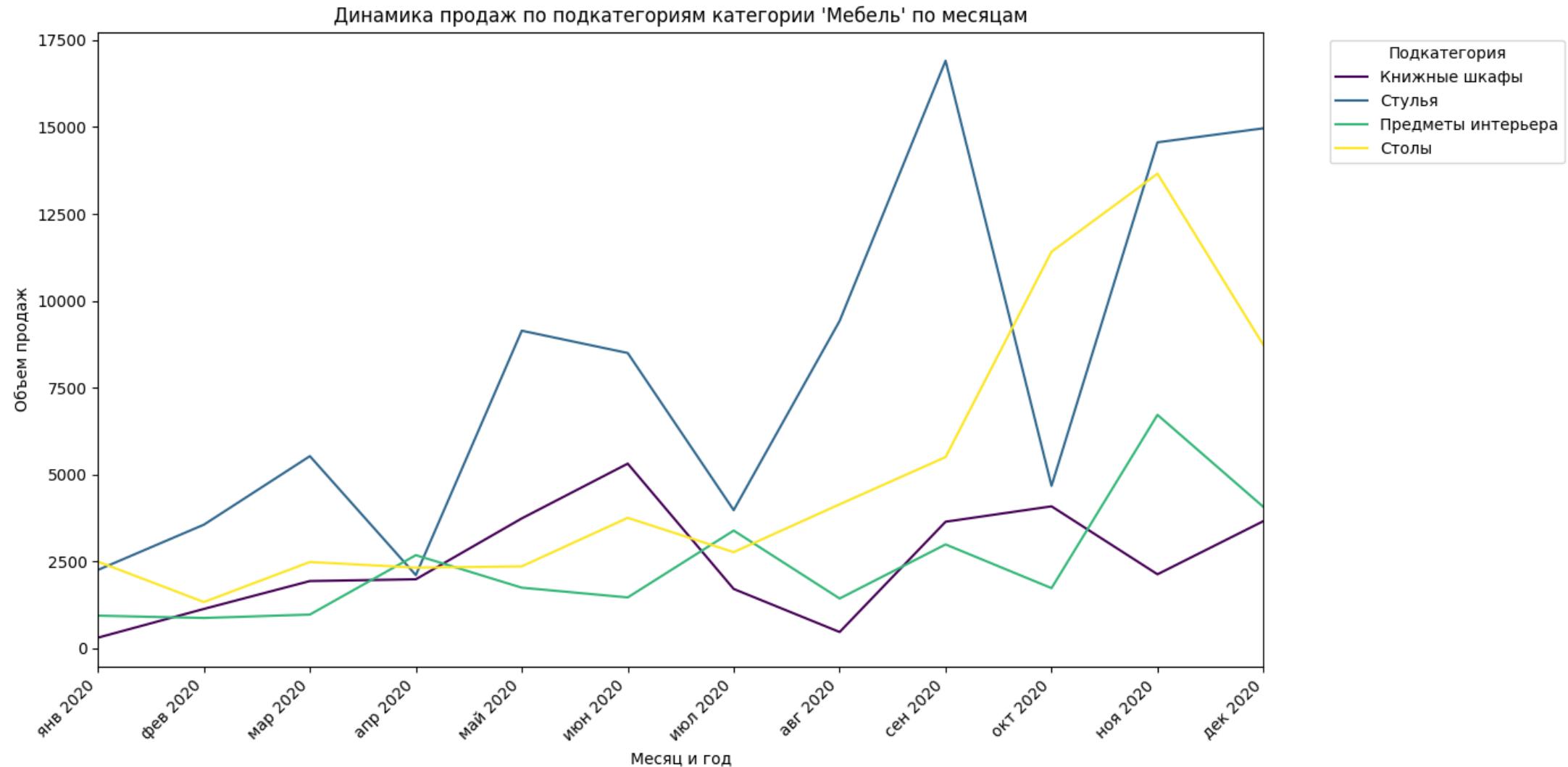
## В большинстве топ-10 городов наибольшее количество уникальных заказов приходится на категорию "Офисные принадлежности"



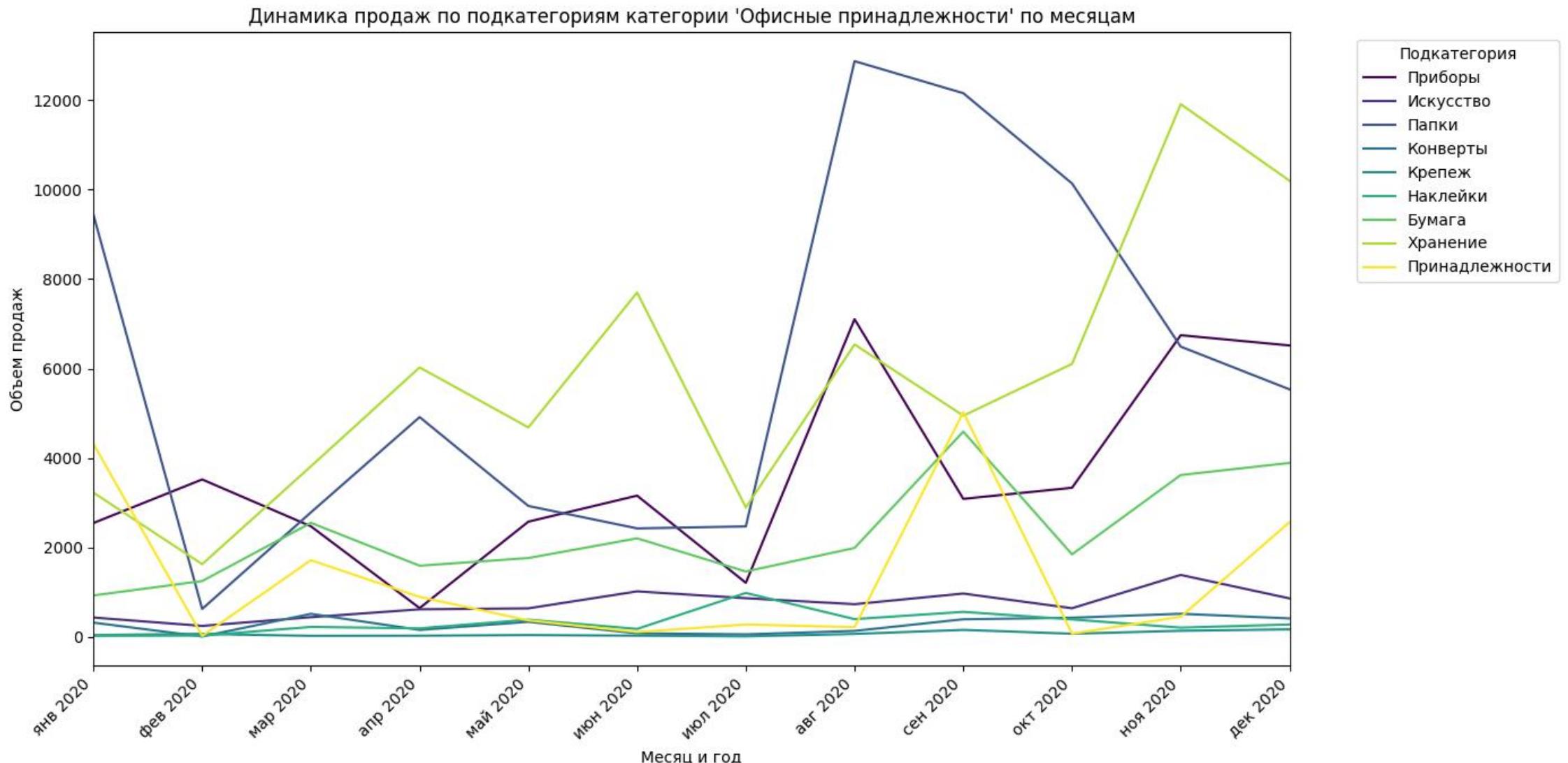
# Все категории демонстрируют общий рост продаж за 2020 год



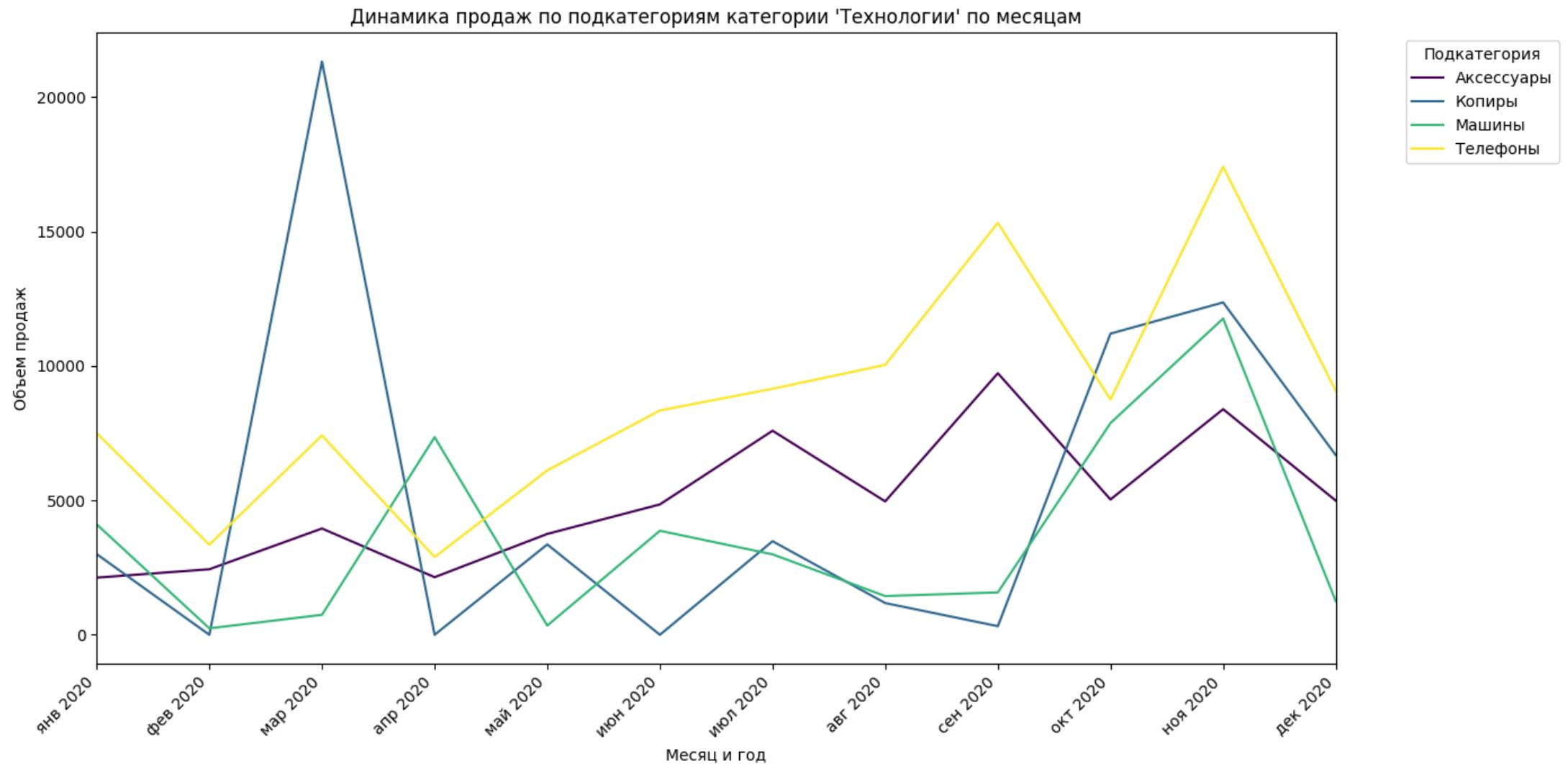
# Подкатегории "Стулья" и "Столы" лидируют по объему продаж в этой категории и показывают уверенный рост



# 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!



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