



Анализ аптечных продаж с помощью SQL

8 аналитических задач на SQL: от топ-аптек до клиентской лояльности

Исследование выполнила Насонкова Светлана
в рамках курса по анализу данных

Цель проекта

Цель:

Проанализировать данные аптечной сети, выявить ключевые закономерности в продажах и поведении клиентов.

Датасет:

- Таблицы: *pharma_orders*, *customers*
- Источник: данные продаж аптечной сети (файлы CSV)
- Основной инструмент: **PostgreSQL**

Основные задачи:



- Определение топ-аптек и топ-лекарств
- Анализ клиентской активности
- Выявление накопленных продаж и лояльных покупателей

SQL-подход и инструменты

Используемые SQL-функции и конструкции:

- GROUP BY, SUM, HAVING, LIMIT — агрегаты
- JOIN, DISTINCT — объединения и уникальные значения
- ROW_NUMBER(), SUM() OVER() — оконные функции
- WITH, UNION ALL — временные таблицы

Формат проекта:

 SQL-скрипты + аналитический отчёт
( README.md + презентация)

Пример запроса:

```
SELECT
    pharmacy_name,
    COUNT(DISTINCT customer_id) AS customers_cnt
FROM
    pharma_orders
GROUP BY
    pharmacy_name
ORDER BY
    customers_cnt DESC
```

Ключевые результаты

Задача	Результат	Бизнес-вывод
Топ-3 аптеки по объему продаж	Столичная, Доктор Айболит, Здравсити	Ключевые точки для инвестиций и масштабирования
Топ-3 самых продаваемых лекарства	Ключевые точки для инвестиций и масштабирования	Основные драйверы ассортимента и выручки
Аптеки с оборотом более 1,8 млн	Столичная, Доктор Айболит, Здравсити	Потенциал инвестиций
Кумулятивные продажи по аптекам	Были рассчитаны нарастающие итоги продаж в каждой аптеке на каждую дату	Это необходимо для отслеживания динамики выручки и построения трендов

Анализ клиентов

- Среднее число клиентов в аптеке: **426–441**
- Лидеры по числу клиентов: **Столичная**
- Топ-10 клиентов по объёму заказов — основа для персонализированных акций
- Кумулятивная сумма заказов помогает понять динамику покупательской активности
- Частые клиенты аптек **Горздрав** и **Здравсити** — ключевые для удержания



Рекомендации:

- Развивать программы лояльности для топ-клиентов
- Поддерживать ассортимент лидирующих лекарств
- Расширять локации аптек с высоким оборотом

Выводы

- **Лидеры рынка:** "Столичная", "Доктор Айболит", "Здравсити" — ключевые аптеки по продажам и клиентам. Приоритет для инвестиций и масштабирования.
- **Ключевой ассортимент:** "Ибупрофен", "Цитрамон", "Аквафорте" — главные драйверы продаж. Основа для оптимизации запасов и продвижения.
- **Фокус на клиентах:** Активный анализ лояльности и активности (топ-10 клиентов). Стратегия: сегментация, персонализация, удержание для роста LTV.
- **Динамика и тренды:** Кумулятивные данные используются для отслеживания изменений, прогнозирования и стратегического планирования.

The background is a blue-tinted photograph of a laboratory. In the foreground, there are several yellow and red pills scattered on a reflective surface. In the background, there are several glass bottles and containers, some containing liquids. The overall scene is dimly lit, with the blue tint dominating the color palette.

Спасибо за внимание!

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