Анализ товарного ассортимента

С 01.10.2018 по 31.01.2020

Выполнил: Иванов Никита Константинович

Оглавление

- 1. Цель исследования.
- 2. Источник данных.
- 3. Общие выводы по исследованию.
- 4. Часы заказов.
- 5. Количество заказов по дням недели.
- 6. Количество заказов по месяцам и категориям.
- 7. Распределение заказов по месяцам и категориям
- 8. Выручка с товаров по группам.
- 9. Число продаж по группам.
- 10. Проверка гипотез ч.1.
- 11. Проверка гипотез ч.2.
- 12. <u>Контакты.</u>

Цель исследования

Проанализировать, какие товары входят в основной и дополнительный ассортимент, чтобы грамотно предлагать покупателям дополнительные товары и оптимизировать закупки (нет смысла закупать много дополнительного товара, когда нет основного).

Источник данных

Датасет 'ecom_dataset_upd.csv', в котором каждая запись — это покупка пользователя из интернет-магазина.

```
- `date` — дата заказа;
```

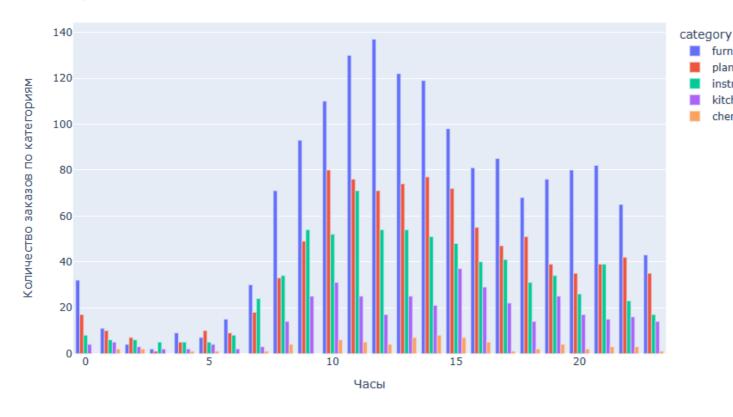
- `customer_id` идентификатор покупателя;
- `order_id` идентификатор заказа;
- `product` наименование товара;
- `quantity` количество товара в заказе;
- `price` цена товара.

Общие выводы по исследованию

- пик заказов приходится на период с 09:00 до 16:00,
- активность по дням недели примерно одинаковая,
- больше всего заказов было сделано 02-2019, 04-2019, 12-2018, 10-2018 и 01-2020,
- бо́льшую выручку составляет группа АА 42.9%, четвертую часть 26.3% группа ВА, 10.8% группа СА, 6.37% группа АВ,
- чуть больше половины всех проданных товаров 51.6% составляет группа АА, пятую часть 20.9% группа АВ и около 7% по группам АС и ВС,
- в худшую сторону и по выручке и по количеству проданных товаров выделяется группа СС,
- необходимо закупать основной ассортимент в большем объеме, поскольку его средний чек в целом, а также продажи по будням и выходным по отдельности, значительно выше чем у дополнительного ассортимента

Часы заказов

Распределение количества заказов по часам



Вывод:

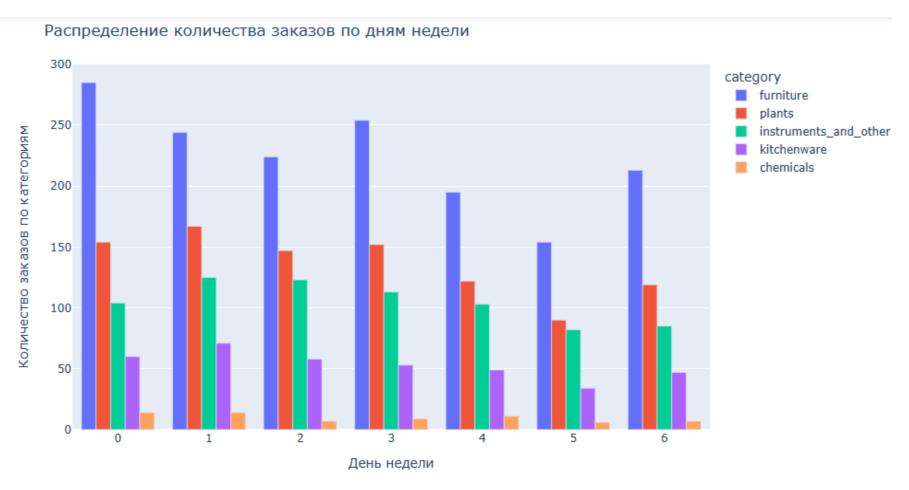
furniture

kitchenware chemicals

nstruments_and_other

- больше всего заказов происходит с 08:00 утра до 00:00 ночи, при этом пик заказов приходится на период с 09:00 до 16:00,
- наименее активные часы: с 01:00 часа ночи до 07:00 утра.

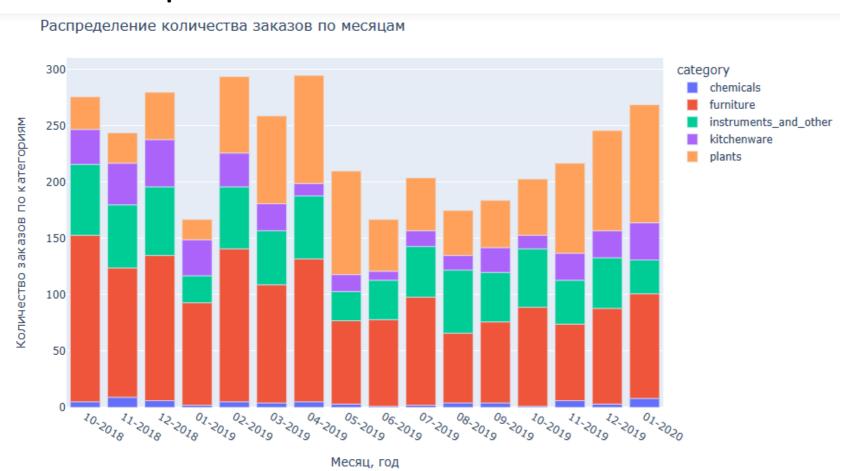
Количество заказов по дням недели



Вывод:

• активность по дням недели примерно одинаковая, но меньше всего заказов происходит по субботам

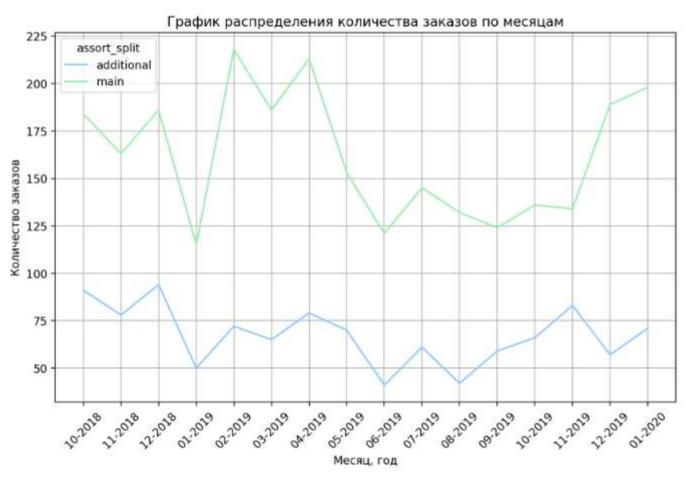
Распределение заказов по месяцам и категориям



Вывод:

- больше всего заказов было сделано 02-2019, 04-2019, 12-2018, 10-2018 и 01-2020,
- в худшую сторону по количеству заказов выделяются 01-2019, 06-2019 и период с августа по сентябрь включительно 2019 года.

Распределение количества заказов по месяцам и ассортименту

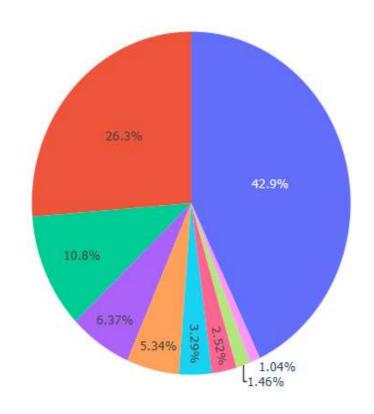


Вывод:

- во многом можно заметить схожесть распределений количества заказов в основной и дополнительной группах,
- резкие спады заказов наблюдаются 01-2019, 06-2019, при этом можно проследить, что 01-2020 количество заказов было намного выше,
- пик количества заказов можно проследить с 02-2019 по 04-2019 включительно.

Выручка с товаров по группам

Выручка с товаров по группам



Вывод:

CC

- бо́льшую выручку Выручка с товаров составляет группа АА 42.9%, четвертую часть 26.3% группа ВА, 10.8% группа СА, 6.37% группа AB,
 - меньше всего выручки приносят группы ВС 2.52%, CC 1.46% и AC 1.04%.

Число продаж по группам

Число продаж товаров по группам



Вывод:

- чуть больше половины всех проданных товаров (51.6%) составляет группа АА, пятую часть (20.9%) группа АВ и около 7% по группам АС и ВС,
- меньше всего проданных товаров в группах СС (2.82%), СВ (1.2%) и СА (0.98%).

Проверка гипотез ч. 1

Были проверены следующие гипотезы (был использован односторонний t-тест):

H_0: Средний чек основного ассортимента = средний чек дополнительного ассортимента H_a: Средний чек основного ассортимента > средний чек дополнительного ассортимента alpha = 0.05

Вывод по тестированию: pvalue оказалось значительно меньше 0.05, в следствие чего мы отвергаем нулевую гипотезу, а значит у нас есть основания считать, что средний чек основного ассортимента значительно больше среднего чека дополнительного ассортимента. Из этого вытекает необходимость увеличения ассортимента товаров основного ассортимента и активного их продвижения на сайте.

Проверка гипотез ч. 2

Были проверены следующие гипотезы (был использован односторонний t-тест):

H_0: Среднее количество продаж основного ассортимента в будни/выходные = среднее количество продаж дополнительного ассортимента в будни/выходные H_a: Среднее количество продаж основного ассортимента в будни/выходные > среднее количество продаж дополнительного ассортимента в будни/выходные alpha = 0.05

*будни и выходные проверялись по отдельности.

Вывод по тестированию: среднее количество продаж основного ассортимента, как в будни, так и в выходные дни значительно больше продаж дополнительного ассортимента.

Контакты

• Телефон: 89512052769

• Email: kdlarw@yandex.ru

• Telegram: https://t.me/sor1al