

Darstellung und Auswertung des Datensatzes "Sales Product Ecommerce"

Volkan Korunan

16. Januar 2025

Kernaussage

Die Analyse von Verkaufsdaten unterstützt datengetriebene Entscheidungen, optimiert Verkaufsstrategien und visualisiert wichtige Muster zur Verbesserung der Geschäftsergebnisse.

Problem

Wie können Verkaufsdaten genutzt werden, um die Effizienz der Verkaufsstrategie zu verbessern und gezielte Handlungsempfehlungen für verschiedene Stakeholder abzuleiten?

Intervention

Für die Analyse wird Power BI verwendet, um folgende Ziele zu erreichen:

- Visualisierung der Verteilung der Verkäufe nach Produktkategorien, Geschlecht und Altersgruppen.
- Erstellung interaktiver Dashboards zur Darstellung von Verkaufskennzahlen.
- Anwendung datengetriebener Methoden zur Optimierung der Geschäftsstrategie.

Kontrollintervention

Alternativ können andere Analysewerkzeuge wie Tableau oder Python-Bibliotheken (z.B. pandas, matplotlib) verwendet werden, um vergleichbare Ergebnisse zu erzielen.

Ergebnismaß

Die Analyse liefert:

- Einblicke in die Verkaufsmuster und -trends.
- Erkenntnisse zur Optimierung der Marketing- und Vertriebsstrategie.
- Visualisierte Ergebnisse wie Kreisdiagramme, Balkendiagramme und Karten.

Nachvollziehbare Schritte

1. Stand der Forschung

Die Datenanalyse ist ein wesentlicher Bestandteil der Betriebswirtschaftslehre und hilft, die Effizienz der Verkaufsstrategien zu steigern.

2. Datenerfassung

Der Datensatz wurde aus der Datei *Sales Product Ecommerce.csv* importiert und in Power BI bereinigt und vorbereitet.

3. Datenvisualisierung

Die Visualisierungen umfassen:

- Kreisdiagramme zur Darstellung der Geschlechterverteilung und Altersgruppen.
- Säulendiagramme zur Verteilung von Verkäufen nach Kategorien.
- Karten zur geografischen Verteilung von Rabatten.

Analyse der Ergebnisse

1. Dashboard Seite 1

- Gesamtsumme der Verkäufe: **12 Mrd.**
- Verteilung nach Altersgruppen und Geschlecht mittels Säulendiagrammen.
- Kreisdiagramm zur Aufteilung von Bestellungen nach Produktkategorien.

2. Dashboard Seite 2

- Karten zur Verteilung von Rabatten nach Städten und Geschlechtern.
- Balkendiagramme zur Preisverteilung nach Produkten und Kategorien.

3. Dashboard Seite 3

- Geografische Verteilung der Kundenstandorte mit Schwerpunkt auf Altersgruppen.
- Gestapelte Diagramme zur Analyse von Bestellmengen verschiedener Produkte.

4. Dashboard Seite 4

- Summen von Preisen und Rabatten für verschiedene Produkte.
- Tabellen zur detaillierten Darstellung der Verkaufsergebnisse.

Ausblick

- Anwendung auf größere und komplexere Datensätze.
- Integration von Machine-Learning-Methoden zur Vorhersage zukünftiger Verkaufszahlen.
- Erweiterte Visualisierungsmöglichkeiten wie interaktive Dashboards und Heatmaps.
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, um datengetriebene Strategien zu fördern.