

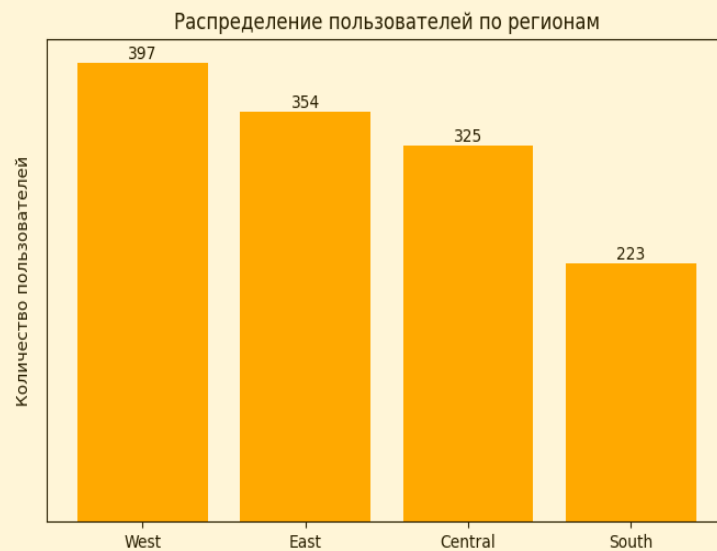
# Исследовательский анализ продаж на маркетплейсе



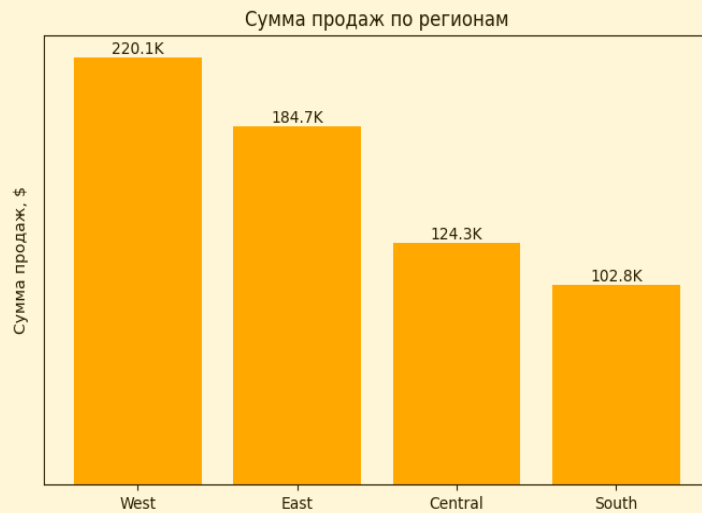
Исследование выполнил Уляшев Виталий  
в рамках курса по анализу данных

### **Основная информация о данных:**

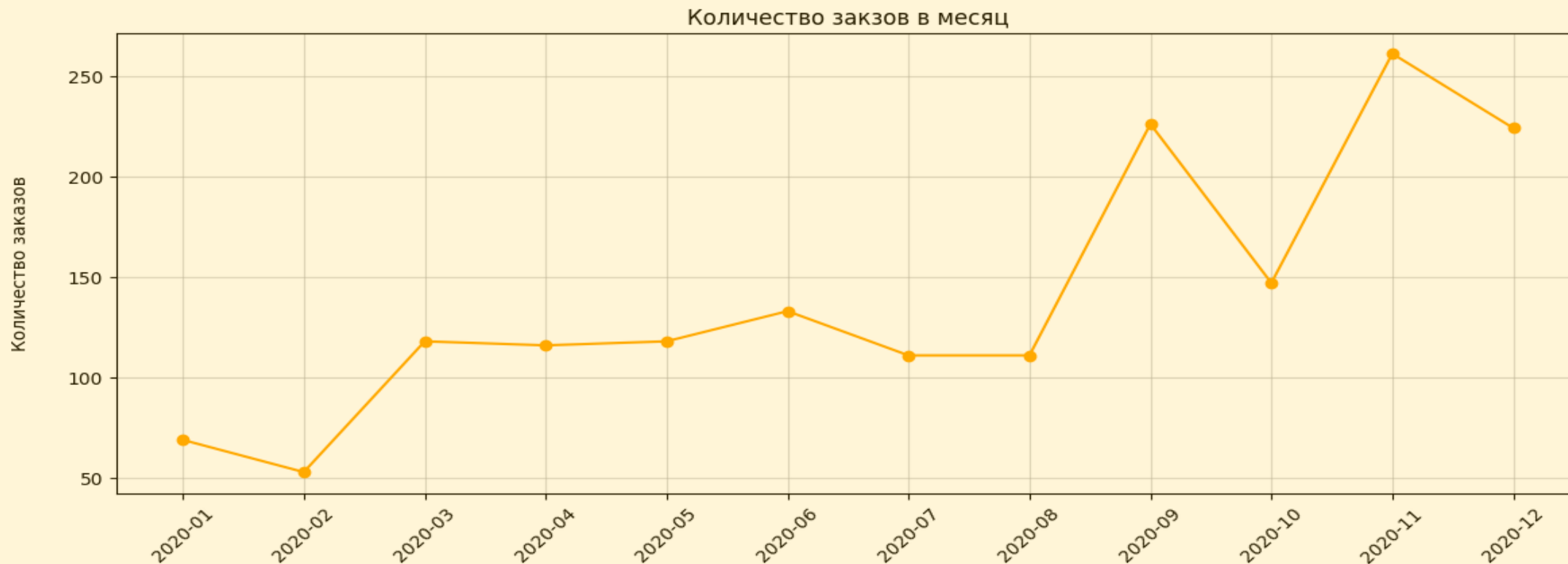
- Количество уникальных заказов - 1687.
- Количество уникальных покупателей - 693.
- Даты заказов находятся в диапазоне с 2020-01-01 по 2020-12-30.
- 50% заказов сделано на сумму от 29.3 до 396.1 \$. 9% от всех заказов сделаны на сумму более 1,000 \$, из них очень редкие заказы, сумма которых превышает 6,000 \$.



Больше всего покупателей находится в западной части страны, 397 уникальных клиентов, из них 291 человек из Калифорнии. Также много пользователей из штатов Нью-Йорк и Техас, 158 и 153 человека соответственно. Если рассматривать города, то больше всего покупателей из Нью-Йорка, 133 человека. На втором и третьем месте по количеству покупателей Лос-Анджелес и Сан-Франциско, города из штата Калифорния.



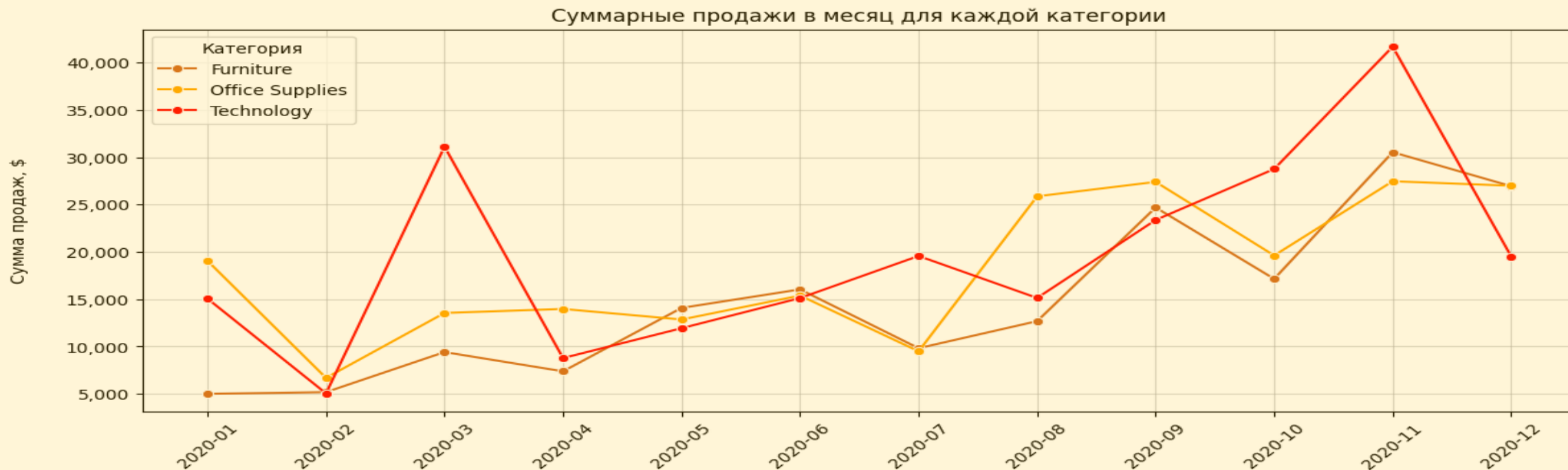
По сумме продаж западный регион лидирует, также, как и по количеству пользователей. Суммарных продаж в этом регионе на 220,100 \$. В разрезе штатов лидеры прежние, Калифорния - 128,900 \$ и Нью-Йорк - 87,100 \$. А на третьем месте теперь Вашингтон - 61,300 \$, не смотря, что количество пользователей там меньше, чем в Техасе, но видимо они делают более частые или дорогие покупки. По продажам среди городов лидирует Нью-Йорк - 80,400 \$. На втором месте Сиэтл - 53,300 \$, хотя количество пользователей там меньше, чем Лос-Анджелес или Сан-Франциско.



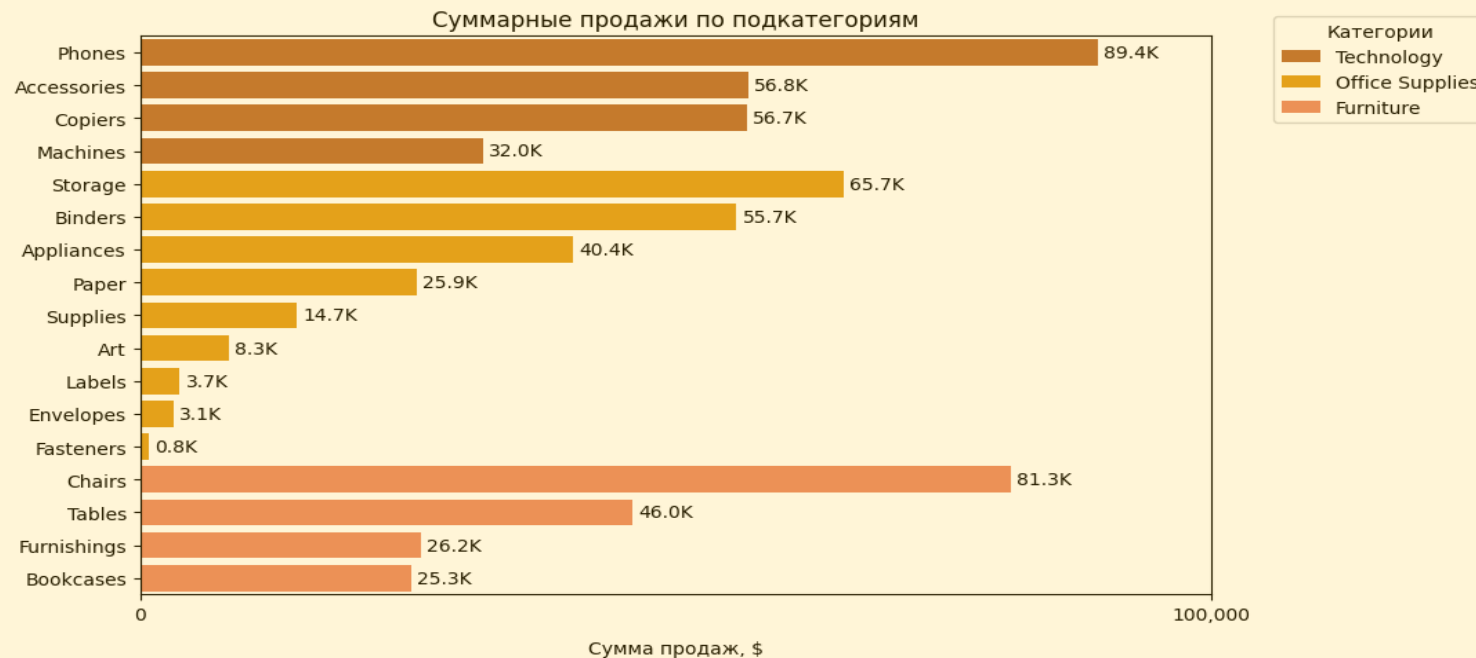
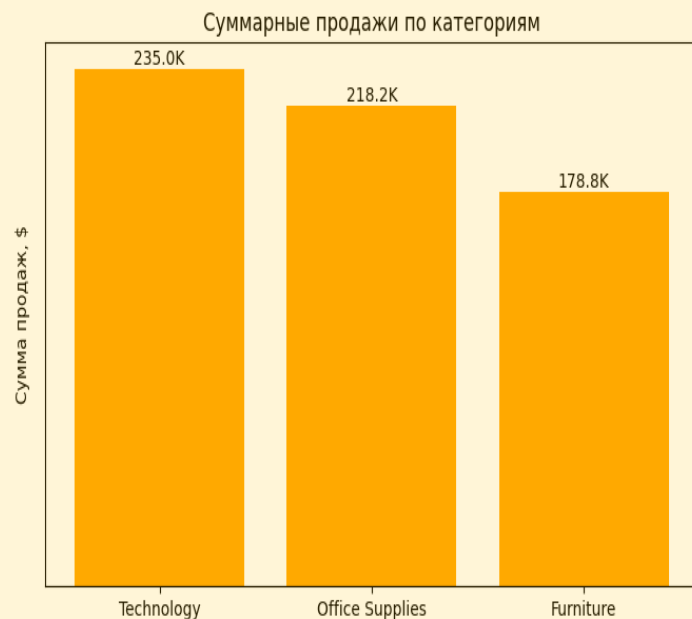
В начале года в марте наблюдается рост заказов с 50 до 120. Далее этот показатель вплоть до августа находился практически без изменений, только в июне можно видеть небольшой рост. В следующие месяцы можно наблюдать тренд резкого роста. В сентябре число заказов достигло отметки в 230, в октябре спад до 150, а в ноябре новый максимум - 260 заказов в месяц. Возможно такому росту способствовали удачные рекламные компании.



В динамике продаж, тоже видим восходящий тренд, достигающий максимума в ноябре - 100,000 \$. Рост продаж наблюдается практически в течении всего года, за исключением нескольких месяцев, в апреле, июле и октябре можно видеть небольшие спады продаж. А в конце года в декабре продажи упали довольно резко со 100,000 до 75,000 \$.

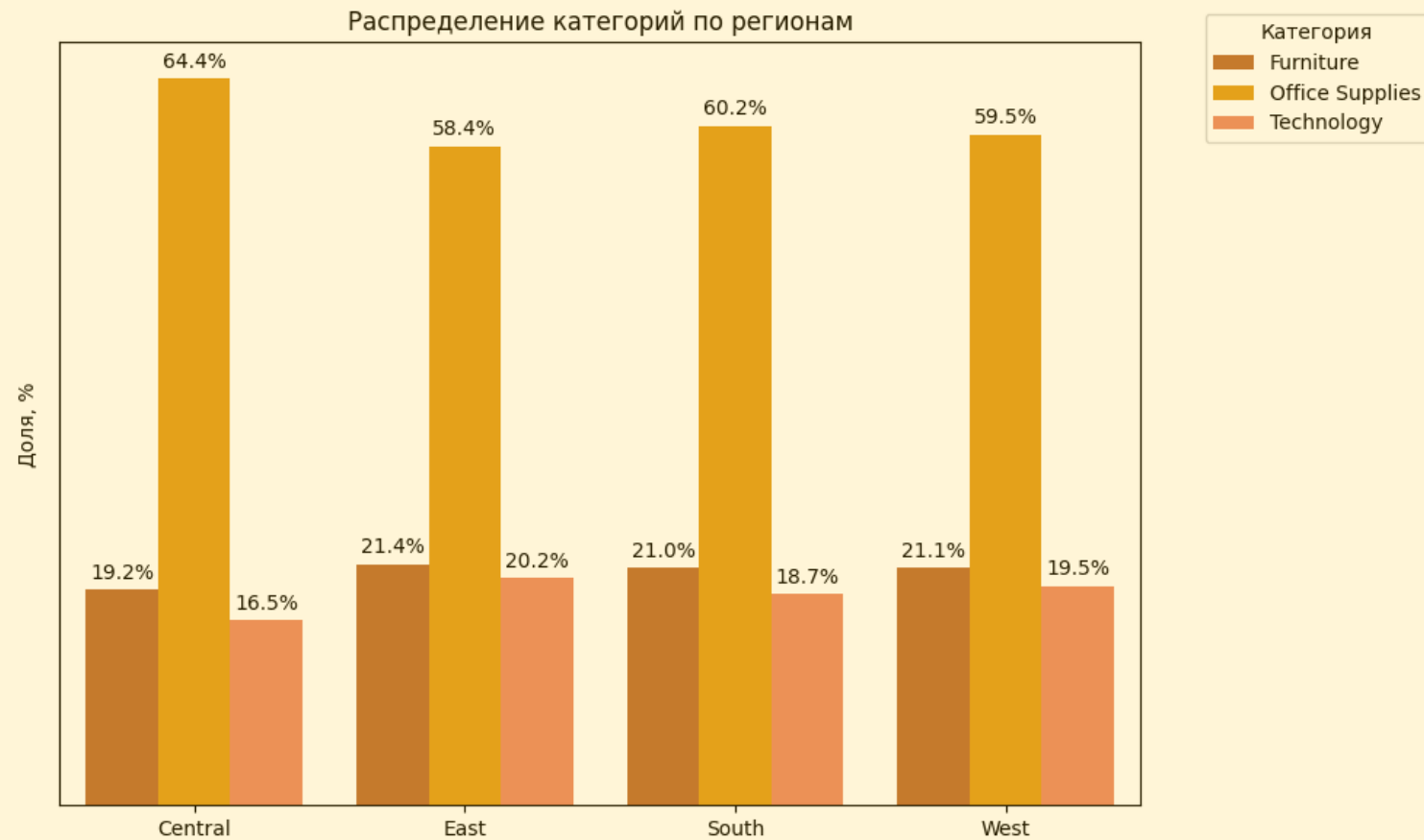


Тенденция продаж внутри каждой категории схожа с общим графиком продаж, в течении всего года по каждой категории наблюдается плавный рост. Также у каждой категории можно заметить свои всплески и падения. Так например, продажи в категории "Technology" имеют резкий отличительный рост в марте и такой же резкий спад в следующем месяце. В августе можно отметить резкий спрос на товары из категории "Office Supplies", возможно это связано с началом учебного года. В октябре продажи по категориям "Office Supplies" и "Furniture" упали, а продажи по категории "Technology" наоборот выросли, но в конце года продажи по категории "Technology" резко упали, намного сильнее других категорий.

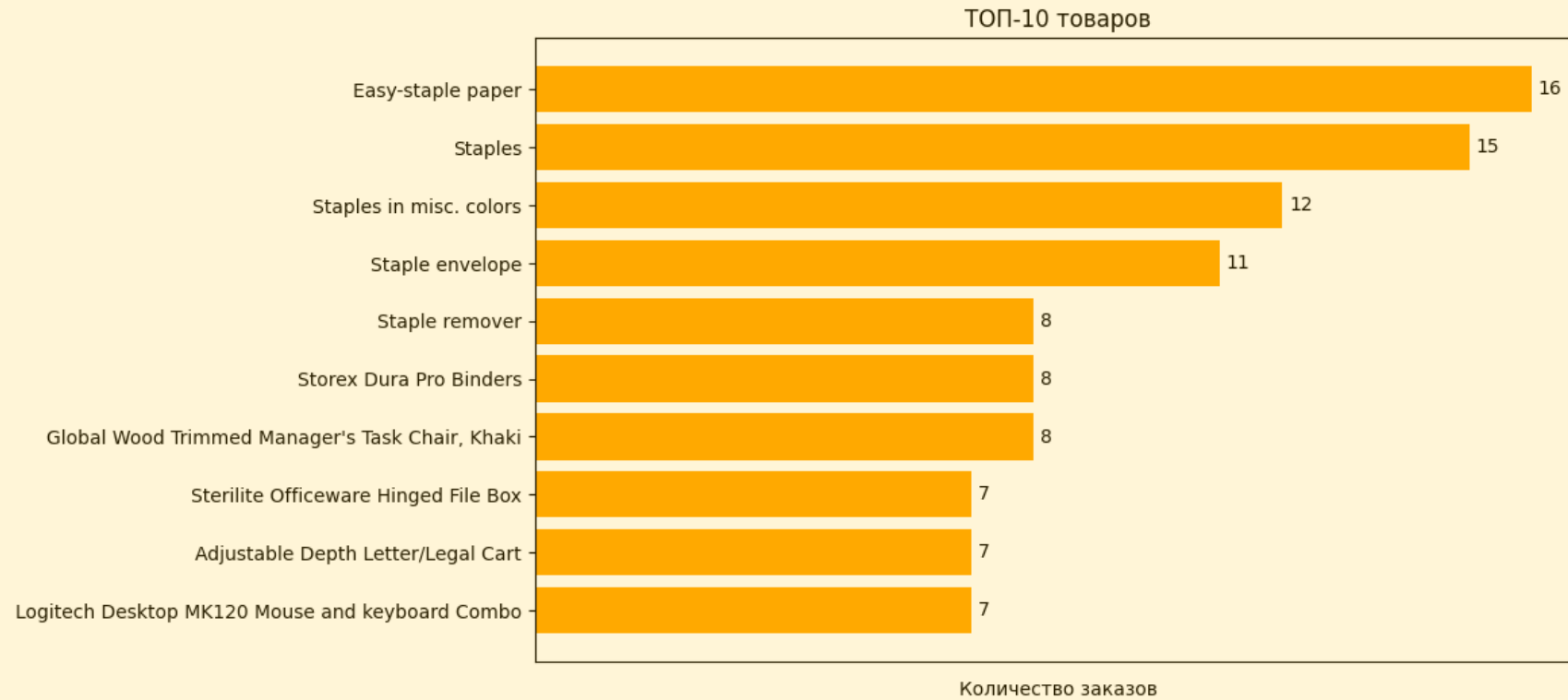


Больше всего выручки принесли товары из категории "Technology" - 235,000 \$, возможно эти товары просто дороже остальных. Меньше всех принесла выручки категория "Furniture" - 178,800 \$. Если смотреть продажи по подкатегориям, то видно, что больше всего выручки принесли продажи телефонов - 89,400 \$, они находятся в категории "Technology". Также хорошую доход принесли продажи стульев из категории "Furniture" - 81,300 \$. Самая маленькая выручка у крепежей из категории "Office Supplies" - 800 \$.





Если наблюдать продажи по категориям внутри регионов, то заметим схожее распределение, самые часто встречаемые товары из категории "Office Supplies".



Самые популярные товары - это скобы разного вида.

## Основные выводы:

- Общий рынок демонстрирует рост с пиком активности в конце года (ноябрь).
- Больше всего выручки генерируют товары категории "Technology" и подкатегория "Phones", несмотря на то, что самыми популярными по количеству заказов являются канцелярские товары ("Office Supplies").
- Географически ключевыми являются западный регион и город Нью-Йорк, которые лидируют как по числу клиентов, так и по объёму продаж.
- Динамика продаж по категориям в целом повторяет общий тренд, но имеет специфические всплески, связанные с сезонностью, например, рост спроса на товары для офиса в августе.

