

# Анализ данных маркетплейса Amazon

Выполнила Останина Юлиана Юрьевна  
в рамках курса анализа данных

**Цель анализа:**

Оценка данных маркетплейса Amazon для выявления ключевых характеристик продаж и их поведения.

**Источник данных:**

Данные взяты с Kaggle, содержат информацию о продажах на маркетплейсе Amazon.

# Общая информация о данных

---

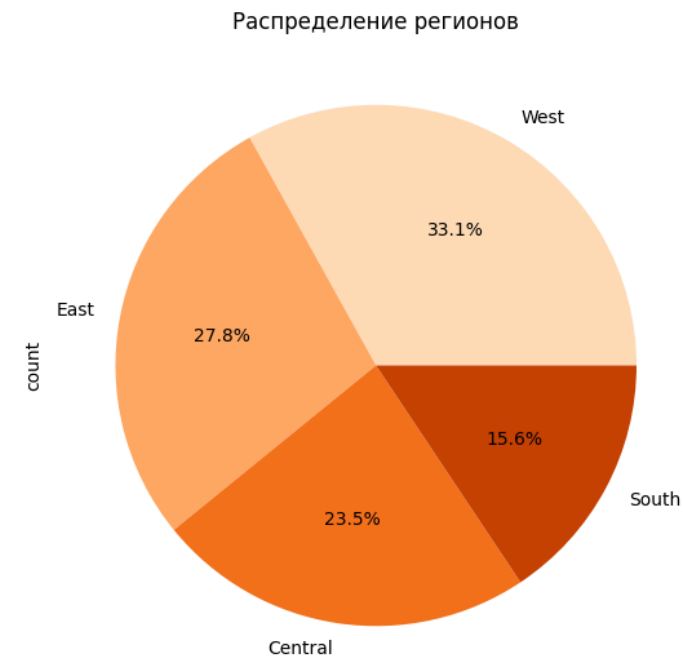
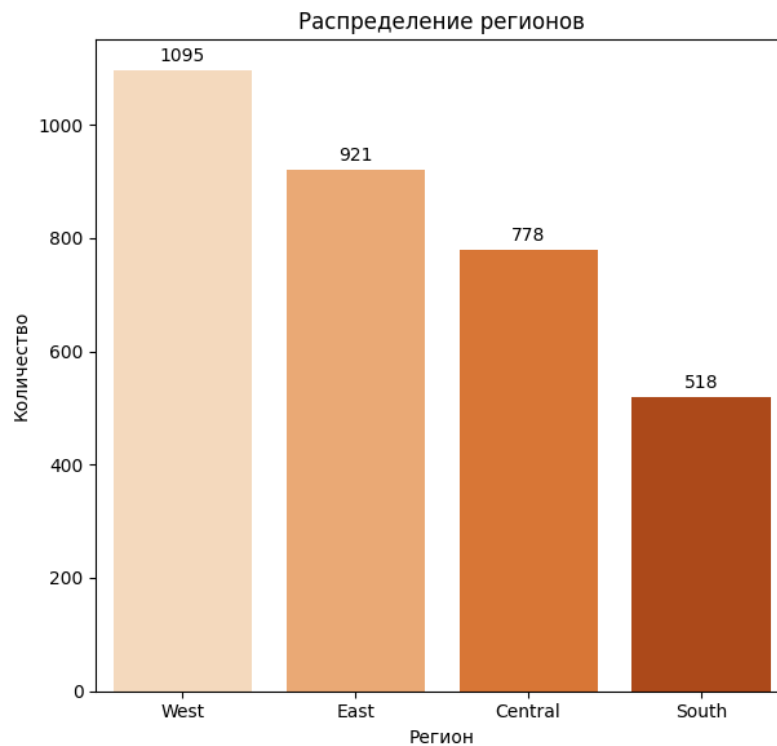
Количество уникальных заказов: 1687

Количество уникальных клиентов: 693

Среднее количество заказов на клиента: 2.43

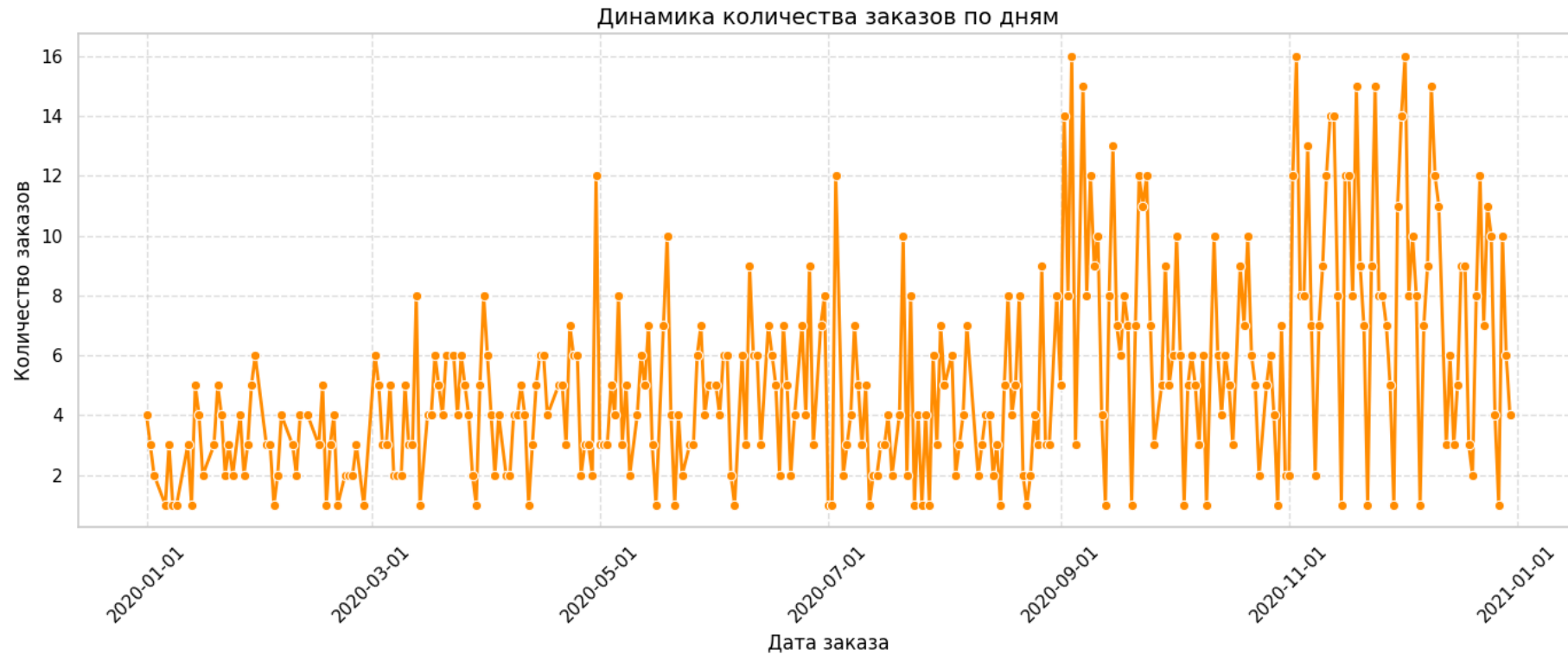
# Распределение заказов по регионам

---



Наибольшее количество заказов поступает из западного региона (1095 заказов), за ним следует восточный (921 заказ).

# Динамика заказов по дате

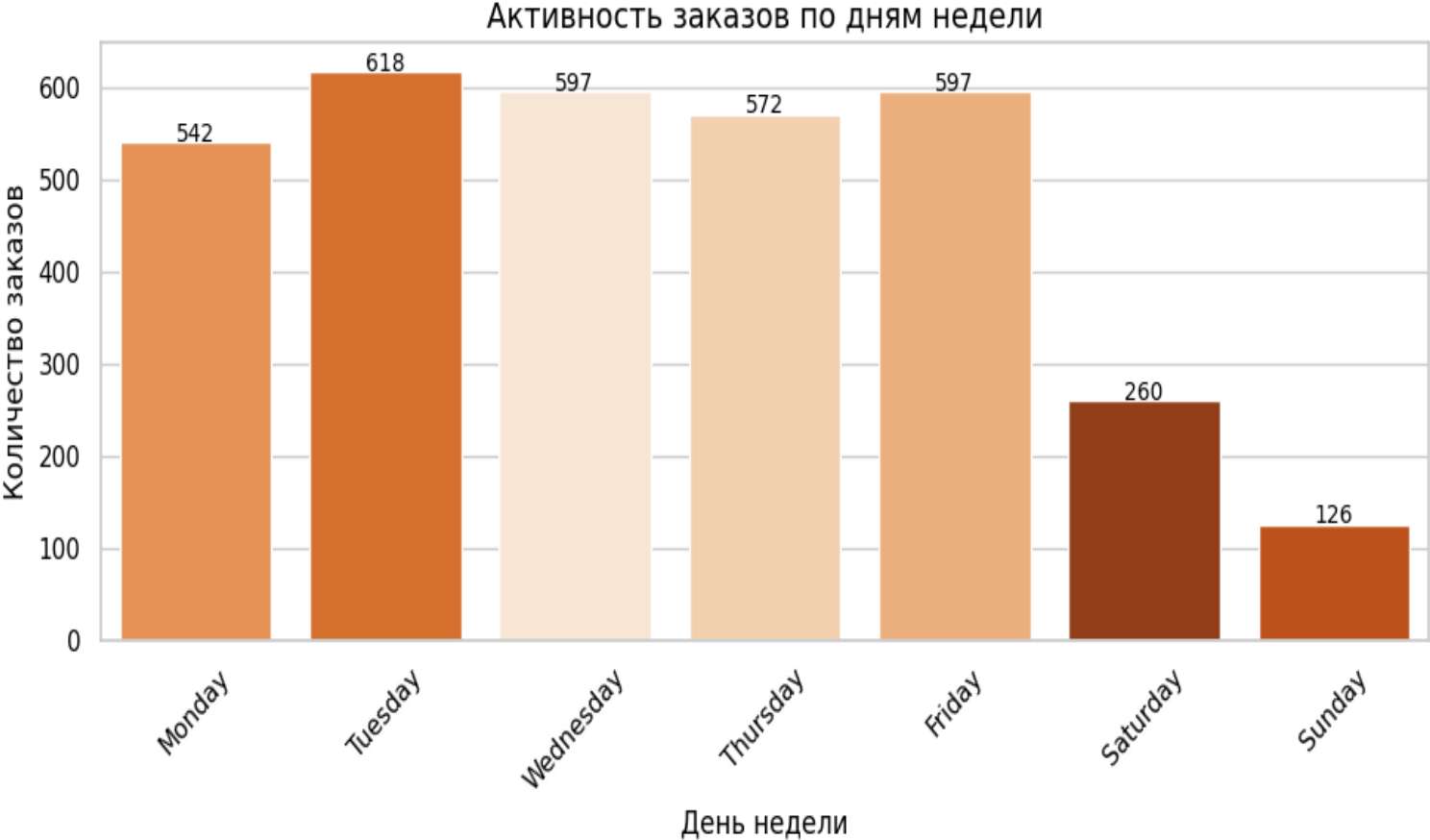


Наблюдается рост количества заказов с течением времени, с пиками в конце 2020 года.

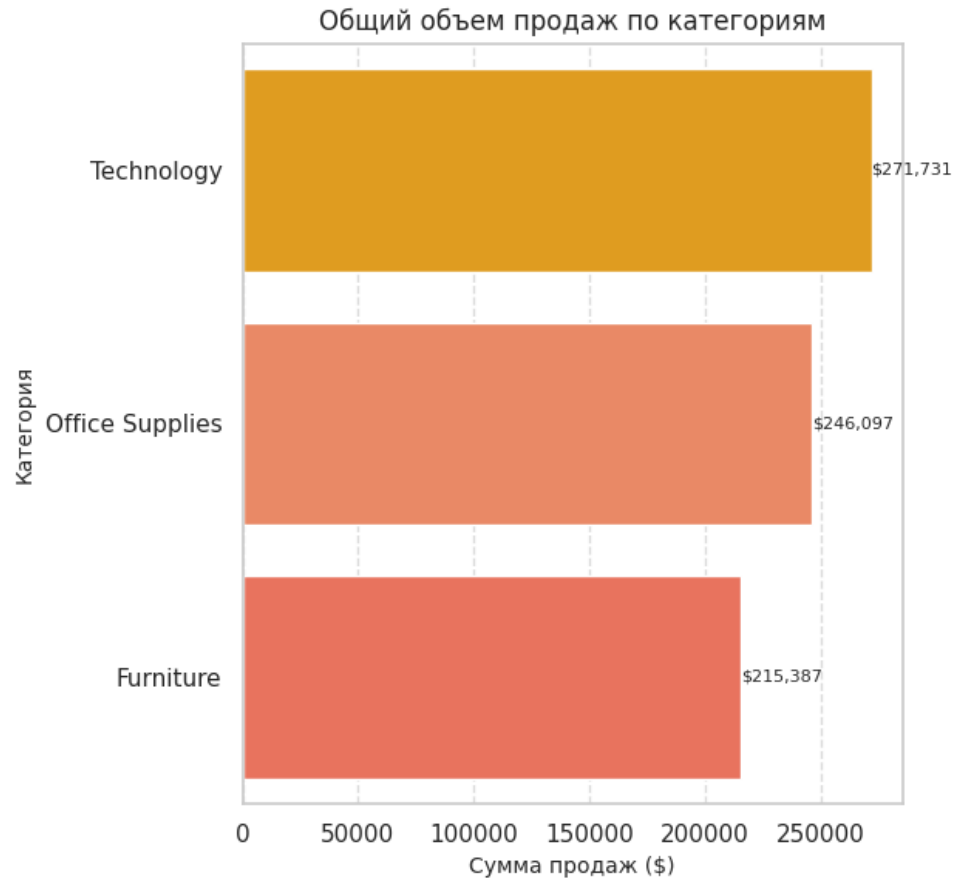


Рост количества заказов наблюдается в ноябре 2020 года

График показывает  
динамику количества  
заказов по дням недели.

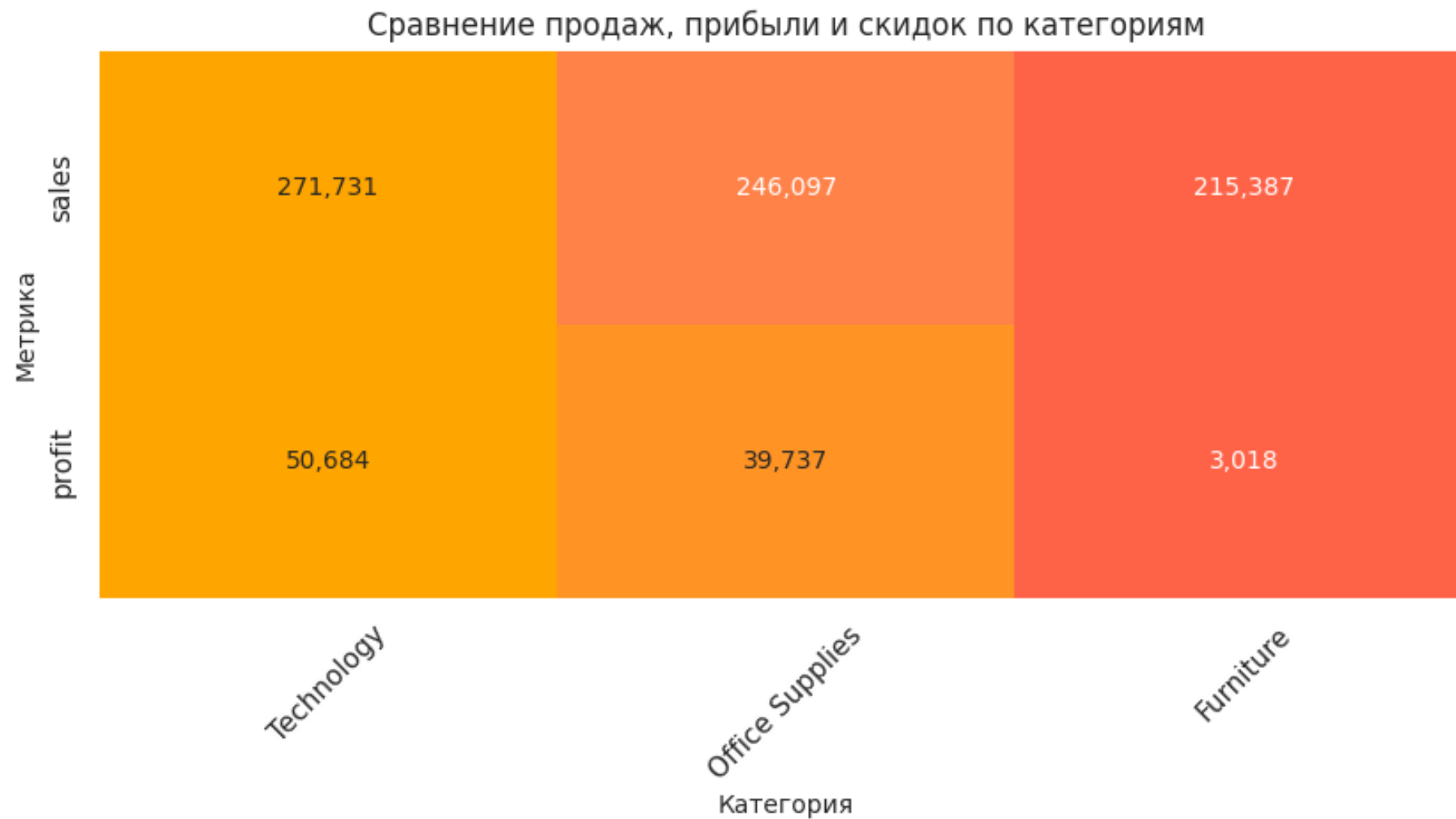


# Распределение продаж по категориям

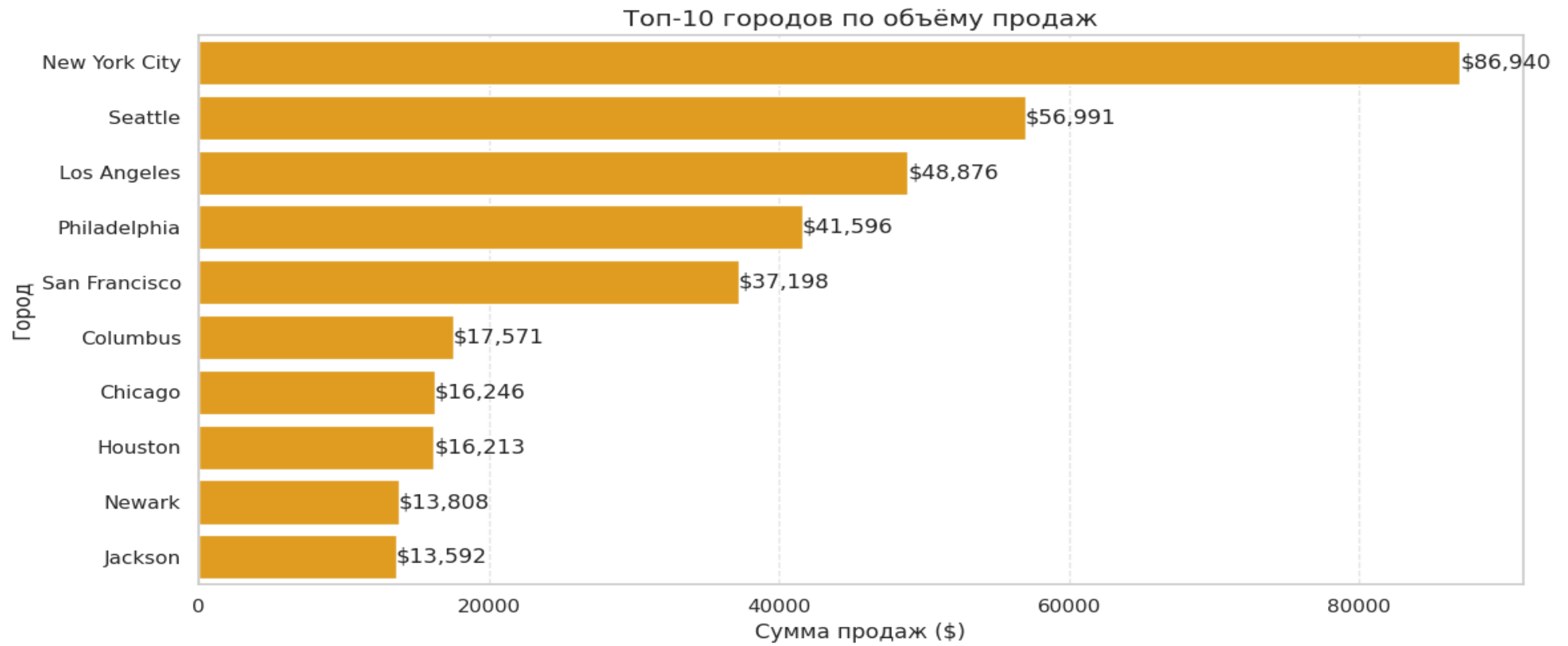


Наибольший объем продаж приходится на категорию "Technology".





Категория "Technology" имеет наибольшие продажи и прибыль.



Наибольший объем продаж наблюдается в Нью-Йорке, Сиэтле, Лос-Анджелесе.

## Сравнение структуры продаж по категориям в крупнейших городах

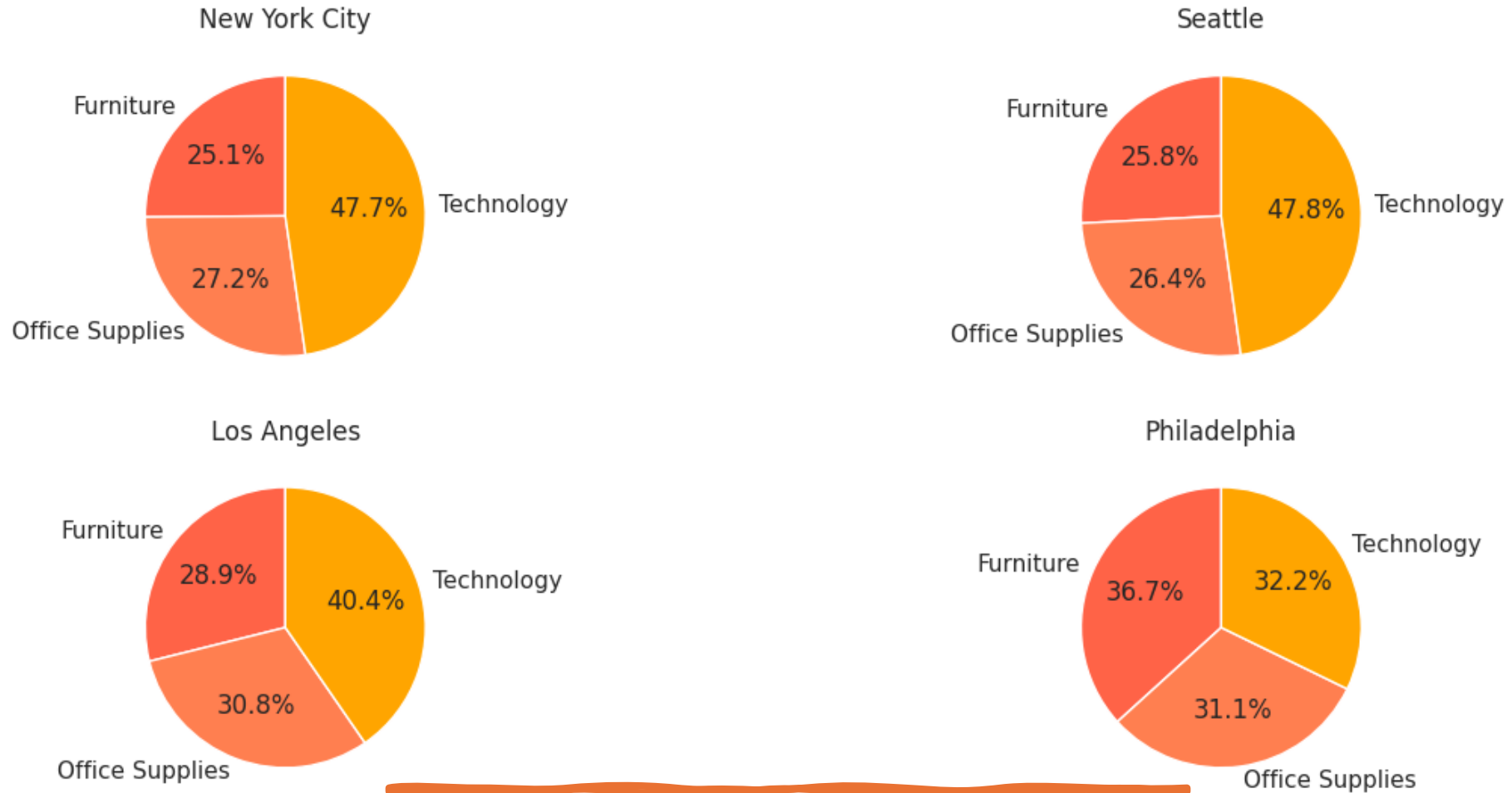


График показывает сравнение структуры продаж по категориям в крупнейших городах.

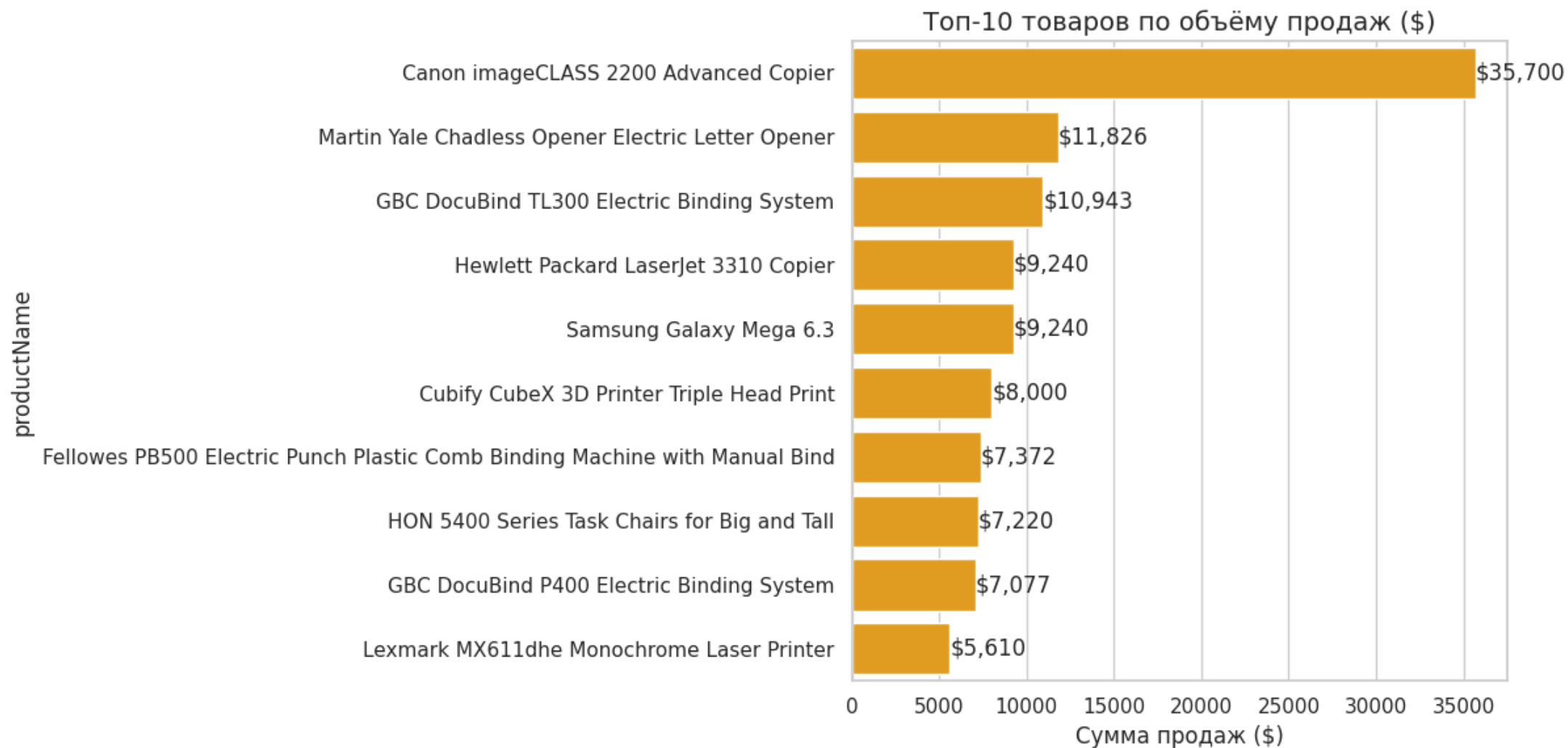
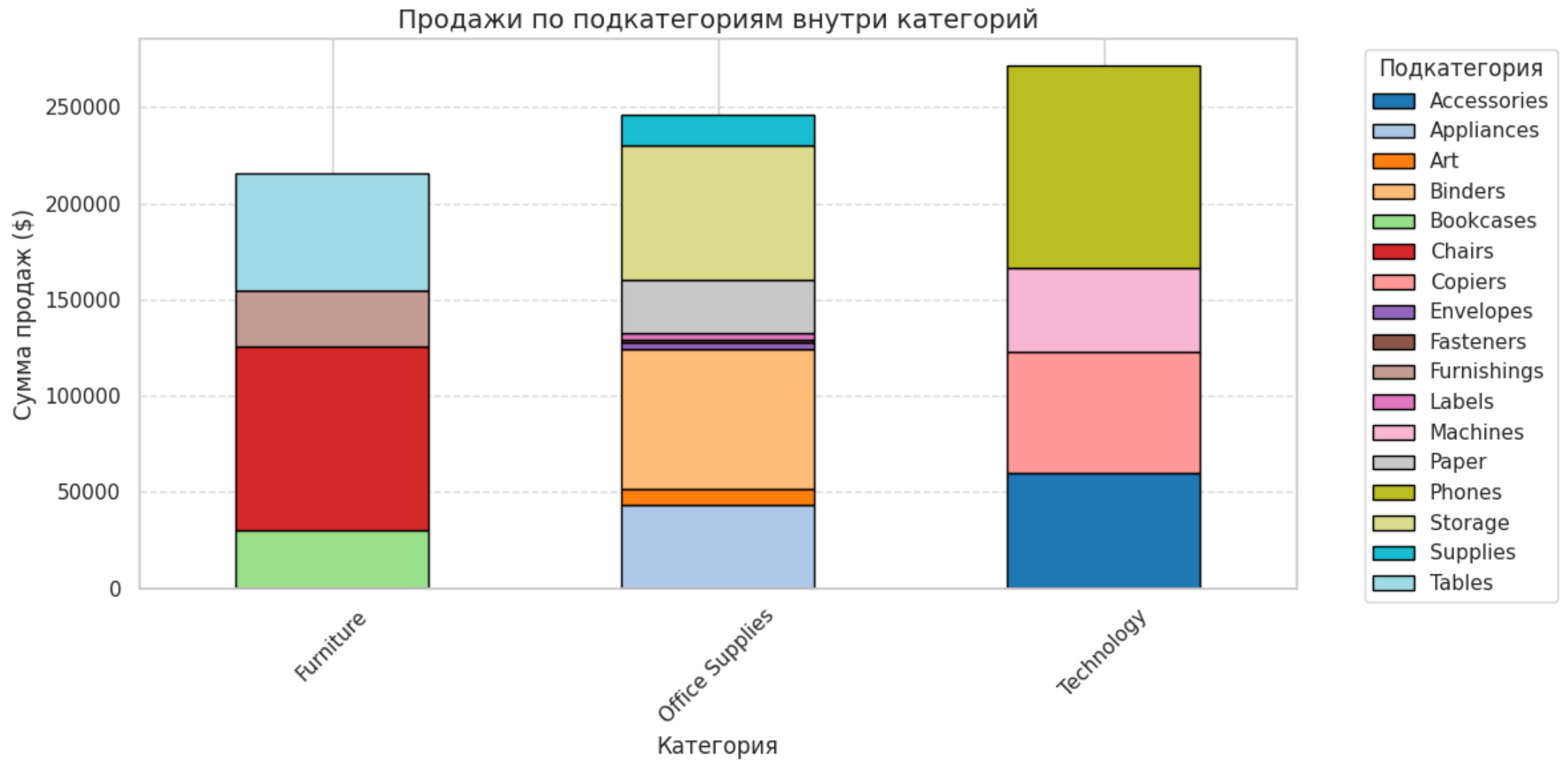


График показывает топ товаров по объёму продаж.



В категории "Office Supplies" наибольший объем продаж приходится на подкатеорию "Binders".

График показывает динамику продаж по категориям.



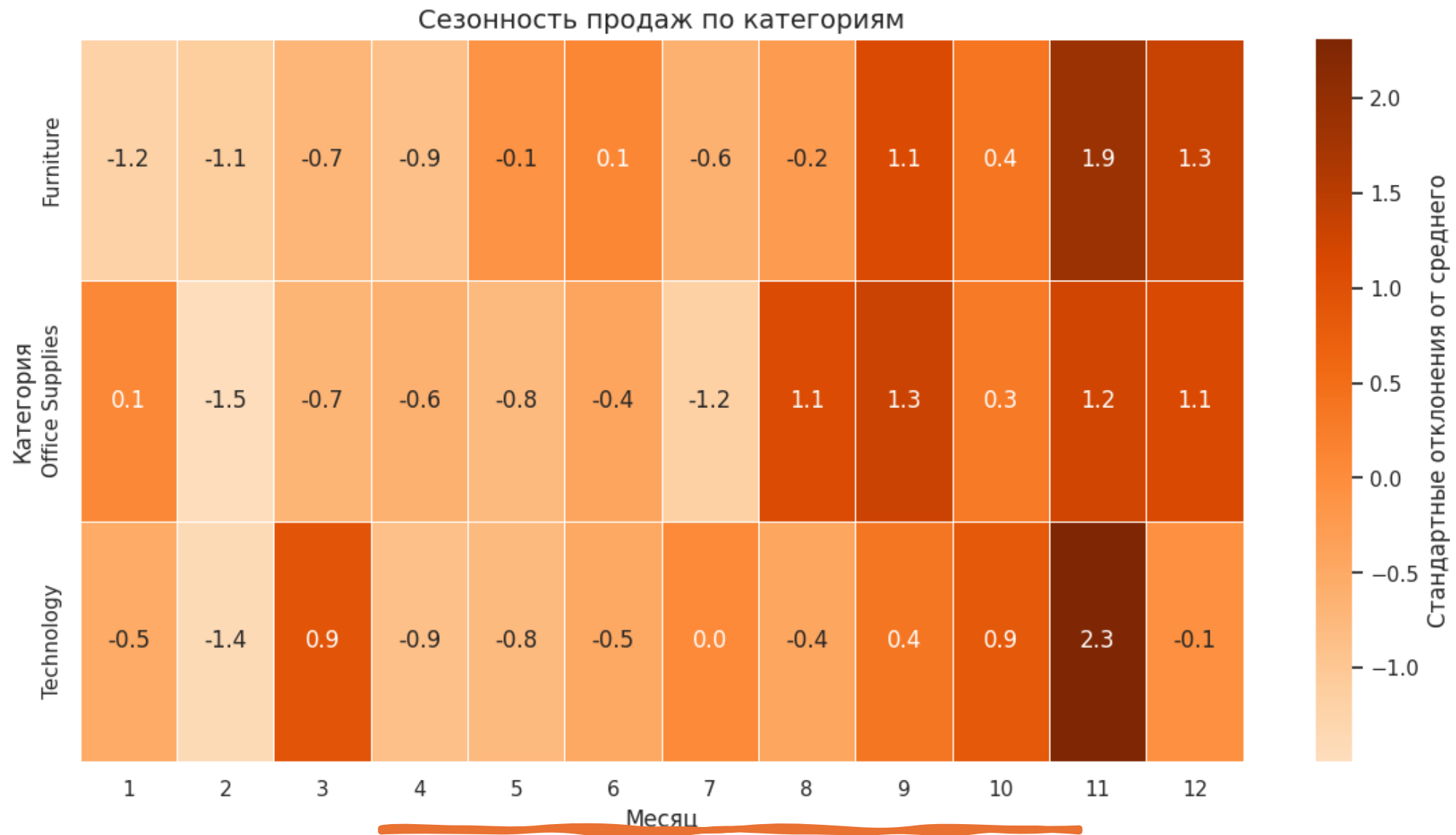


График показывает сезонность продаж по категориям.

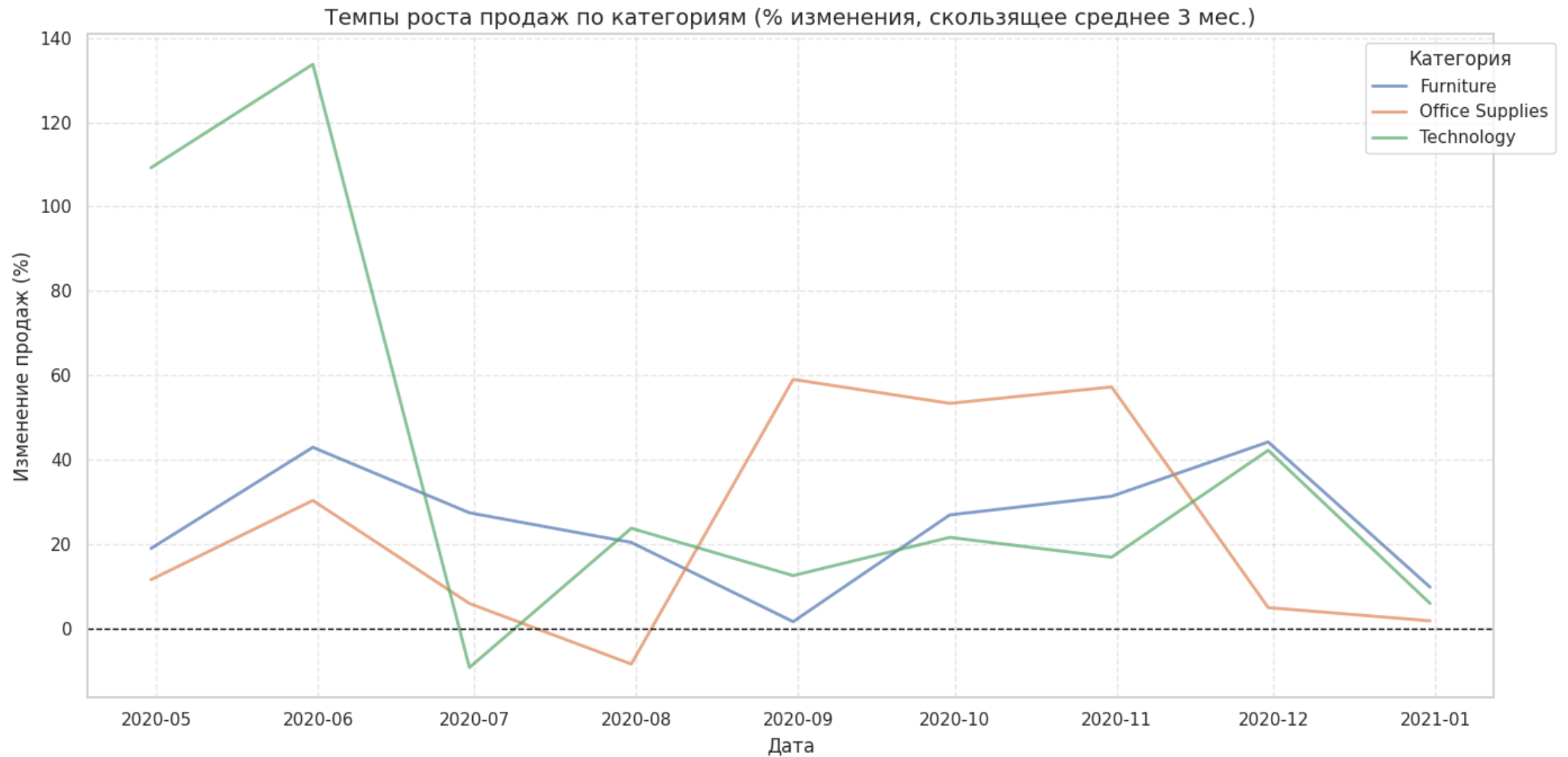


График показывает темпы роста продаж по категориям.





## Рекомендации:

- **Сосредоточьтесь на основных регионах:** West, Central и South имеют разные характеристики, сосредоточьтесь на West и Central для увеличения продаж.
- **Разработайте сезонные маркетинговые кампании:** Осенью и в конце года наблюдается рост продаж, разработайте специальные кампании для этих периодов.
- **Улучшите продажи в категории "Furniture":** Эта категория имеет наименьшие продажи, разработайте стратегии для увеличения продаж в этой категории.
- **Расширьте ассортимент в категории "Technology":** Эта категория имеет высокий спрос, расширьте ассортимент для удовлетворения потребностей клиентов.
- **Улучшите логистику и доставку:** Логистические сложности могут быть причиной низких продаж в некоторых регионах, улучшите логистику и доставку для увеличения продаж.
- **Разработайте и реализуйте маркетинговые кампании:** На основе анализа данных разработайте и реализуйте маркетинговые кампании для увеличения продаж в основных регионах и категориях.
- **Мониторинг и анализ:** Постоянно мониторьте и анализируйте данные для оценки эффективности маркетинговых кампаний и корректировки стратегий.
- **Улучшение логистики и доставки:** Улучшите логистику и доставку для увеличения продаж и удовлетворения потребностей клиентов.

## Вывод:

- Анализ данных показал, что существует потенциал для увеличения продаж в основных регионах и категориях. Разработка сезонных маркетинговых кампаний, улучшение продаж в категории "Furniture" и расширение ассортимента в категории "Technology" могут помочь увеличить продажи. Улучшение логистики и доставки также может помочь увеличить продажи и удовлетворить потребности клиентов.



**СПАСИБО!**



**ОСТАНИНА ЮЛИАНА**  
**+7(926)152-90-92**