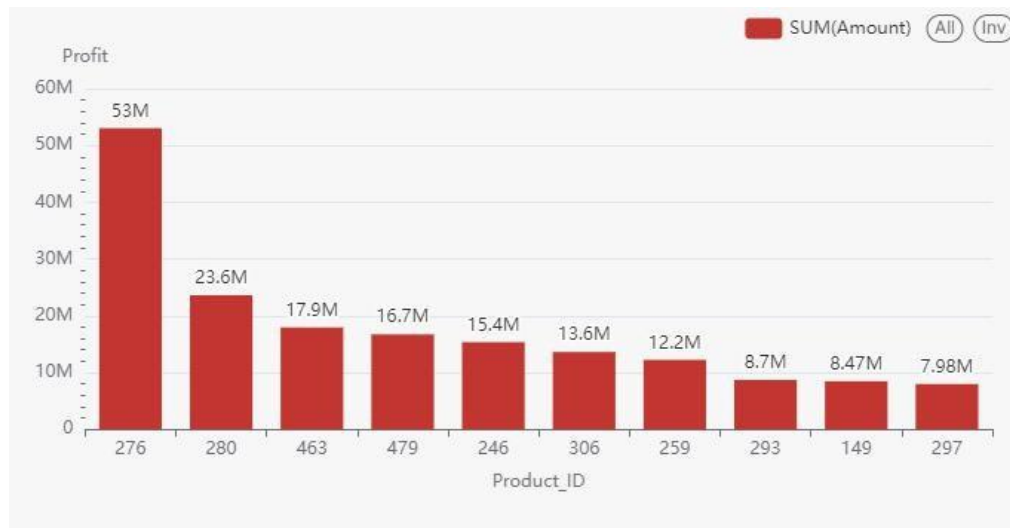


# Анализ продаж магазина велосипедов

Елена Аксенова  
2023



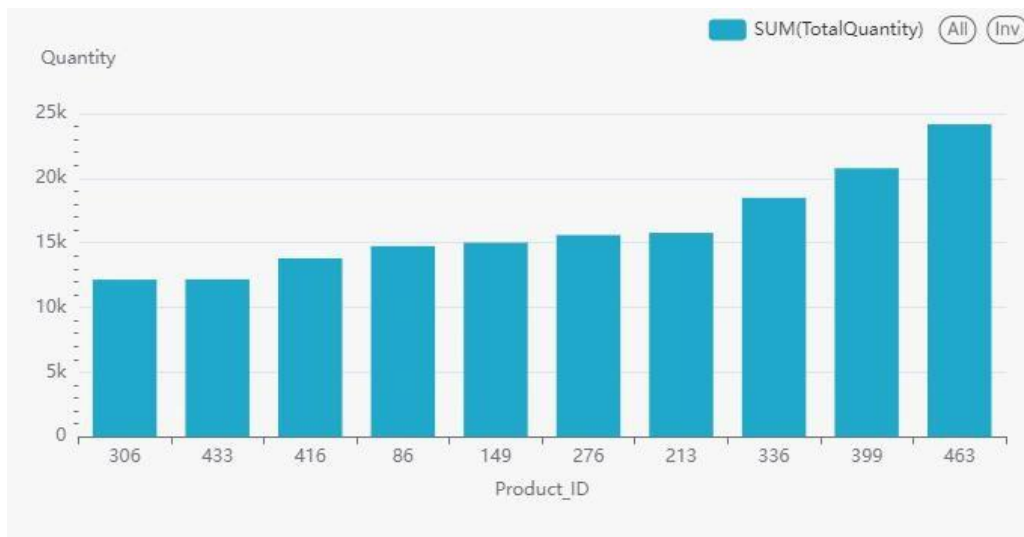
# Топ 10 прибыльных товаров



Product_ID	Name
149	Lock Washer 7
246	HL Mountain Frame - Silver, 48
259	Road-450 Red, 58
276	Mountain-100 Silver, 38
280	Mountain-100 Black, 38
293	Mountain-300 Black, 48
297	Road-250 Red, 58
306	Road-550-W Yellow, 48
463	Touring-3000 Blue, 54
479	Road-350-W Yellow, 42

На графике представлены 10 самых прибыльных товаров. Большинство составляет разные модели горных и шоссейных велосипедов. Однако в этом списке также представлены запчасти для велосипедов (Product\_ID 149 и 246). Возможно эти товары продавались в большом количестве и на них был высокий спрос. Это можно посмотреть на следующем графике.

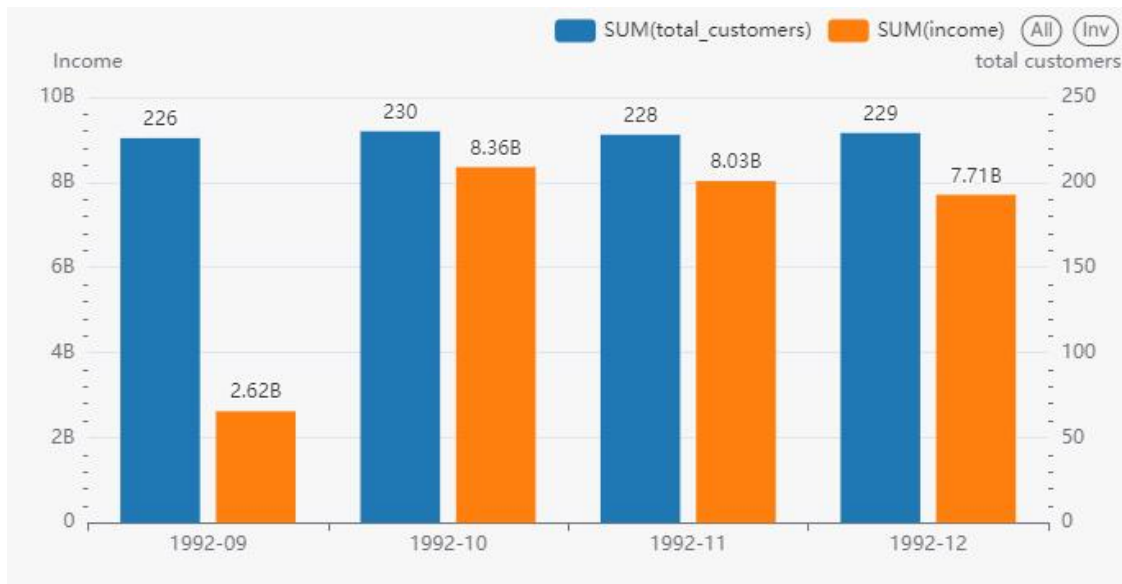
# Топ 10 популярных товаров



ProductID	Product name
306	Road-550-W Yellow, 48
433	LL Mountain Tire
416	LL Road Seat/Saddle
86	External Lock Washer 7
149	Lock Washer 7
276	Mountain-100 Silver, 38
213	Sport-100 Helmet, Black
336	ML Mountain Frame - Black, 44
399	Rear Derailleur
463	Touring-3000 Blue, 54

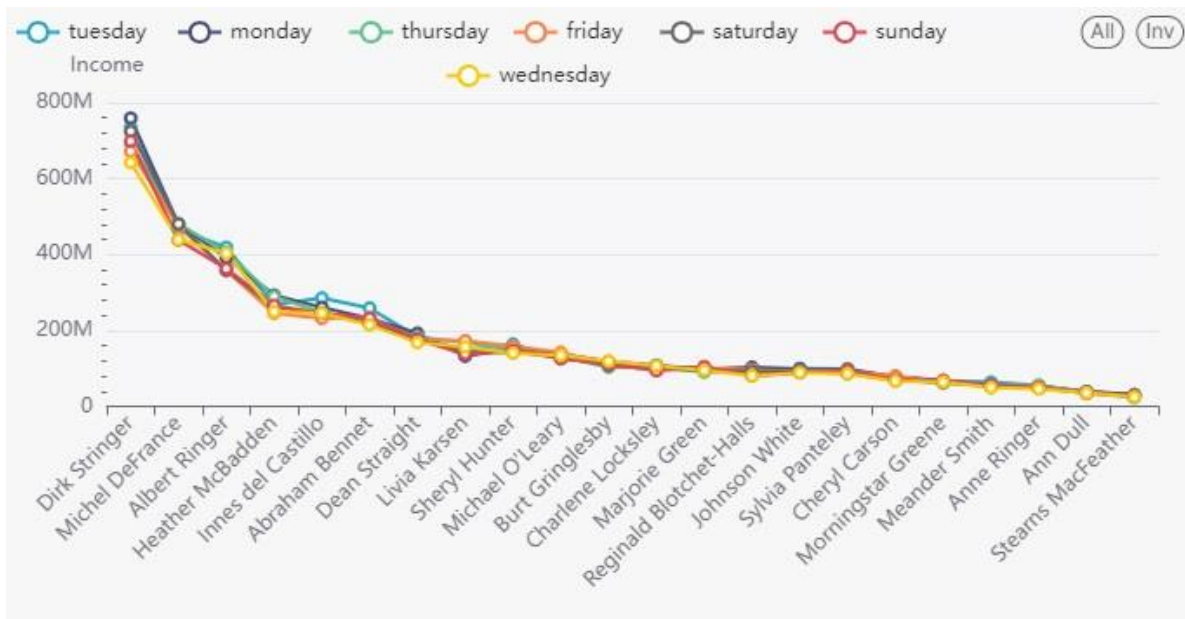
Действительно товар с Product\_ID 149 входит в 10 самых популярных товаров, которые были проданы в большом количестве. Товары, вошедшие в таблицу, хорошо продавались, поэтому необходимо обеспечить их достаточное количество на складе.

# Прибыль магазина по месяцам



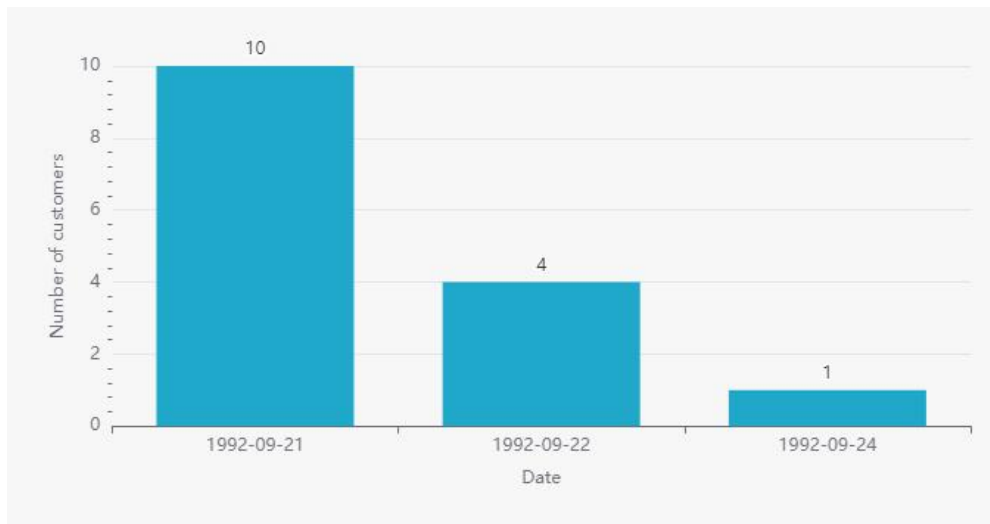
Рассмотрим выручку магазина за каждый месяц. На графике явно видно, что в сентябре выручка была намного ниже, чем в последующие месяцы. Это связано с тем, что данные по выручке за сентябрь в базе представлены только с 20-го числа. Стоит отметить, что количество покупателей в месяц менялось незначительно (мин - 226 покупателей, макс - 230 покупателей).

# Выручка магазина по дням недели



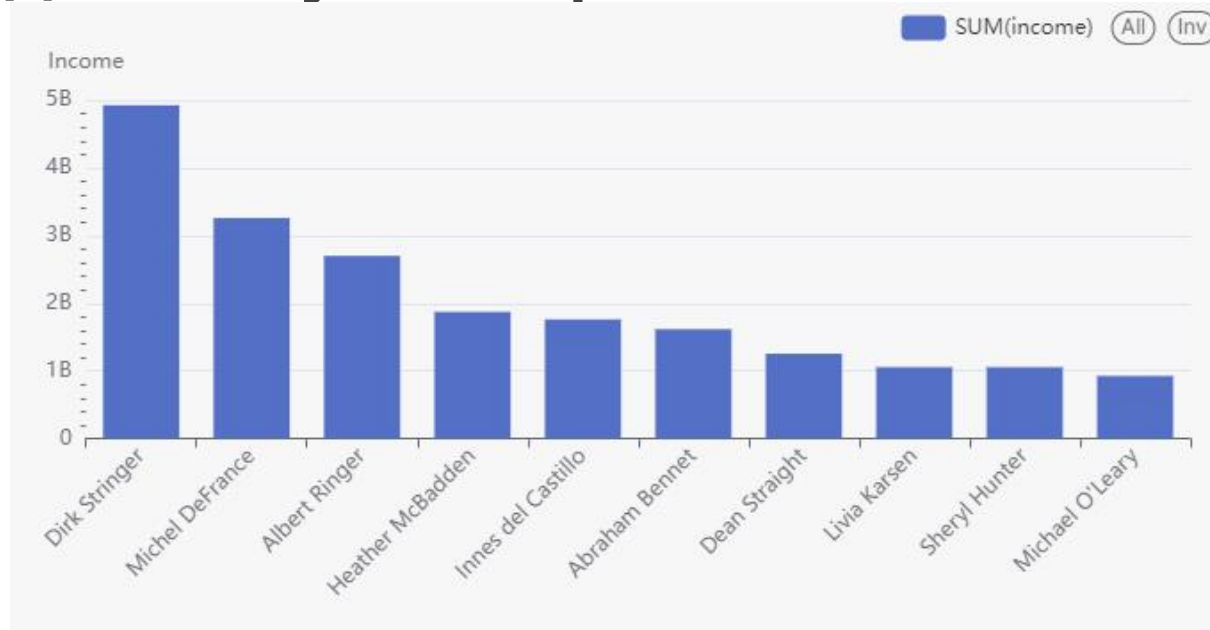
На графике представлена выручка магазина по дням недели, которая была посчитана по 22 продавцам.

## Первая покупка во время проведения акции



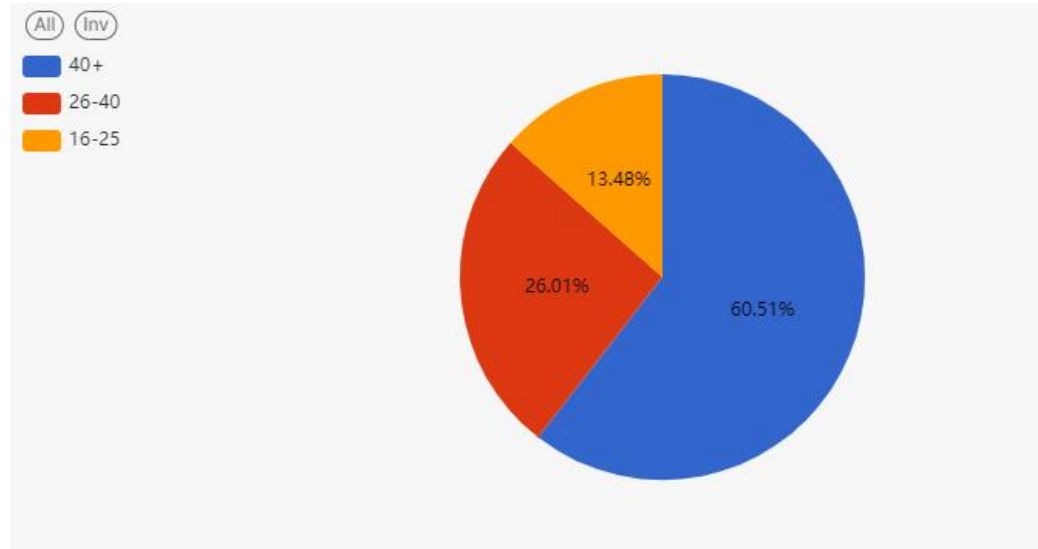
Для привлечения клиентов магазин устроил акцию. В этой связи мы исследуем покупателей, которые совершили свою первую покупку во время проведения этой акции. 21 сентября ее эффект виден сильнее всего, затем с течением времени мы видим всё меньшую заинтересованность в ней. Поэтому можно заключить, что такого рода акции способствуют привлечению новых клиентов, можно их периодически делать.

## Десять лучших продавцов магазина



На графике представлены 10 лучших продавцов: Dirk Stringer принес магазину самую большую прибыль, на втором месте Michel DeFrance и на третьем месте Albert Ringer. Достойны премии 😊

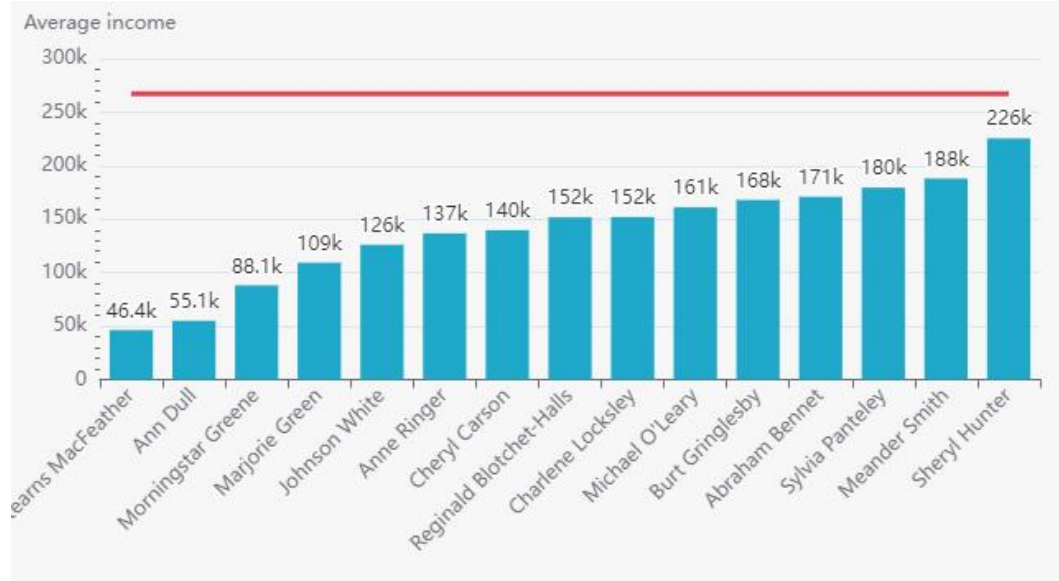
# Возрастные группы покупателей магазина



Как видно из диаграммы больше всего покупателей магазина в возрастной группе 40+. В группе 16-25 лет всего лишь 13.5%. Для привлечения этого сегмента можно провести какую-нибудь акцию. Например, приведи друга и получи скидку.



## Продавцы с выручкой ниже средней



На графике выше представлены продавцы, у которых средняя выручка за сделку ниже средней выручки за сделку по всем продавцам. Размер средней выручки по всем продавцам составляет – 267 166.



## Дополнительная информация

Ссылка на дашборд в preset:

<https://22020498.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/p/oBnVy7ZXJ5m/>