

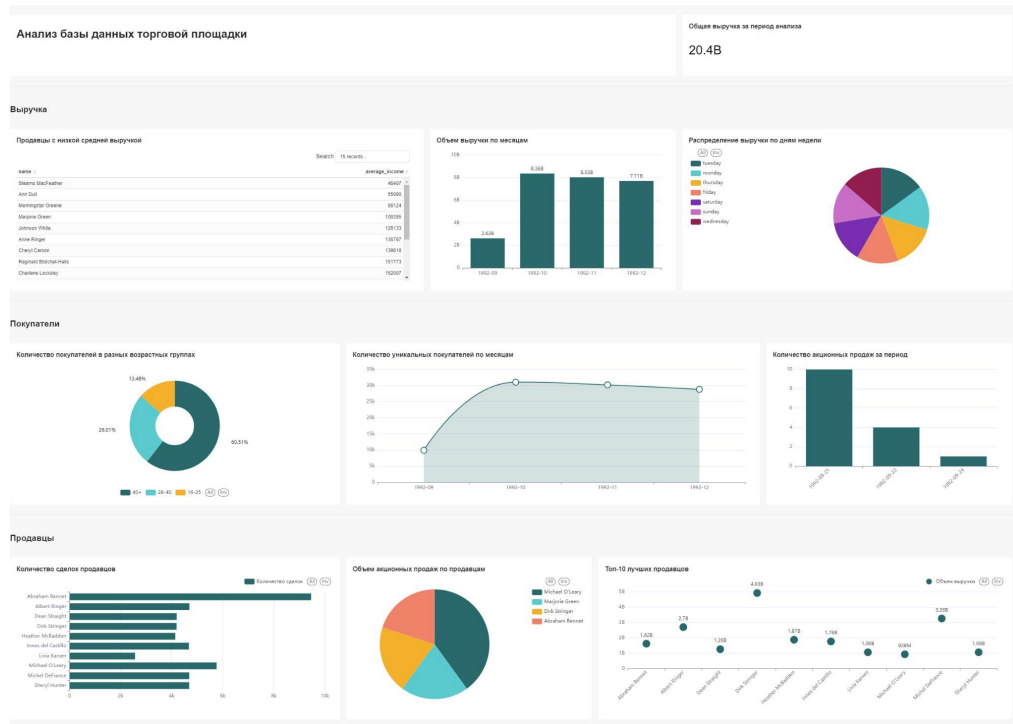
Анализ базы данных торговой площадки

Проект: Продажи

Дашборд

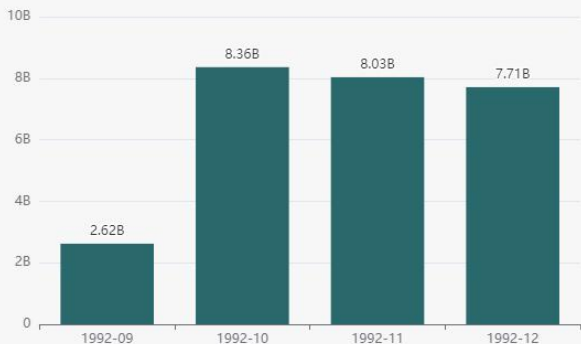
Благодаря [Apache Superset](#) был составлен дашборд для визуализации выборок данных из базы данных торговой площадки.

Из графического представления мы можем сделать выводы касательно ключевых метрик деятельности.



Выручка

Объем выручки по месяцам



Общая выручка за период анализа

20.4B

Анализ изменений в объеме выручки поможет выявить сезонные тренды и эффективность маркетинговых кампаний.

Из представленных данных видно, что в первый месяц деятельности выручка составила сравнимо низкое значение. Однако в последующие три месяца выручка значительно возросла и стабилизировалась на относительно постоянном уровне.

Этот феномен может быть интерпретирован как успешное налаживание бизнес-процессов и привлечение клиентов после первоначальной фазы старта.

Устойчивый рост и стабильность выручки в последующих месяцах свидетельствуют о успешной стратегии и способности удерживать клиентов. Это также может служить основой для разработки долгосрочных стратегий развития и укрепления позиций на рынке.

Выручка

График распределения выручки по дням недели демонстрирует примерно одинаковую выручку в течение разных дней.

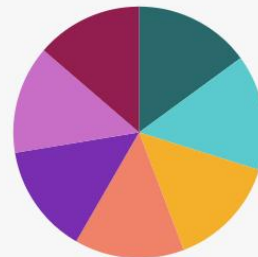
Это говорит о стабильности и равномерности бизнес-процессов, что может быть полезным для планирования операций и управления ресурсами.

Такая устойчивость может служить хорошей отправной точкой для оптимизации расписания персонала.

Распределение выручки по дням недели

All Inv

tuesday
monday
thursday
friday
saturday
sunday
wednesday



Покупатели

Рассмотрение графика количества уникальных покупателей подчеркивает важную закономерность — прямую корреляцию между этим показателем и размером выручки. Иными словами, успешные меры по привлечению новых клиентов сказываются на увеличении выручки.

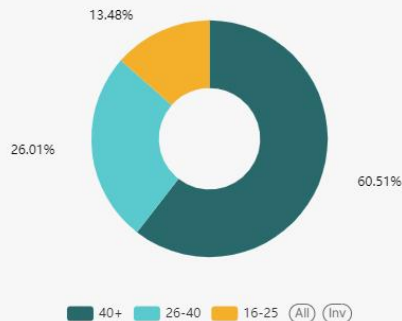
Это является отличным показателем эффективности стратегий маркетинга и привлечения аудитории.

Количество уникальных покупателей по месяцам



Покупатели

Количество покупателей в разных возрастных группах



Преобладание клиентов 40+ указывает на успешное привлечение зрелой, стабильной и финансово устойчивой аудитории.

Бизнесу следует осознавать особенности предпочтений и потребностей клиентов 40+. Это может потребовать адаптации маркетинговых стратегий, акцентирования внимания на доступности для данной группы и предложения продуктов и услуг, соответствующих их интересам.

Продавцы

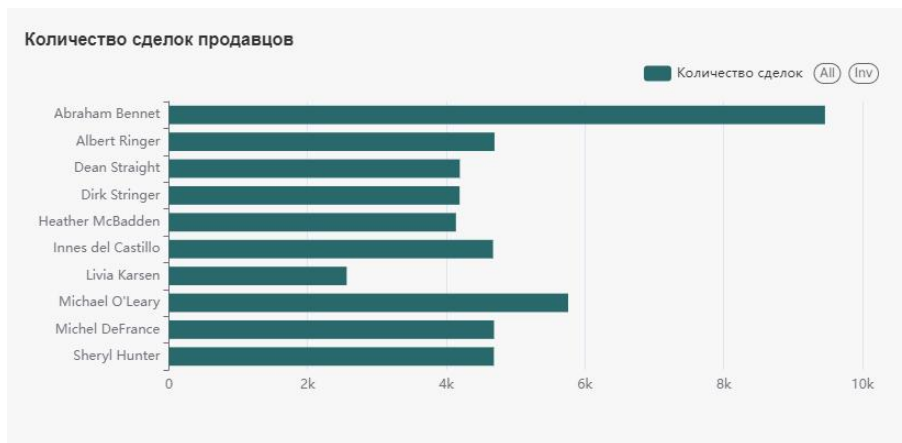


График подчеркивает различную активность среди продавцов, где некоторые явно выделяются большим количеством продаж, в то время как у других эта активность ниже.

Поддержка топ-продавцов может стать стратегическим приоритетом для максимизации выручки.

Успешные продавцы могут использовать эффективные стратегии, которые могут быть перенесены на других. Анализ динамики продаж по продавцам предоставляет бизнесу возможность изучить успешные подходы и адаптировать их для улучшения общей производительности.

Итоги

Благодаря Apache Superset был создан дашборд для визуализации данных торговой площадки. Анализ данных выявил, что:

- произошло успешное налаживание бизнес-процессов после старта, с ростом и стабилизацией выручки
- наличие эффективности маркетинга и корреляции между количеством уникальных покупателей и выручкой
- существует преобладание клиентов 40+ и на успех в привлечении стабильной аудитории
- продажи по продавцам выделяют топ-продавцов, поддержка которых может максимизировать выручку
- успешные стратегии продавцов могут быть ключевым фактором для повышения общей производительности бизнеса