






Тема: Инженерия данных

Группа : БД -251


ИМЯ: ДИВЬЯ САДЖУ



 Анализ продаж Superstore — ключевые выводы и рекомендации--- Основные результаты

Общий объём продаж: 20 700 \$

Общая прибыль: 3 140 \$ Рентабельность: $\approx 15\%$

Лидирующая категория:  Техника — 39 % прибыли

Офисные товары: стабильный рост продаж
Мебель: низкая прибыль из-за больших скидок
Лидирующий регион: Запад (38 % прибыли)

Пиковые месяцы: ноябрь и декабрь



Ключевые элементы

1. Динамика продаж по месяцам
2. Прибыль по категориям товаров
3. Продажи и прибыль по регионам



Выводы

Прибыль сосредоточена в категориях Техника и Офисные товары.

Категория Мебель требует пересмотра политики скидок.

Западный регион обеспечивает наибольшую прибыль и рост.



Рекомендации

1. Сократить скидки на мебель выше 15 %.
2. Усилить продвижение техники в пиковые месяцы (ноябрь — декабрь).
3. Увеличить запасы и маркетинг в Западном и Восточном регионах.

