

Дашборд продаж кофейных и чайных рассыпных продуктов

Содержание

- Слайд 3. Цели исследования.
- Слайд 4. Описание дашборда.
- Слайд 5. Какие штаты более прибыльные, какие менее прибыльные?
- Слайд 6. На сколько хорошо мы прогнозируем прибыль? Какие продукты самые прибыльные?
- Слайд 7. На какие продукты больше всего уходят маркетинговые средства?
- Слайд 8. Выводы.

Цели исследования

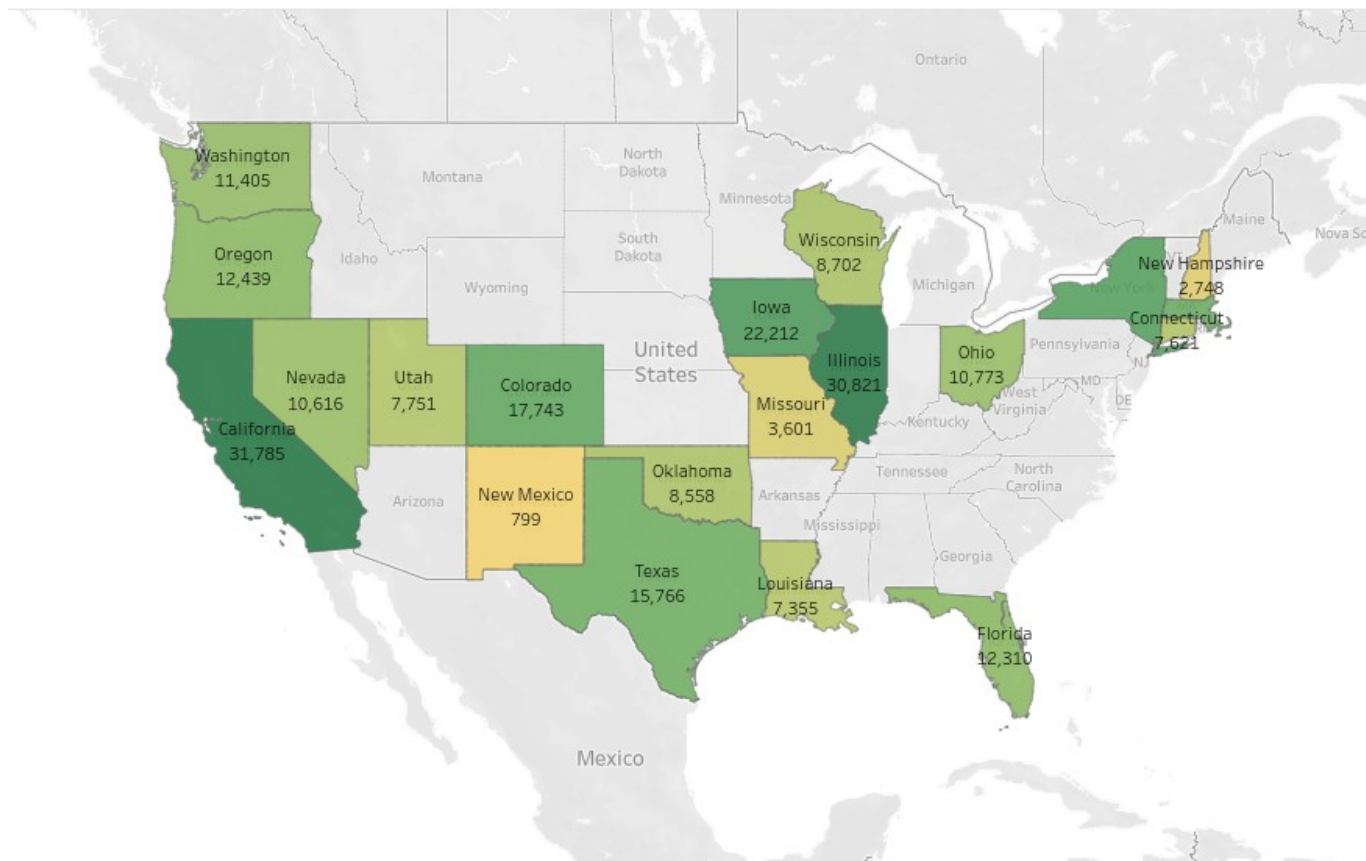
1. Выделить топ 3 прибыльных и убыточных регионов.
2. Оценить разницу фактической и ожидаемой прибыли. Выделить прибыльные и убыточные продукты.
3. Проанализировать затраты на маркетинг.

Описание дашборда

Представлены графики по прибыльности продаж кофейных и чайных рассыпных продуктов на территории США, график разницы фактической и ожидаемой прибыли, график прибыли по продуктам, график затрат на маркетинг по сортам. За период 2010-2011 годах.

Данные могут быть отфильтрованы по типу продукта, сорту, штату, дате.

Какие штаты более прибыльные, какие менее прибыльные?



За период 2010-2011 годов было совершено 4248 покупок.

Топ 3 прибыльных штата:
Калифорния, Иллинойс, Айова.

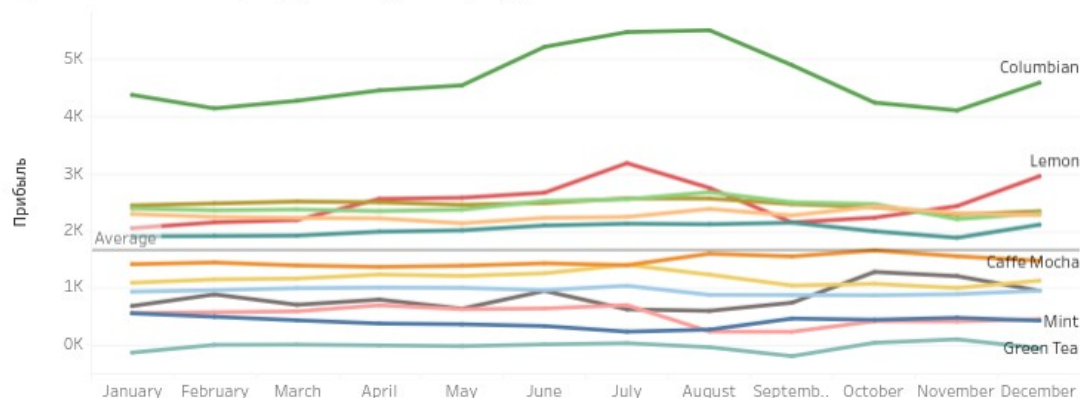
Убыточных штатов не оказалось. Выделим топ 3 прибыльных штата с конца:
Нью-Мексико, Нью-Хэмпшир, Миссури.

На сколько хорошо мы прогнозируем прибыль? Какие продукты самые прибыльные?

Разница между фактической и ожидаемой прибылью

Product	January	February	March	April	May	June	July	August	Septem..	October	Novemb..	Decemb..
Earl Grey	543	528	516	524	447	532	524	434	561	611	638	706
Darjeeling	551	477	511	405	449	501	431	554	558	547	544	665
Lemon	105	107	148	257	197	205	341	209	66	-50	531	733
Chamomile	254	201	166	197	91	85	122	161	188	-136	509	473
Caffe Latte	135	142	136	187	22	23	58	19	117	12	191	233
Regular Esp..	64	107	86	96	18	68	26	20	62	120	187	151
Decaf Espre..	123	57	51	-2	72	85	46	64	87	-685	64	80
Mint	2	-26	-28	-2	-10	-39	-20	-163	-186	-242	36	52
Columbian	75	-181	-128	-86	-278	-245	-206	-254	-105	-1,120	204	328
Amaretto	-203	-203	-185	-142	-155	-166	-184	-169	-175	-436	-42	-70
Green Tea	-391	-375	-311	-304	-317	-307	-306	-396	-453	-578	-78	-215
Decaf Irish ..	-308	-371	-395	-386	-409	-464	-455	-427	-377	-1,107	-160	-212
Caffe Mocha	-265	-375	-367	-411	-452	-409	-521	-361	-368	-1,384	-325	-364

Прибыль по месяцам для каждого продукта

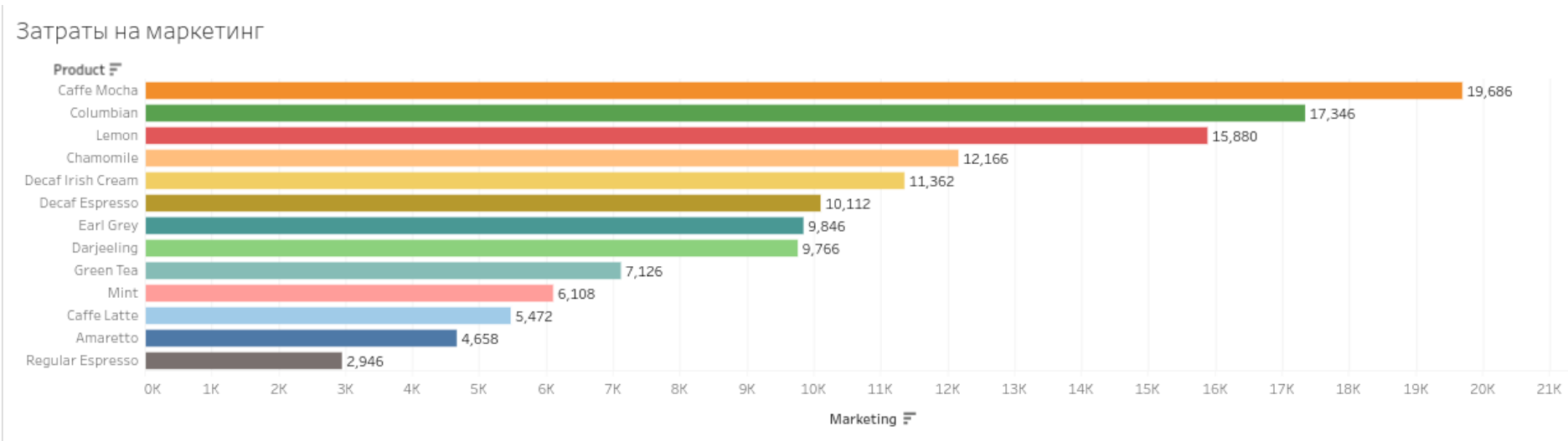


5 продуктов из 13 показывают меньше прибыль чем ожидалось. Стоит выделить месяц октябрь для продуктов "Columbian", "Decaf Espresso", "Caffe Mocha". Разница между ожидаемой и фактической прибылью превысила 1000.

За 2 года продаж лучшую прибыль показал кофе "Columbian". С результатом в 1.5-2 раза хуже идут травяной чай "Lemon" и просто чай "Darjeeling".

Стоит обратить внимание на чай "Green Tea". Продукт показывает нулевую прибыль, и пару раз в год выходит в существенный минус.

На какие продукты больше всего уходят маркетинговые средства?



Первая тройка по затратам на маркетинг: "Caffe Mocha" (19686), "Columbian" (17346), "Lemon" (15880).

Обратите внимание на маркетинговые затраты продукта "Caffe Mocha". При больших затратах продукт дает среднюю прибыль (1664), и каждый месяц показывает существенную разницу между фактической и ожидаемой прибылью.

Выводы

1. На основании 4248 покупок выделено 3 самых прибыльных штата: Калифорния, Иллинойс, Айова.
2. 5 из 13 продуктов показывают меньше прибыль чем ожидалось. Самые прибыльные продукты: "Columbian", "Lemon", "Darjeeling".
3. Первая тройка по затратам на маркетинг: "Caffe Mocha" (19686), "Columbian" (17346), "Lemon" (15880).