

Категория	Что описать	Пример / Подсказка
Дата	Дата или период дат	Фильтр по дате позволяет выбрать нужный период, обновляются все графики
Категория товара	Список существующих в базе данных категорий товаров, продающихся на маркетплейсе	Фильтр по категории товара можно использовать для проверки эффективности продаж отдельных категорий
Статус заказа	4 возможных статуса по заказам на маркетплейсе	Фильтр по статусу заказа позволяет проверять воронку заказов
Диапазон рейтингов	Оценка по 5-балльной шкале	Фильтр по диапазону рейтинга позволяет отобразить показатели по товарам, набравшим выбранные оценки покупателями
GMV (Gross Merchandise Value)	Отражает валовый объем продаж, позволяет масштаб бизнеса, активность покупателей и общую динамику роста маркетплейса	GMV показывает общую выручку для оценки эффективности бизнеса
Количество заказов	отражает общий объем продаж и позволяет оценить эффективность маркетинговых кампаний и бизнес-процессов	Метрика помогает понять общий объем заказов
Количество покупателей	отражает объем целевой аудитории и ее динамику, позволяет оценить эффективность маркетинга и продаж, определить рентабельность инвестиций, выявить проблемы в бизнес-процессах, спланировать бюджет и найти	Метрика позволяет оценить размер базы покупателей

	возможности для роста	
Конверсия	отражает эффективность маркетинговых усилий, помогает оптимизировать маркетплейс и стратегию продаж для увеличения прибыли и улучшения клиентского опыта	Конверсия показывает долю пользователей, совершающих покупки
Средний чек	отражает среднюю сумму, которую клиент тратит за одну покупку, напрямую влияет на прибыль, позволяет оценивать эффективность маркетинга, ценообразования и ассортимента	Средний чек показывает, сколько в среднем тратит пользователь за заказ
Количество позиций в заказе	отражает объемы товаров в заказах клиентов, может помочь понять покупательские предпочтения, оптимизировать ассортимент и улучшить маркетинговые стратегии	Количество позиций в заказе показывает средний размер корзины
Количество продавцов	отражает число активных пользователей, занимающихся продажами	Метрика позволяет оценить размер базы продавцов
Количество отзывов	отражает объем обратной связи от клиентов и показывает их вовлеченность, для бизнеса важна, так как улучшает репутацию, повышает доверие и помогает принимать	Метрика показывает активность пользователей в оставлении отзывов

	решения на основе данных	
Средний рейтинг	отражает общее восприятие качества продукта клиентами, помогает бизнесу принимать решения по изменениям в ассортименте и в поставщиках	Метрика показывает уровень удовлетворенности пользователей товарами
Retention Rate (когортный анализ)	Представлена в виде календаря-тепловой карты, отражает лояльность и удовлетворенность клиентов, важна для бизнеса с точки зрения понимания удерживаемости клиентов	Retention Rate показывает долю пользователей, вернувшихся с повторной покупкой после первой
LTV	Представлено в виде линейного графика с областью, позволяет делать выводы об уровне удовлетворенности пользователей по месяцам	LTV показывает пожизненную ценность клиента, т.е. общую прибыль, получаемую от клиента за все время взаимодействия
ARPU	Представлено в виде линейного графика с областью, позволяет делать выводы об уровне удовлетворенности пользователей по месяцам	ARPU показывает, сколько в среднем за определенный период приносят денег клиенты маркетплейса
ARPPU	Представлено в виде линейного графика с областью, позволяет делать выводы об уровне удовлетворенности пользователей по месяцам	ARPPU показывает средний доход на одного платящего пользователя
DAU	Представлено в виде линейного графика с областью, позволяет делать выводы об	DAU показывает количество уникальных пользователей маркетплейса по дням

	уровне удовлетворенности пользователей по дням	
Динамика количества заказов	Представлено в виде линейного графика с областью, показывает изменение объема заказов в зависимости от месяца	График динамики количества заказов по месяцам позволяет отследить сезонность спроса
Динамика GMV по месяцам	Представлено в виде линейного графика с областью, показывает изменение объема выручки в зависимости от месяца	График динамики GMV по месяцам позволяет отследить сезонность доходов от продаж товаров
Динамика среднего чека по месяцам	Представлено в виде линейного графика с областью, показывает изменение размера среднего чека в зависимости от месяца	График динамики среднего чека по месяцам позволяет отследить сезонность средних трат покупателей на товары в маркетплейсе
Конверсия в заказ по месяцам, %	Представлено в виде линейного графика с областью, показывает изменение конверсии в зависимости от месяца	График конверсии в заказ по месяцам позволяет отследить долю пользователей, совершающих покупки в разные месяцы
Динамика общего количества пользователей по месяцам	Представлено в виде линейного графика с областью, показывает изменение числа зарегистрированных пользователей маркетплейса от месяца к месяцу	График динамики общего количества пользователей по месяцам помогает отследить, как меняется общая база пользователей маркетплейса с течением времени
Средний рейтинг по месяцам	Представлено в виде линейного графика с областью, показывает	График среднего рейтинга по месяцам позволяет оценить удовлетворенность покупателей товарами от месяца к месяцу

	изменение оценок пользователей маркетплейса для товаров от месяца к месяцу	
Динамика количества отзывов по месяцам	Представлено в виде линейного графика с областью, показывает активность пользователей маркетплейса в оставлении отзывов для товаров от месяца к месяцу	График количества отзывов по месяцам показывает изменение объема обратной связи от месяца к месяцу
Распределение рейтингов	Круговая диаграмма, демонстрирует распределение долей товаров в зависимости от рейтинга	График распределения рейтингов показывает долю товаров с высоким рейтингом (свыше 4,5 баллов), средним рейтингом (от 4 до 4,5 баллов) и с низким рейтингом (менее 4 баллов)
Сигналы / аномалии	Какие изменения в графиках должны привлечь внимание	<p>Резкое падение числа заказов: возможно, проблема в доставке или маркетинге</p> <p>Резкое падение выручки и среднего чека за заказ, конверсии в заказ по месяцам, DAU: возможно, проблемы с работой системы оплаты на сайте маркетплейса или проблемы с загрузкой сайта</p> <p>Резкое падение динамики общего количества пользователей по месяцам: возможно, техническая ошибка при регистрации новых пользователей</p> <p>Резкое падение LTV: может указывать на неэффективность маркетинговых кампаний и снижение покупательской активности</p> <p>Резкое падение ARPU: может указывать на отток клиентов и неэффективность маркетинговых кампаний</p> <p>Резкое падение ARPPU: может указывать на то, что активные пользователи не удовлетворены устаревшим ассортиментом товаров, либо указывать на снижение ценности предложения</p> <p>Резкое падение Retention Rate: может указывать на неудобство обновлений в</p>

		маркетплейсе по сравнению с альтернативными сайтами конкурентов
--	--	---