

1. Общий анализ продаж

- **Общая сумма продаж** составила **74,48 тыс. рублей** за исследуемый период.
- Наибольший объем продаж пришелся на осенние месяцы, особенно **октябрь** (13 тыс. руб.), что свидетельствует о сезонной активности потребителей.

2. Динамика продаж по месяцам

- Значительный рост наблюдался с августа по октябрь.
- Сезонный фактор, вероятно, связан с повышенным спросом на горячие напитки в осенний период.

3. Распределение продаж в течение дня

- Самая высокая активность продаж наблюдается между **10:00 и 11:00**, с постепенным снижением до вечера.
- Этот тренд может быть связан с популярностью кофе в утренние часы и началом рабочего дня.

4. ТОП-5 продуктов по продажам

- Лидерами по продажам являются:
 1. **Latte** – 19,75 тыс. руб. (26,51% от общей суммы продаж).
 2. **Americano with Milk** – 17,09 тыс. руб. (22,95%).
 3. **Cappuccino** – 11,99 тыс. руб. (16,1%).
 4. **Americano** – 7,87 тыс. руб. (10,57%).
 5. **Hot Chocolate** – 5,72 тыс. руб. (7,68%).
- Эти позиции составляют основу ассортимента и приносят больше половины общей выручки.

5. Рекомендации

1. Оптимизация ассортимента:

- Усилить маркетинговые активности вокруг популярных напитков (Latte, Americano with Milk).
- Рассмотреть расширение ассортимента горячих напитков, особенно в осенние месяцы.

2. Работа с сезонностью:

- Разработать специальные предложения или акции для стимулирования спроса в весенние и зимние месяцы.

3. Анализ времени продаж:

- Увеличить ресурсную поддержку в утренние часы (10:00–11:00), чтобы максимально удовлетворить высокий спрос.

4. Программа лояльности:

- Предложить бонусы или скидки на менее популярные позиции для повышения их продаж.