

Trendyol Data Talent Bootcamp Rapor Ödevi

Göktuğ Cengiz

Aralık 2020

Contents

1	Giriş	3
2	Son 2 yıldaki kategori bazlı satışlar	3
3	İlgili Kategorinin Detaylı İncelenmesi	4
3.1	Adetsel olarak en çok satın aldığı ilk 10 alt kategorileri	5
3.2	Bu alt kategorilerin il bilgisine göre müşteri adetleri dağılımları .	6
3.3	Bu alt kategorilerin içerisindeki ilk 5 ürünün kümülatif karlılığı .	7
4	Ekstra	7

1 Giriş

Ceo office'imiz her yıl pazar paylarını büyütmek, karlılıklarını arttırmak gibi çalışmalar için bu yılı önceki yıla göre değerlendiriyor. Analizleri sonucunda indirimler ve kampanyalar gibi aksiyon alacakları noktaları belirliyorlar.

Bu çalışma için bakmak istedikleri bazı öngörüler oluyor. İstekleri doğrultusunda bizden rapor formatları talep ediyorlar.

İstekleri doğrultusunda Tableau Aracımızı kullanarak, sorunlarının yanıtını verecek görseller oluşturacağız.

2 Son 2 yıldaki kategori bazlı satışlar

Geçen yıl ve bu yılı kategorileri bazlı yüzdesel satış olarak karşılaştırmak istiyorlar. Yüzdesel olarak en fazla artış göstermiş kategorileri görüp, bunları inceleyip en fazla artış yakalayan kategori üzerinde çalışma yapmak istiyorlar.

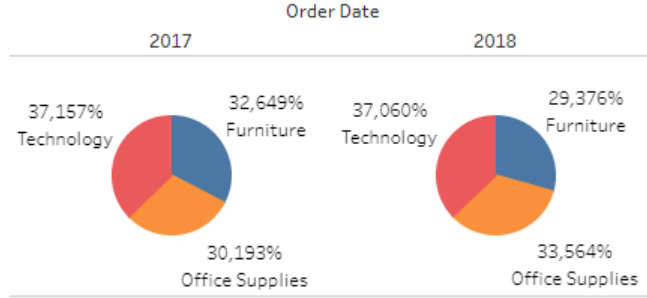


Figure 1: 2017-2018 yıllarındaki kategori bazında satış yüzdeleri

Elimizdeki verilerde son 2 yıl 2017 ve 2018 yıllarına ait. Satış yaptığımız 3 kategoriden 2 tanesinin satışlarında düşüş yaşanırken sadece Office Supplies yüzde 3.4 bir artış göstermiş.

3 İlgili Kategorinin Detaylı İncelenmesi

Office Supplies kategorisinin son 2 yıldaki satışlarını inceledikten sonra en çok artış gösteren kategori olduğunu tespit etmiştik. Bu bölümde bu data daha detaylı incelenecek.

Bizden istenen Office Supplies kategorisinden en çok ürün satın almış müşteri segmentini bulmak. Consumer, Corporate ve Home Office olmak üzere 3 tane müşteri segmentimiz var. Bunların içinden en çok consumer (tüketici) segmentinin ürün satın aldığını görüyoruz.

Segment	Category	Sub-C..	📦
Consumer	Office	Binders	1.783
		Supplies	1.531
	Supplies	Paper	972
		Art	884
		Storage	542
		Appliances	439
		Labels	276
		Fasteners	227
		Envelopes	210
		Supplies	6.864
Total	6.864		
Corporate	Office	Binders	1.144
		Supplies	905
	Supplies	Paper	560
		Art	484
		Storage	377
		Appliances	181
		Labels	161
		Envelopes	149
		Fasteners	143
		Supplies	4.104
Total	4.104		
Home Office	Office	Binders	743
		Supplies	638
	Supplies	Paper	386
		Art	323
		Storage	191
		Appliances	131
		Labels	112
		Fasteners	75
		Envelopes	55
		Supplies	2.654
Total	2.654		

Figure 2: Office Supplies kategorisinden en çok ürün satın almış müşteri segmenti

3.1 Adetsel olarak en çok satın aldığı ilk 10 alt kategorileri

Consumer Segmentasyonunun satın aldığı Office Supplies kategorisindeki alt kategorilerini satış adedine göre çoktan aza sıralayıp inceleyeceğiz. Böylece en çok satın alınan alt kategoriden en aza kadar yeni stratejiler geliştirmelerine yardımcı olacağız.

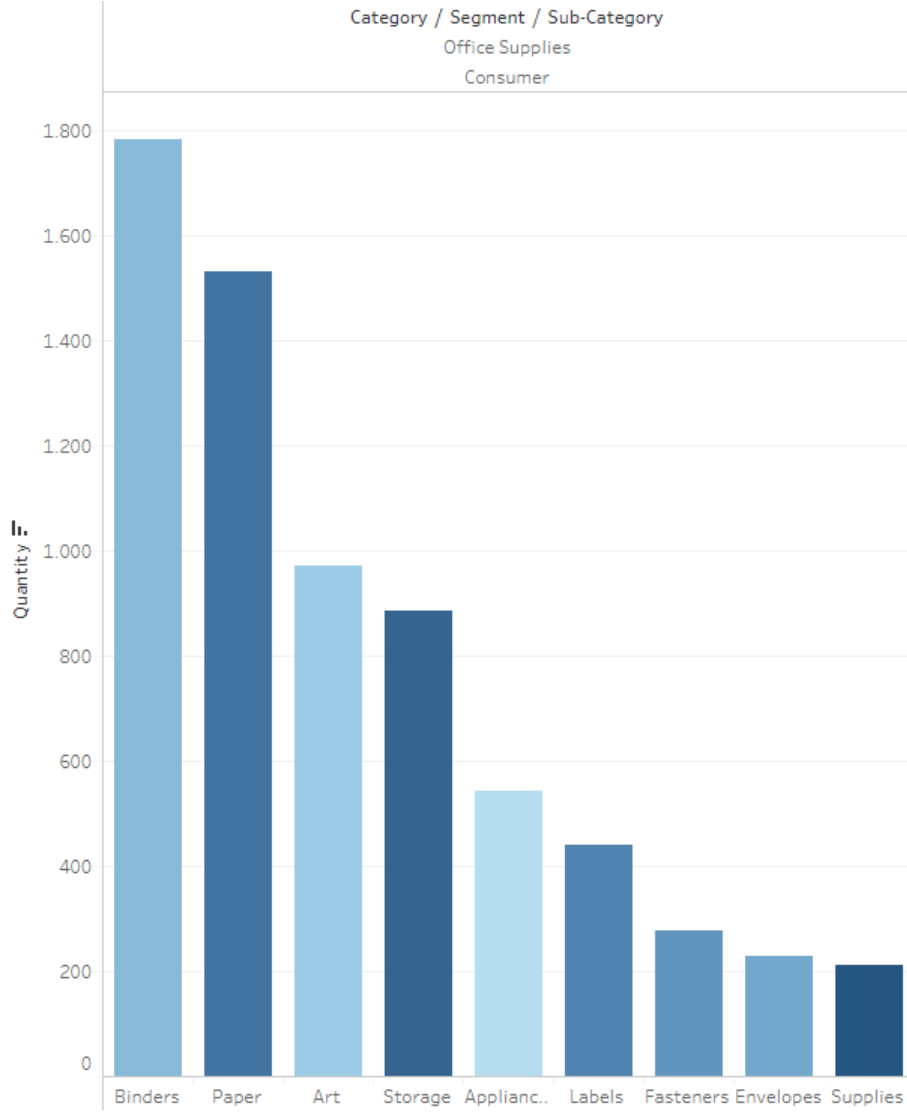


Figure 3: Office Supplies kategorisinin alt kategorileri

3.2 Bu alt kategorilerin il bilgisine göre müşteri adetleri dağılımları

Yukarıdaki filtrelemelerimize göre hangi şehirde ne kadar müşterimiz olduğunu harita grafiği ile gösterebiliriz. Karanlık moddaki harita üzerinde turuncu ton-daki noktalar bu miktarı ifade eder. Şekil büyüdükçe ve renk koyulaştıkça sayının arttığını anlayabiliriz.

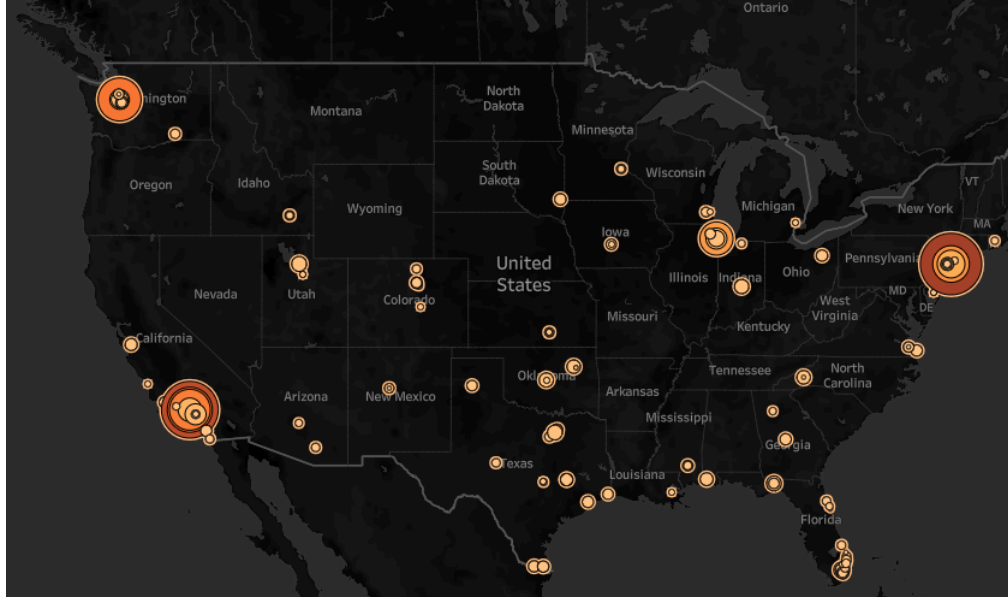


Figure 4: İl bilgisine göre müşteri adetleri dağılımı

3.3 Bu alt kategorilerin içerisindeki ilk 5 ürünün kümülatif karlılığı

Her alt kategoriye ait en yüksek kümülatif karlılığa sahip 5 ürünü gösteren bir bar plot oluşturduk. Bunların içerisinde Binders alt kategorisinin ürünlerinden en çok karı ettiğimizi söyleyebiliriz.

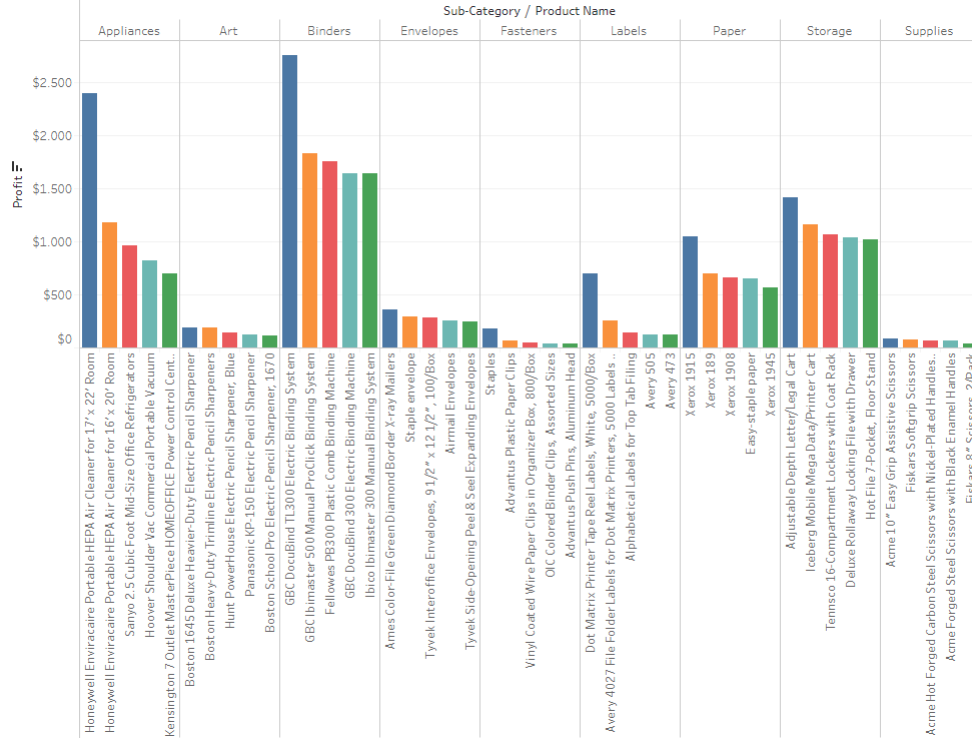


Figure 5: Alt Kategorilerdeki ilk 5 ürün

4 Ekstra

Satış performansımızı gösterebilecek bir dashboard hazırlamak istedim. 7 tane charttan oluşuyor ve kar/satış verilerine dayalı oluşturuldu.

SALES PERFORMANCE DASHBOARD

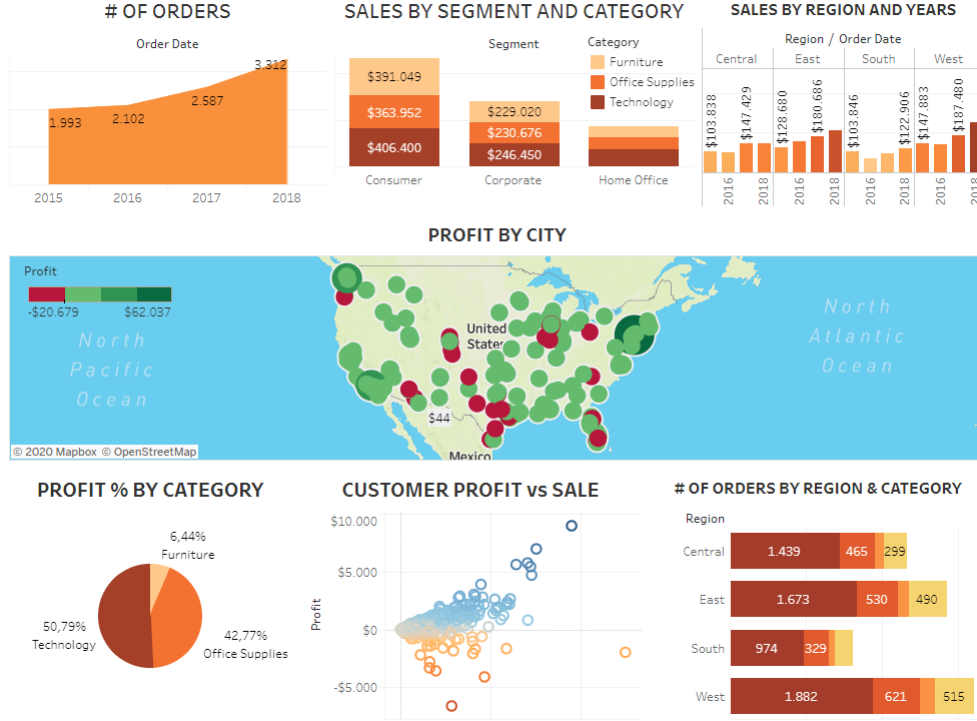


Figure 6: Sales Performance Dashboard

- Sol üstte yıllara göre alınan sipariş sayısı alan grafiği ile gösteriliyor. Bu grafiğe göre her sene sipariş sayısının arttığını söyleyebiliriz.
- Üstten 2. grafikte müşteri segmentasyonlarını satın aldıkları kategorilere göre grupladık. Buradan 4 yıl boyunca en çok satış yapılan kategorinin teknoloji ve segmentasyonun tüketici olduğu sonucunu çıkarabiliriz.
- Sağ üstteki bar plot satışların bölgelere ve yıllara göre dağılımıyla oluşturuldu. Bu grafiğe göre en çok satış yapılan bölge west ve yıl 2018 sonucunu çıkarabiliriz.
- Ortada şehirlere göre kar dağılımı var. Kırmızı renk zarar belirtir, yeşil renk ise kar. Noktalar büyüdükçe ve rengi koyulaştıkça kar artışını gösterir.
- Sol altta hangi kategorilerden yüzde kaç kar etmişiz sorusuna cevap bulmak için bir pie chart oluşturuldu. Bu grafikten karımızın yarısından fazlasını teknoloji kategorisinden elde ettiğimiz sonucuna varırız.
- Altta scatter plot bize müşteri kar-satış durumunu gösterecek. Sağ altta ise Bölge ve Kategoriyeye göre sipariş sayımızı görüntüledik.