

---

# Анализ продаж в компании

Ирина Ималина, аналитик данных

---

# Цели и задачи проекта

## **Анализ клиентской и продажной базы**

- Изучить структуру клиентов, распределение по возрасту, географии и активности.
- Выявить ключевые сегменты клиентов для целевого маркетинга.

## **Анализ продаж и товарных категорий**

- Определить самые и наименее продаваемые товары.
- Проанализировать динамику продаж по времени (месяцы, дни недели).
- Выявить сезонные тренды и пики спроса.

## **Создание интерактивного дашборда**

- Визуализировать ключевые показатели эффективности (KPI) для быстрого понимания данных.
- Обеспечить наглядность для разных уровней управления (маркетинг, продажи, руководство).

## **Поддержка принятия управленческих решений**

- Позволить быстро оценивать эффективность сотрудников и отделов.
- Облегчить принятие решений по ассортименту, акциям и продвижению товаров.

## **Прогнозирование и выявление закономерностей**

- Использовать исторические данные для выявления трендов.
- Подготовить базу для дальнейшего прогнозирования продаж и поведения клиентов.

## **Оптимизация бизнес-процессов**

- Обнаружить узкие места в продажах и взаимодействии с клиентами.
- Предложить улучшения на основе аналитики данных.

# Используемые инструменты

- Google sheets
- Dveaver
- Preset

# Процесс работы

## **Сбор и подготовка данных**

- Импорт данных о клиентах, продажах и товарах.
- Очистка данных, проверка на пропуски и дубликаты.

## **Анализ данных**

- Исследовательский анализ (EDA) для выявления закономерностей.
- Сегментация клиентов и анализ продаж по товарам, сотрудникам, времени.

## **Визуализация и создание дашборда**

- Формирование интерактивных графиков и таблиц.
- Создание дашборда для наглядного представления ключевых показателей.

## **Выводы**

- Интерпретация полученных результатов.

# Результаты

- Создан интерактивный дашборд для наглядного анализа продаж и клиентов.
- Проведена сегментация клиентов и анализ их активности.
- Выявлены наиболее и наименее продаваемые товары.
- Подготовлены ключевые метрики для отслеживания эффективности сотрудников и отделов.

## Выводы по дашборду

- С начала второго месяца пришли несколько крупных клиентов, что привело к кратному увеличению прибыли.
- Продажи по дням недели практически не различаются.
- Количество сделок не коррелирует напрямую с выручкой — важно учитывать среднюю стоимость покупки.

## Ссылка на дашборд:

[https://bb932f4a.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native\\_filters\\_key=KR2heb63wv8Paq12YtEyIYXpyEoGWF5aH2U3lfUpHk3FAGBSMcXYuG0K72-Z9kiT](https://bb932f4a.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=KR2heb63wv8Paq12YtEyIYXpyEoGWF5aH2U3lfUpHk3FAGBSMcXYuG0K72-Z9kiT)