



Анализ онлайн-продаж британской розничной интернет-компании



Моисеенко Ирина

Задачи и цели анализа

Временной анализ

Влияние дня недели/месяца/часа
совершения покупки

RFM-анализ

Выявление портрета лояльного клиента,
который часто покупает и имеет
высокий средний чек

Географический анализ

Анализ продаж в зависимости от страны
покупателя

Атрибуты

invoice_no id транзакции
Если номер начинается с буквы «С»
это означает отмену покупки

stock_code id продукта

description Описание продукта

quantity Количество продукта в транзакции

invoice_date Дата и время совершения транзакции

unit_price Цена единицы продукта

customer_id id покупателя

country Страна покупателя

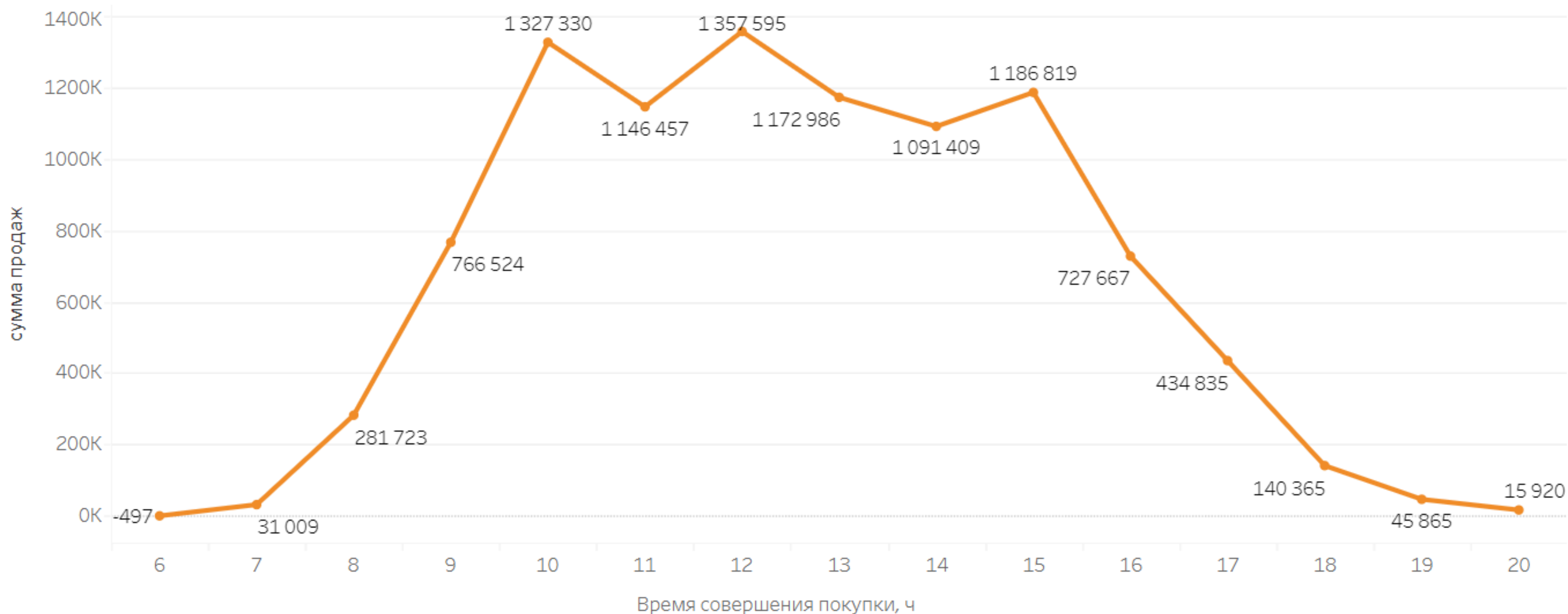
Этапы анализа



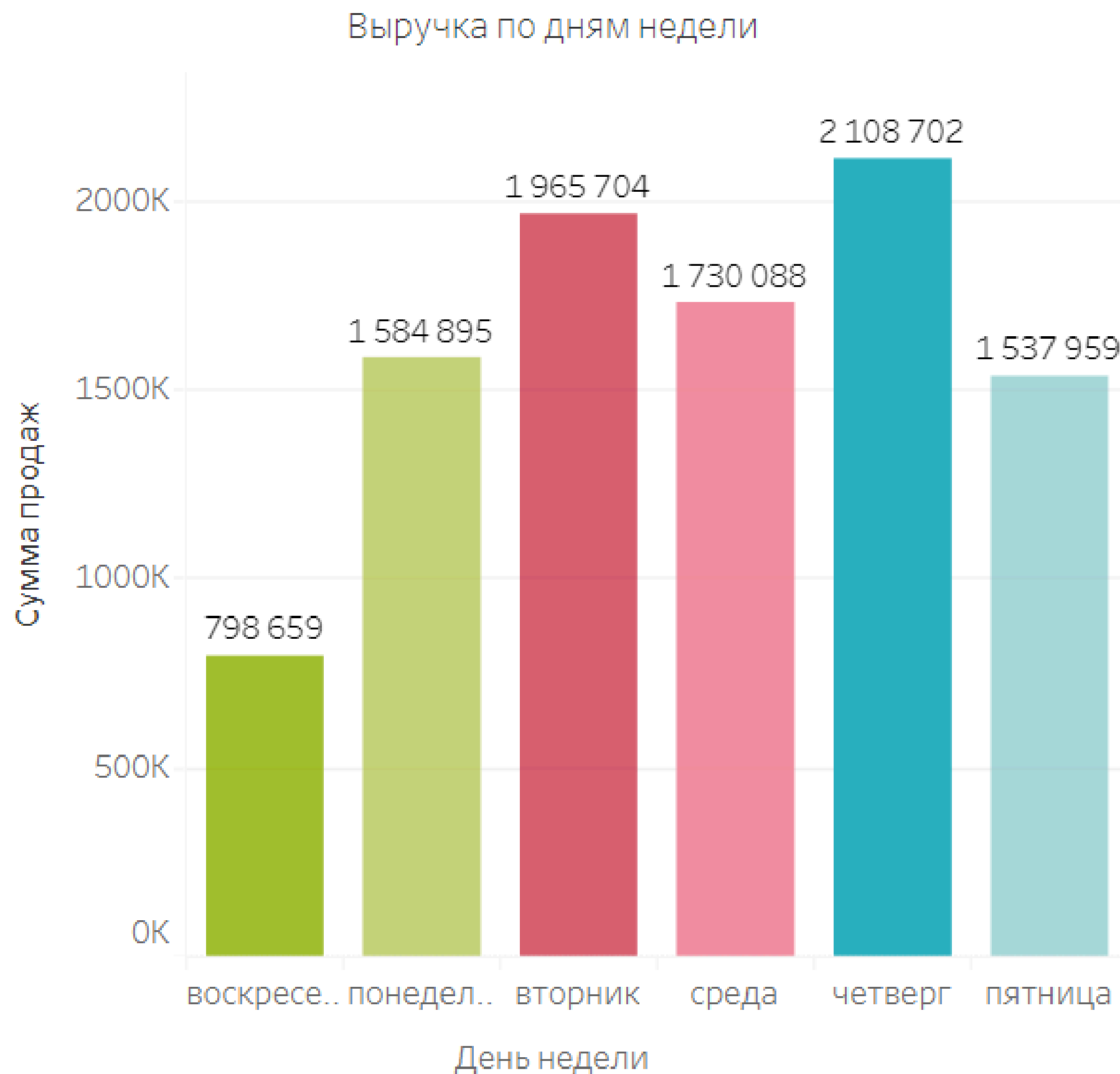
Временной анализ

С 10:00 до 12:00
наибольшая сумма продаж

Сумма продаж в зависимости от времени покупки, ч



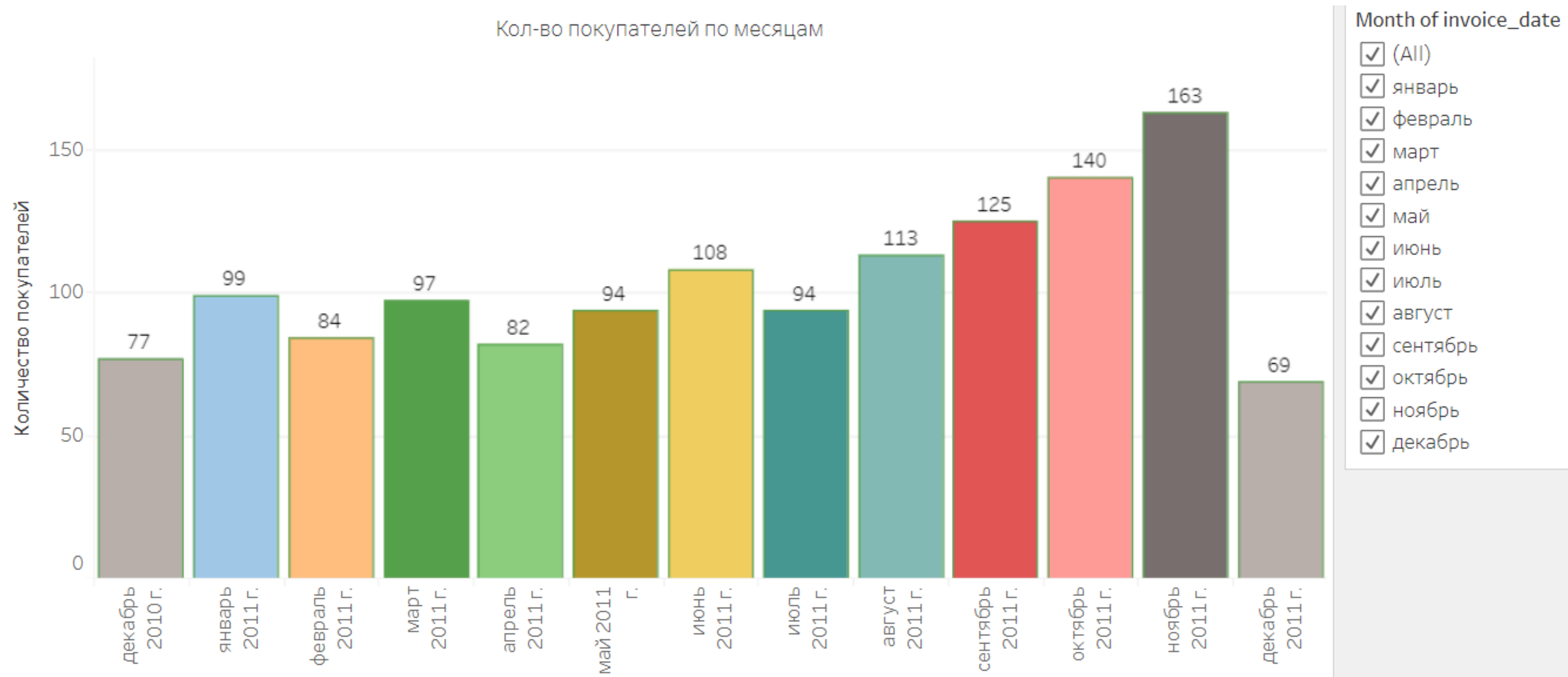
Временной анализ



1. Во вторник и четверг сумма продаж наибольшая
2. В выходной день продается меньше продукции, чем в будний

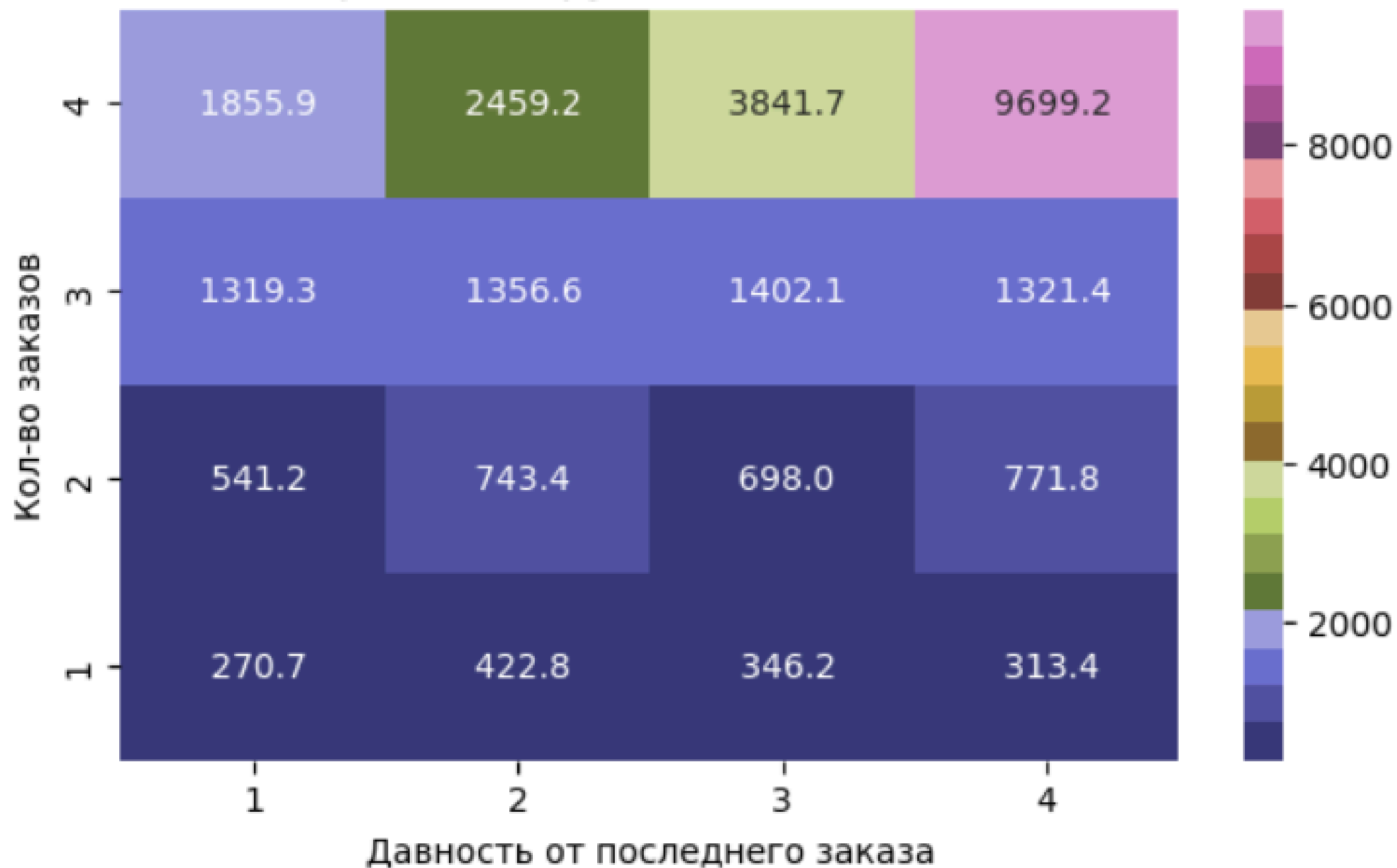
Временной анализ

Количество уникальных покупателей начало расти в августе и достигло пика в ноябре



RFM-анализ

Средняя выручка по сегментам



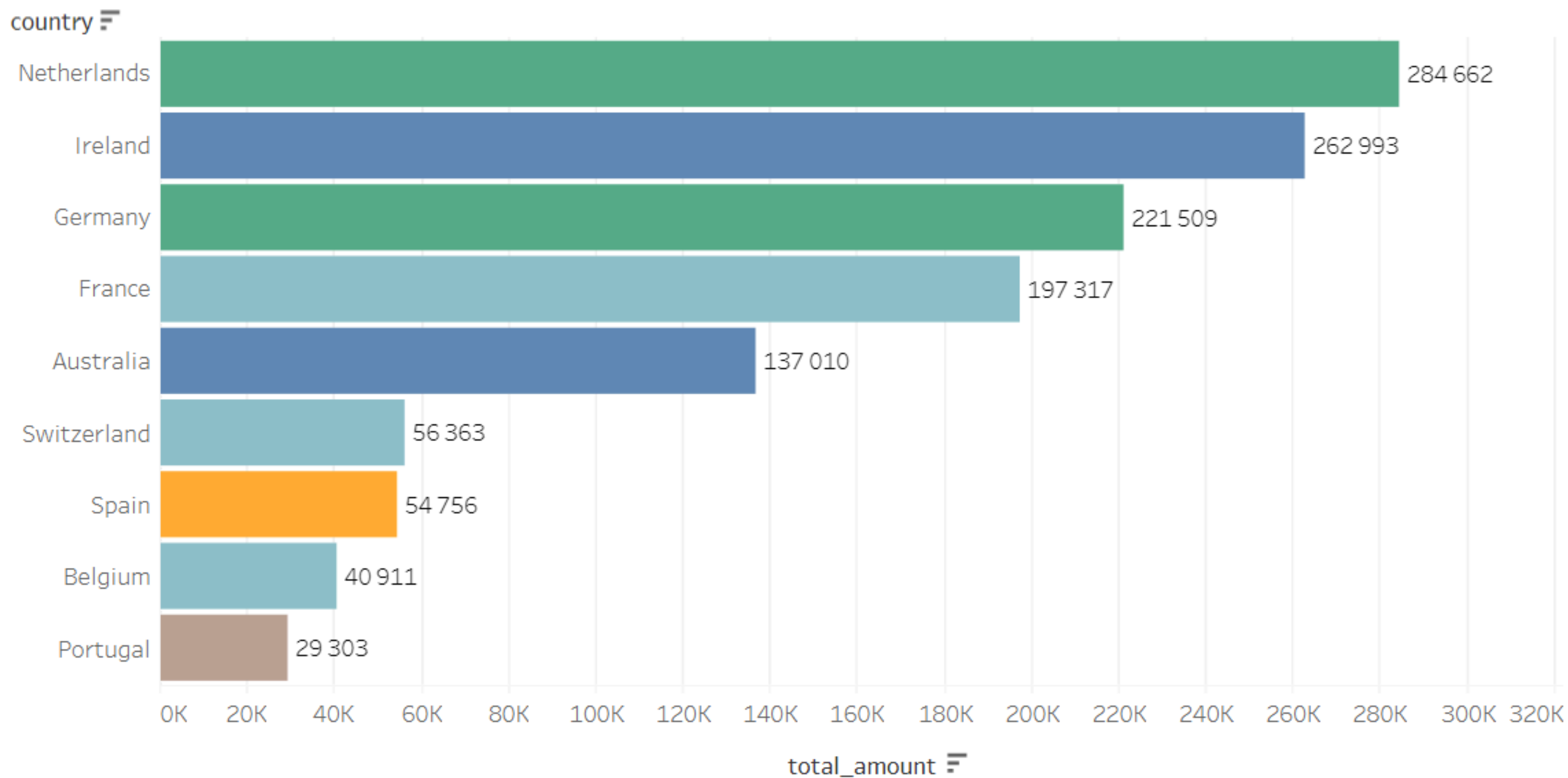
11, 21, 22, 31, 41, 42, 12, 32
нелояльные клиенты. Маленькая
выручка, мало покупали

33, 43 перспективные клиенты

13, 23, 14, 24 - потерянные
клиенты. Нужно выяснить что
случилось

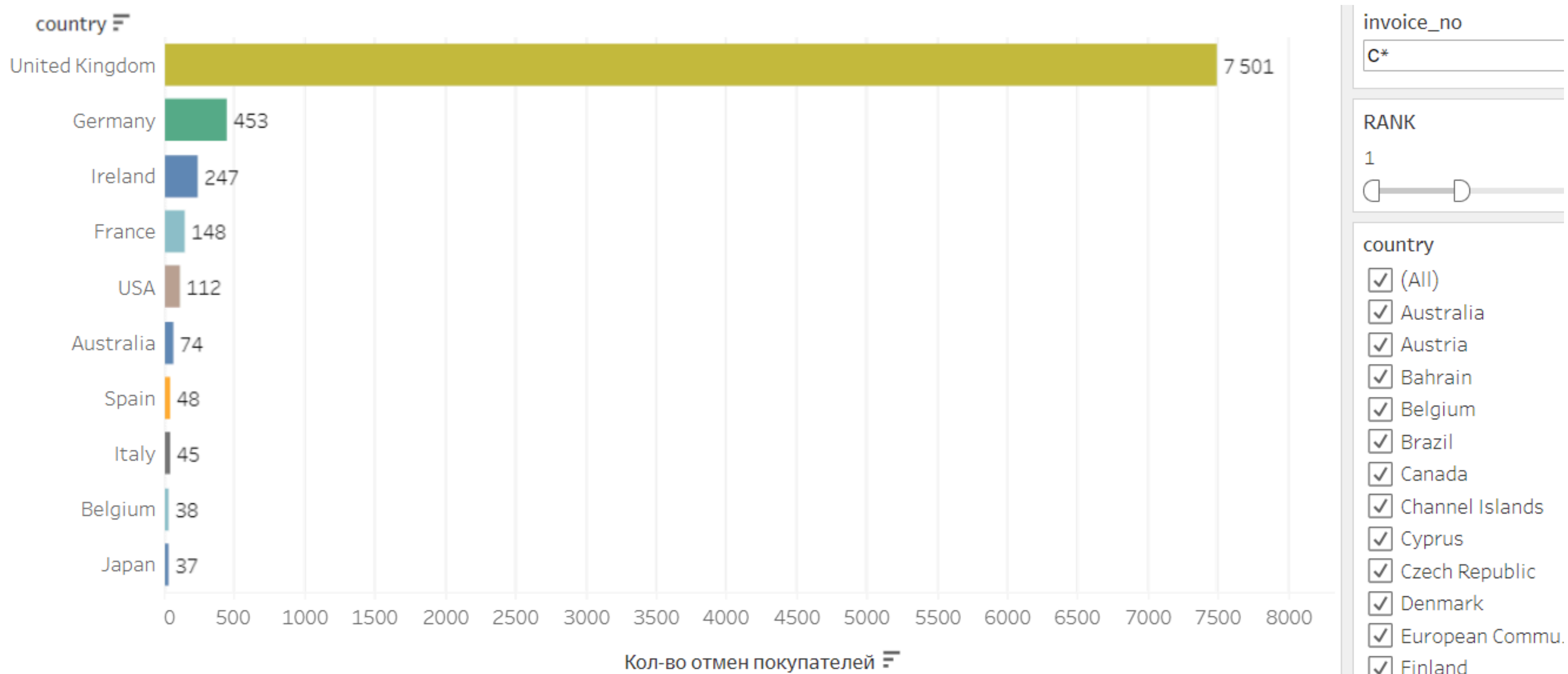
34, 44 - лояльные клиенты, купили
много, недавно и на большие суммы

Топ стран по сумме продаж (кроме UK)

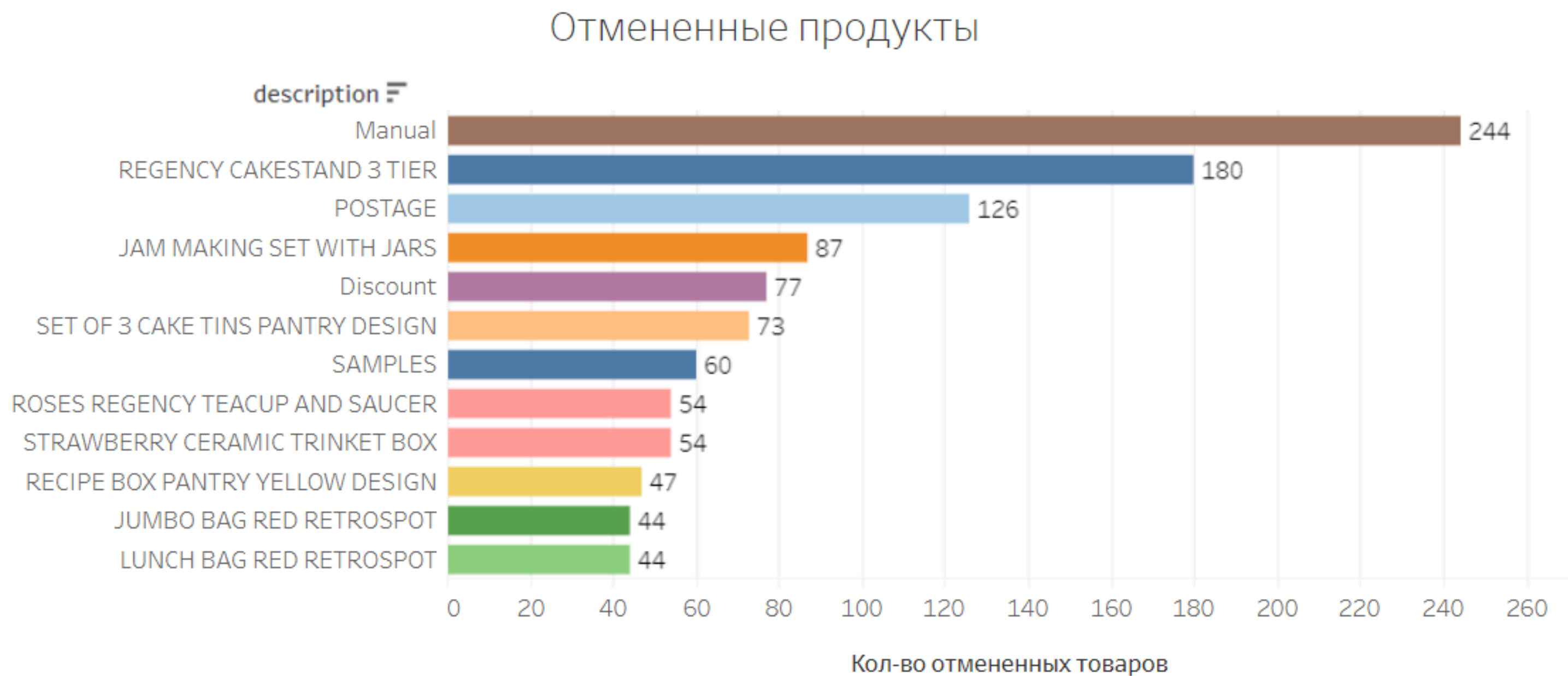


Количество отмененных товаров

Больше всего отмен было совершено в UK



Какие товары отменяли чаще всего?



RANK

1 12

invoice_no

C* x

country

x

- ☒ (All)
- ☒ Australia
- ☒ Austria
- ☒ Bahrain
- ☒ Belgium
- ☒ Brazil
- ☒ Canada
- ☒ Channel Islands
- ☒ Cyprus
- ☒ Czech Republic
- ☒ Denmark
- ☒ European Commu...



Выводы



- 1) Покупательская способность выше с 10ч. до 12ч.
- 2) В выходной день сумма продаж меньше чем в будни
- 3) С августа по ноябрь максимум продаж



Проведено сегментирование покупателей. Выявили потерянных клиентов, которых нужно попробовать вернуть



Рассчитали метрики в разрезе каждой страны: средний чек, сумма продаж, количество уникальных клиентов



Визуализация итогов в Tableau
[Dashboard_general](#)
[Dashboard_map](#)



Вопросы?

Проект на Github