

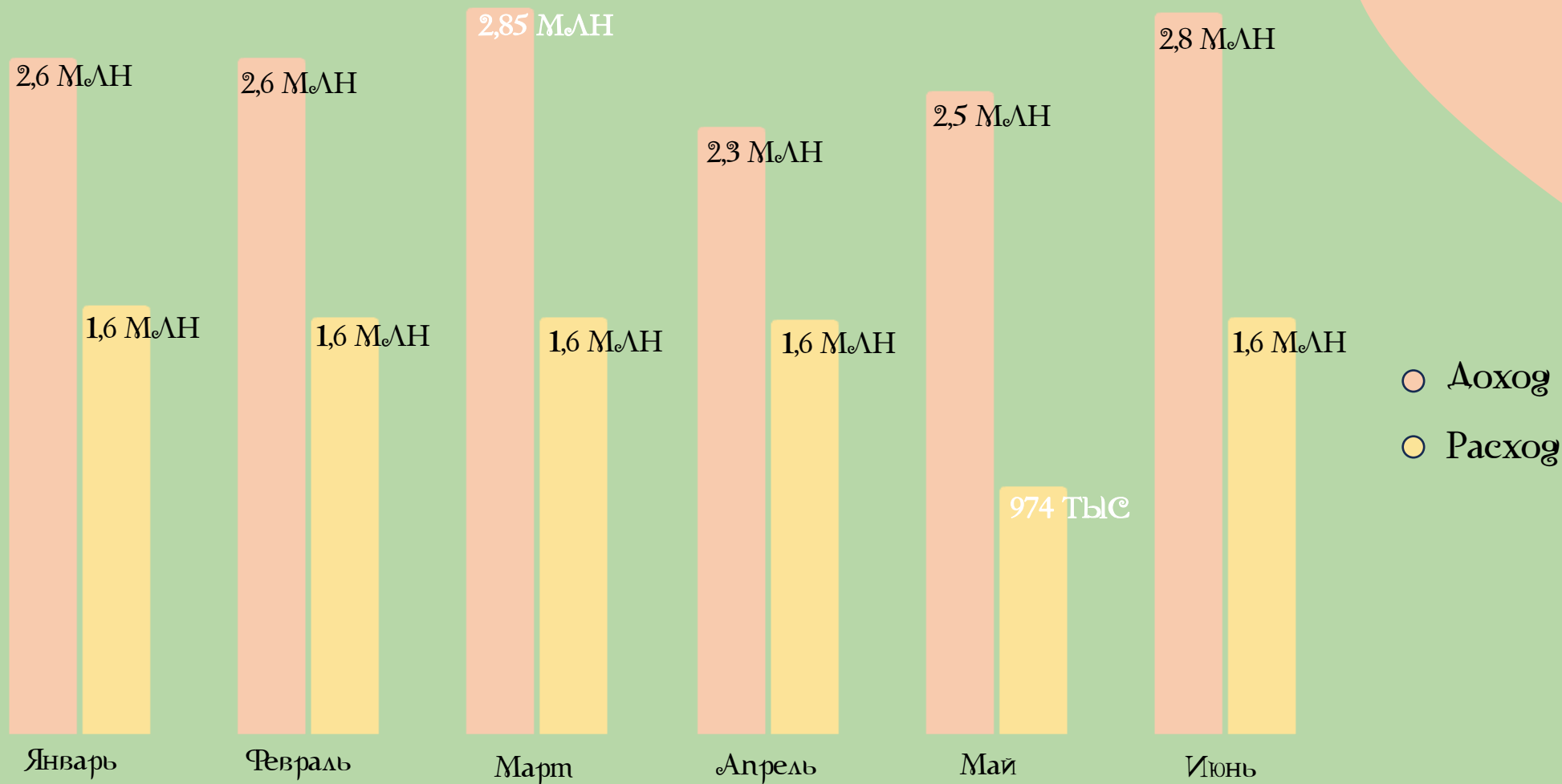
# Исследование и анализ данных парикмахерского салона Waves



Январь - Июнь 2025

# Общая информация по расходам и доходам

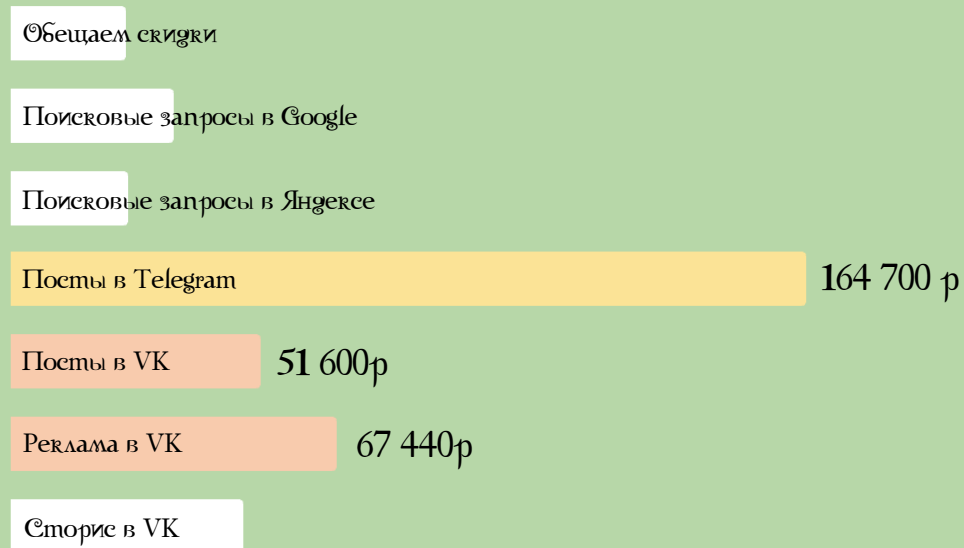
При анализе прибыли видно, что салон работает в плюс, выручка стабильна и без серьёзных колебаний. Тренда на рост пока нет, поэтому нужно оптимизировать расходы или использовать новые стратегии по привлечению клиентов или продаже товаров и услуг. В мае в расходах виден большой спад, который не повлиял на выручку, необходимо выяснить с чем это связано.



# Анализ маркетинговых кампаний

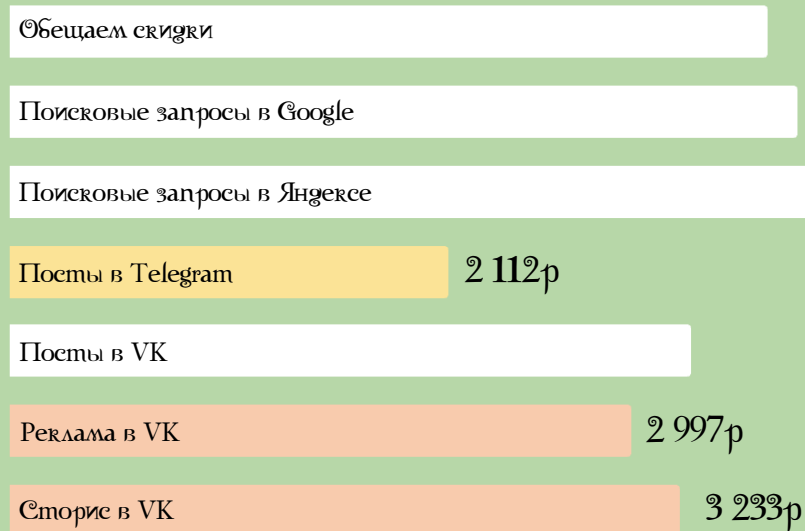
## Негополученная выручка из-за использования промокодов

Стоит перераспределить затраты на промокампании. Две кампании Посты в Telegram и Реклама в VK привели к наибольшей негополученной выручке за счёт скидок.



## Сумма среднего чека с применением промокода

Из-за наибольшей негополученной выручки за счёт скидок у компаний Посты в Telegram и Реклама в VK привели к тому, что средний чек в рамках этих промокомпаний стал самым низким.



# Анализ по спросу и выручке по услугам

## Динамика спроса на услуги

По количеству услуг динамика не прослеживается, был небольшой спад, но потом все вернулось в норму.



○ Стрижка старшего мастера

○ Стрижка и укладка

○ Обычная стрижка

## Динамика выручки за услуги

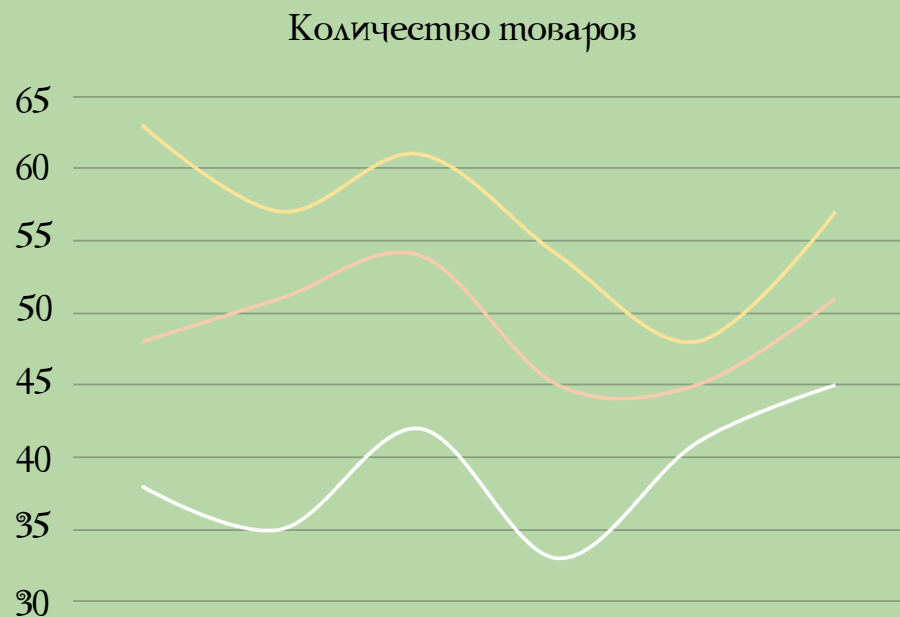
По количеству выручки за услуги в парикмахерской тенденции не прослеживается.



# Анализ по спросу и выручке по товарам

## Динамика спроса на товары

Есть небольшой восходящий тренд на гель для волос. Можно попробовать расширить ассортимент гелей, например, добавить продукты разной степени фиксации.



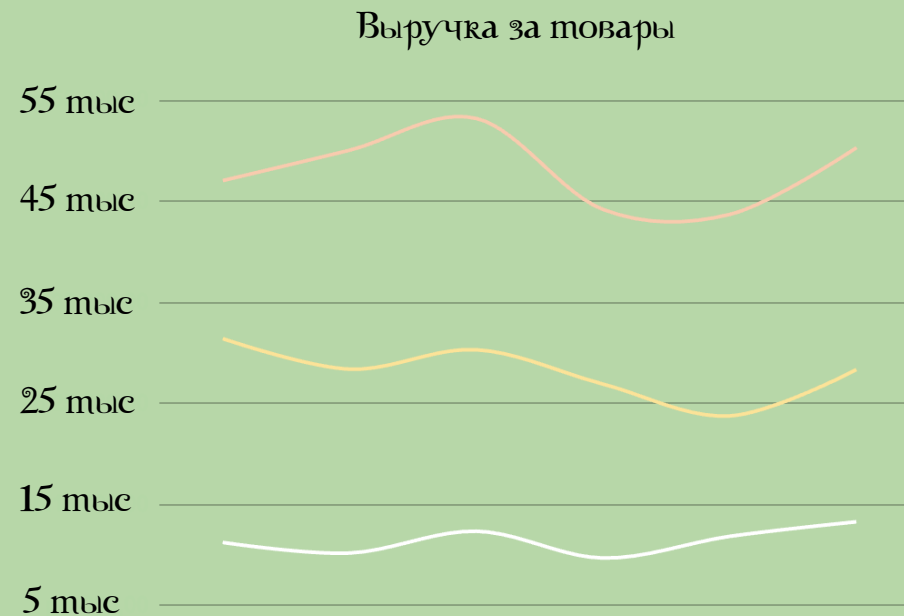
○ Продажа шампуня и кондиционера

○ Продажа шампуня

○ Продажа геля

## Динамика выручки за товары

Комбо из шампуня и кондиционера для волос продаётся лучше и приносит больше чистой прибыли, чем один шампунь. Возможно, стоит расширить ассортимент другими средствами для ухода: масками, спреями, кремами.



# Парикмахерский салон Waves

