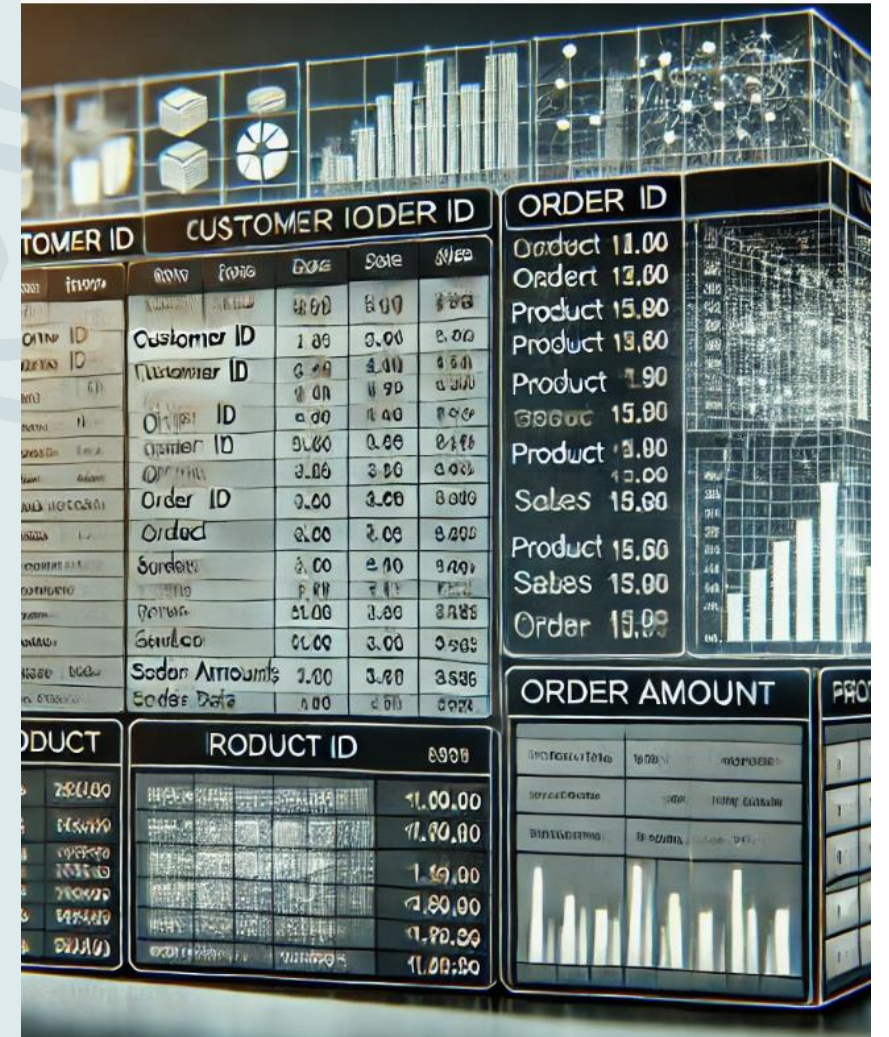


E-COMMERCE DATA ANALYSIS & INSIGHTS

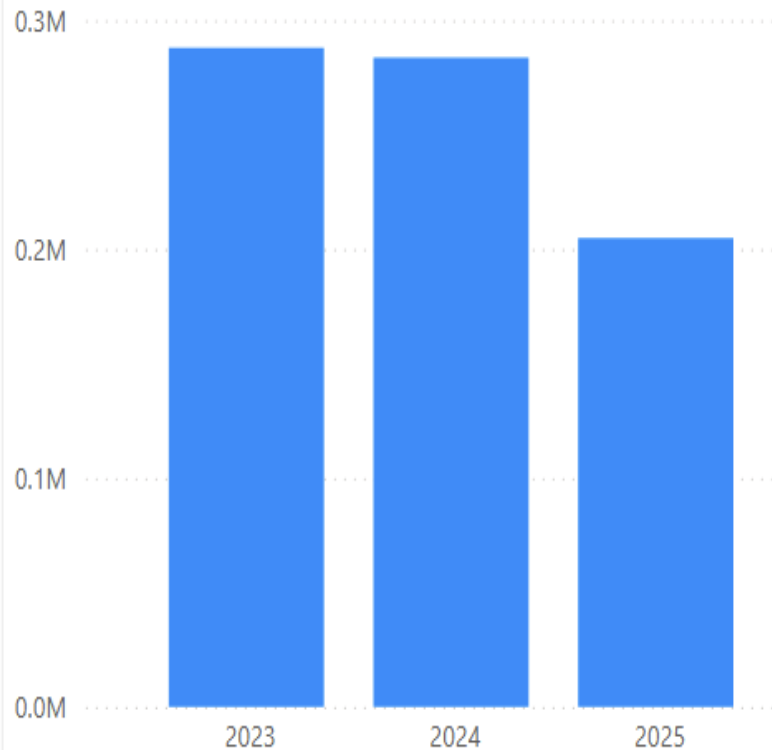
TRENDS, STRATEGIEN & OPTIMALISATIE

Katherine Ponce

Feb | 2025



Totale Verkoop per Jaar



INTRODUCTIE

In deze presentatie neem ik je mee door mijn analyse van e-commerce data, met inzichten die helpen bij strategische beslissingen.

DOEL VAN DEZE PRESENTATIE





- Uitleg van de Power BI-analyse en inzichten.
- Aanbevelingen voor data-gedreven beslissingen.
- Aanbevelingen geven op basis van de analyse

Voor wie?

- Data-enthousiastelingen, analisten, recruiters
- Besluitvormers in e-commerce

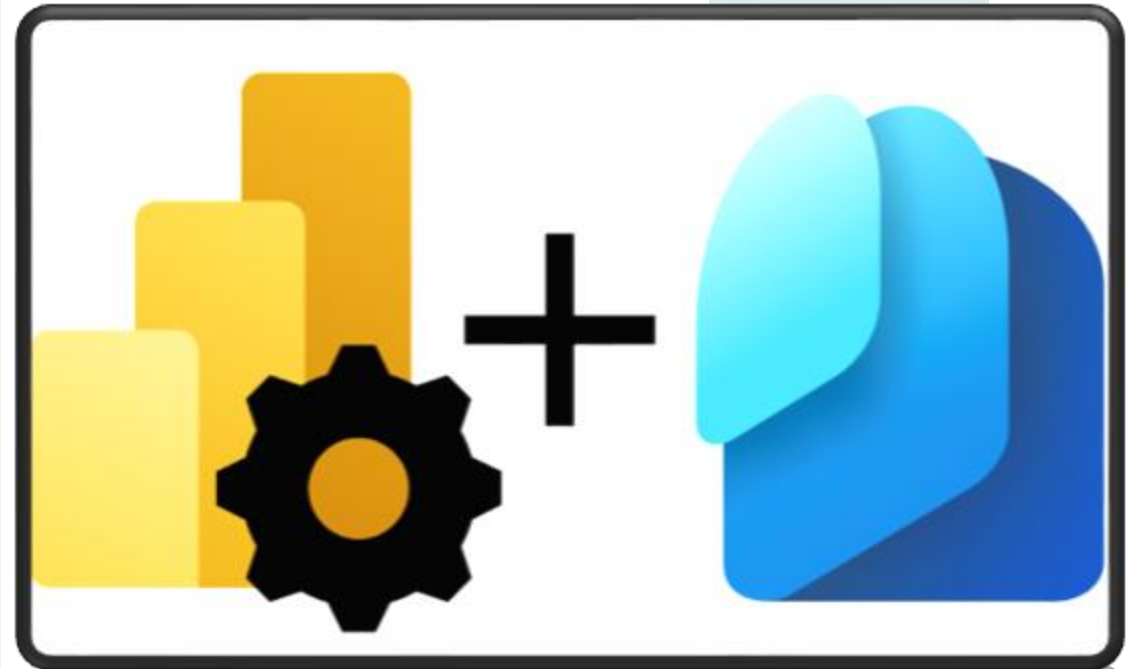
Probleemstelling

Waarom is deze analyse nuttig?

-  *Welke producten zijn het populairst?*
-  *Welke klantsegmenten zorgen voor de meeste omzet?*
-  *Heeft korting een positieve of negatieve impact op de omzet?*
-  *Hoe verschillen de verkopen per regio en jaar?*

-  **Business Impact:**
- Betere marketingstrategieën
- Doelgerichte kortingen
- Efficiëntere voorraadplanning

DATASET & METHODOLOGIE

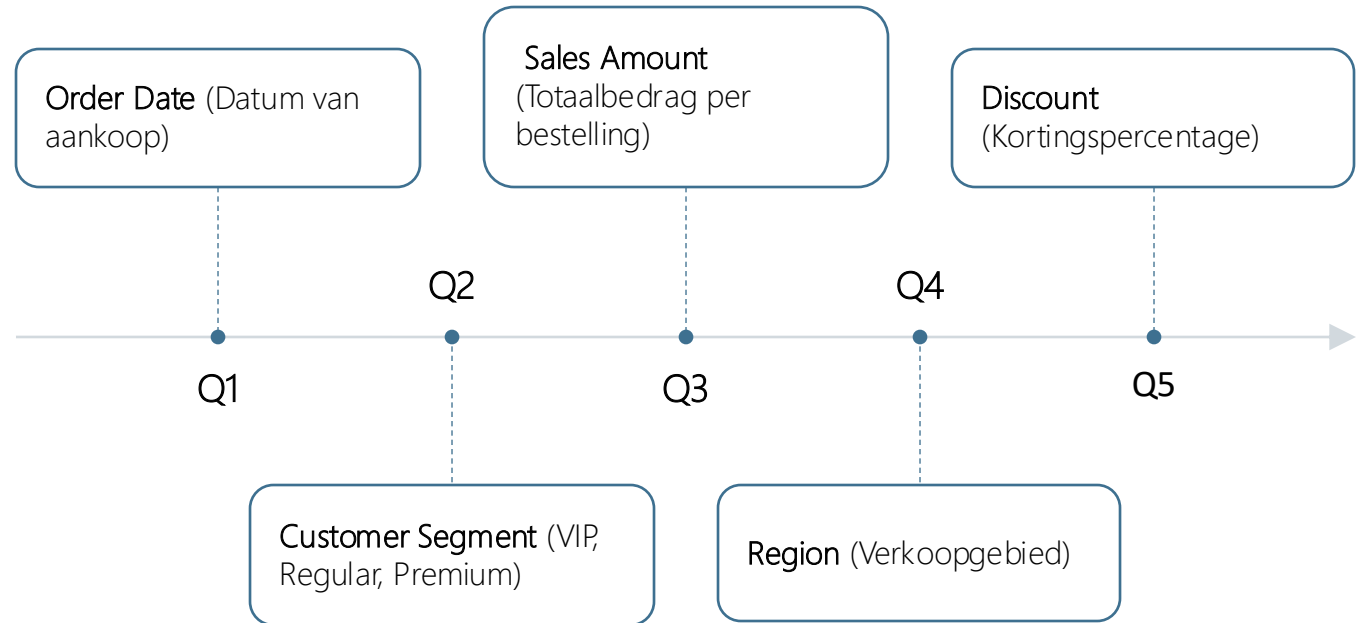


POWER BI

Order_ID	Product	Sum of Total_Sales
175	Headphones	130,949.55
193	Laptop	151,445.41
206	Smartphone	159,792.86
215	Smartwatch	173,866.73
211	Tablet	160,136.03
1000		776,190.58

Data Cleaning & Transformatie in Power BI:

- Datums opgesplitst in jaar, maand, kwartaal
- Nieuwe kolommen voor analyse toegevoegd (bijv. Totale verkoop per klant)
- Relaties aangemaakt tussen tabellen (Orders, Customer Segments, Product Categories)

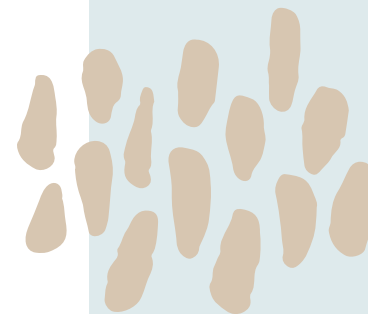


Power BI Dashboard & Visualisaties

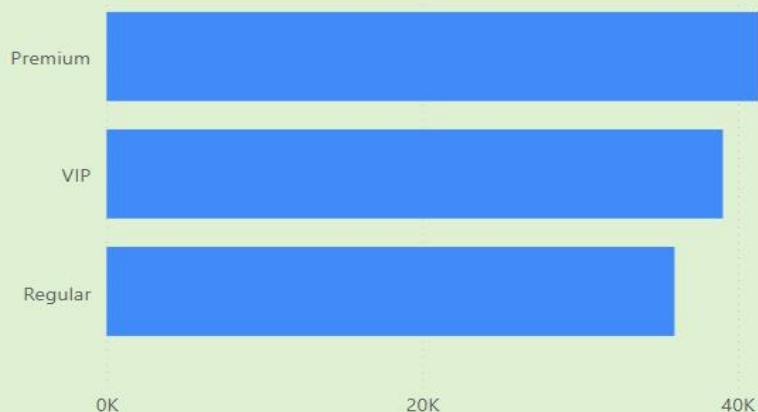
Overzicht van het dashboard:

- Totale omzet per jaar
- Omzet per productgroep
- Omzet per regio
- Kortingsimpact per klantsegment
- % Groei per jaar

"Dit dashboard visualiseert de impact van kortingen. De inzichten helpen bij strategische beslissingen over marketing en voorraadbeheer."



Totaal Korting per Klantsegment



776.19K

Total Sales Year

Date

1/1/2023

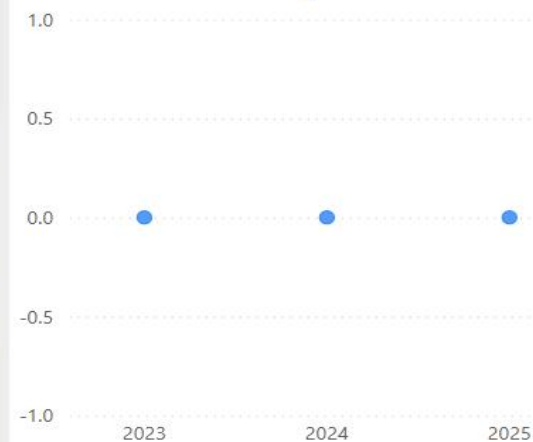
9/26/2025

Payment Method

☐ Bank Transfer

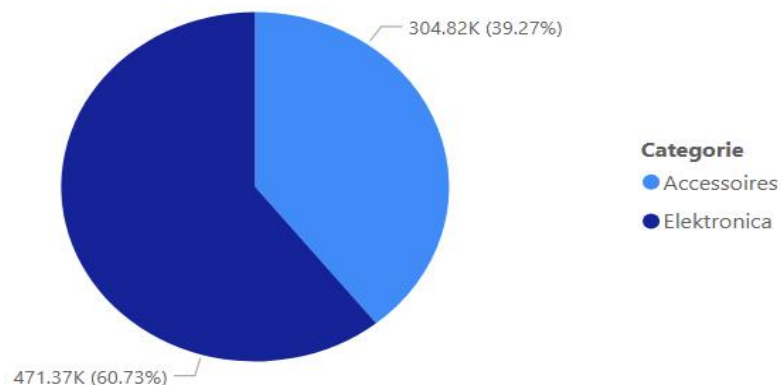
☐ Credit Card

% Groei per Jaar

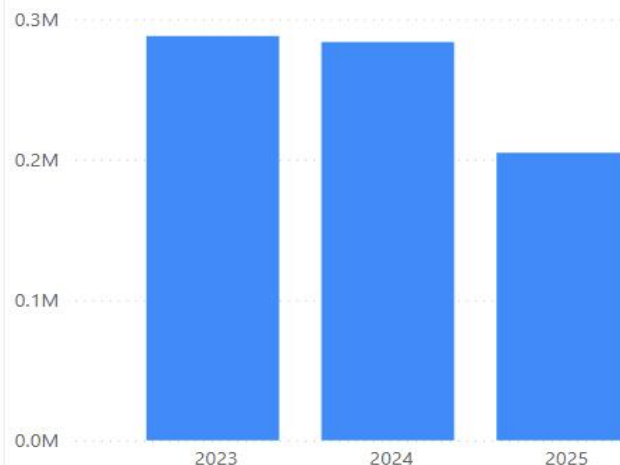


Test dynamische
prijsstrategieën voor
betere
omzetoptimalisatie

Omzet per Productgroep



Totale Verkoop per Jaar



Totale Omzet per Region



"Dit dashboard biedt inzichten in de totale omzet per jaar, productgroepen, regio's en de impact van kortingen. De data helpt bij het optimaliseren van marketingstrategieën en prijsbeleid."

Inzichten & Conclusies

"Hoewel Premium-klienten de meeste omzet genereren, kan een analyse van gemiddelde bestedingen per klant helpen om te bepalen of VIP-klienten toch waardevoller zijn."

"Gerichte marketingacties en een grotere voorraad in Noord kunnen de omzet verder laten groeien."

Belangrijkste bevindingen:

De meeste omzet komt van Elektronica (60,73% van de totale omzet).

"Klanten uit Noord hebben de hoogste omzetbijdrage (€205.061,17), mogelijk door hogere koopkracht of effectieve marketingstrategieën."

"Een strategische kortingsaanpak is nodig om winstgevendheid te behouden."

Premium-klienten genereren de hoogste omzet (€275.698,71 vs. VIP €260.468,26).

"Deze inzichten vormen de basis voor strategische marketing- en prijsbeslissingen."

Data-gedreven aanbevelingen:

1. *Gebruik kortingen slim → Alleen voor langzaam verkopende producten.*
2. *Premium-klanten → Investeer in loyaliteitscampagnes.*
3. *Elektronica → Zorg voor stabiele voorraad om tekorten te voorkomen.*
4. *Noord benutten → Gerichte campagnes verhogen de omzet.*

Volgende Stappen:

Hoe kan deze analyse verder uitgebreid worden?

1. Integratie met live e-commerce data
2. AI-voorspellingsmodellen voor omzettrends
3. Meer klantsegmentatie-analyse
4. Test prijsstrategieën met A/B-testing en historische data-analyse.

"Benieuwd naar meer inzichten? Bekijk mijn analyses op GitHub of neem contact op via LinkedIn!"

Hoe kan deze analyse helpen in de praktijk?

- ✓ Strategische prijsstelling
- ✓ Voorraadbeheer optimalisatie
- ✓ Personalisatie van promoties

Welke inzichten zou jij nog willen toevoegen aan deze analyse?



THANK YOU

Katherine Ponce

 GitHub Repository: [kathie-data](https://github.com/kathie-data)

 [LinkedIn](#)

Neem gerust contact op als je vragen hebt of samen wilt werken aan data-gedreven inzichten!"

