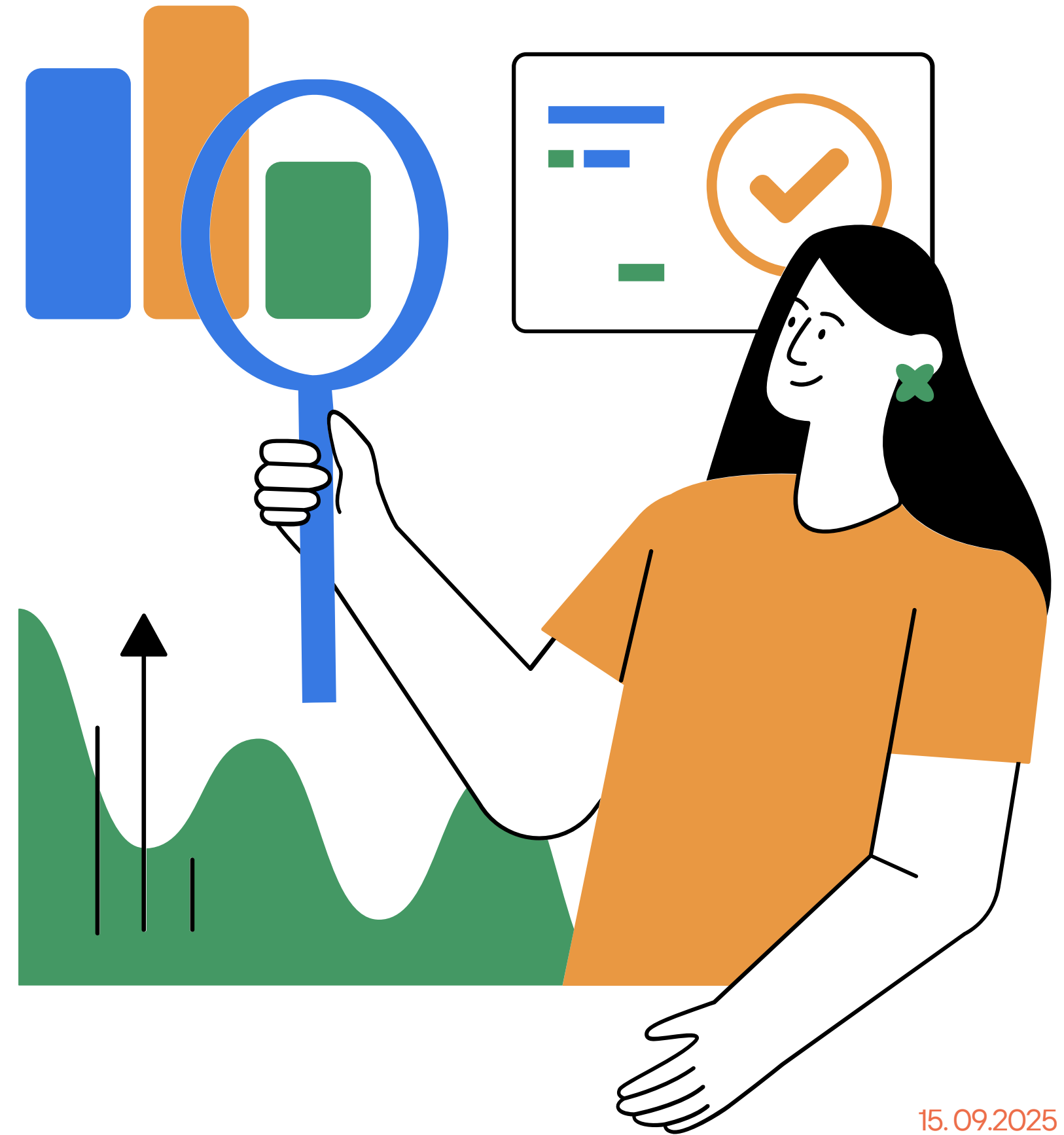


*Data Analysts'
Roundtable

Super Store

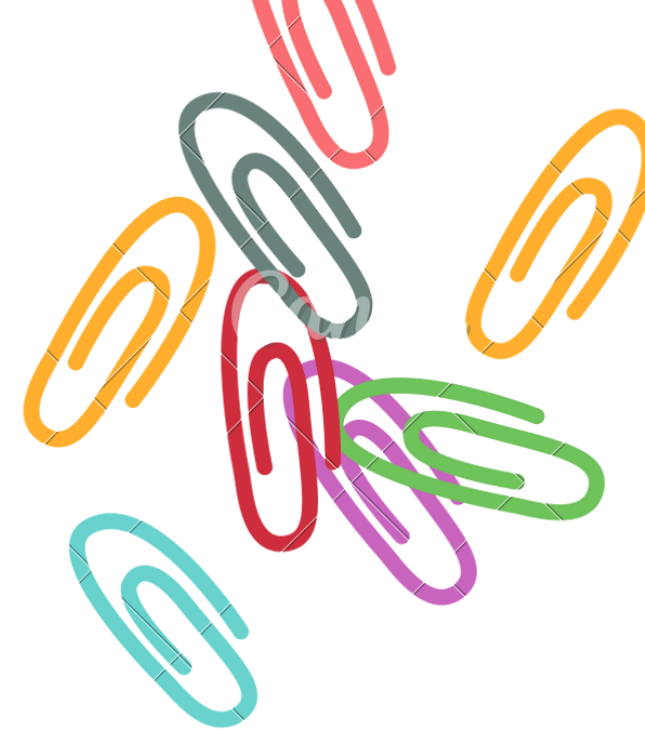
www.superstore.com



15.09.2025

*Data Analysts'
Roundtable

Inhalte



➔ Überblick über Dienstleistungen und Business



Mani, Lead Analyst

*Data Analysts'
Roundtable

Inhalte



➔ Überblick über Dienstleistungen und Business



Mani, Lead Analyst

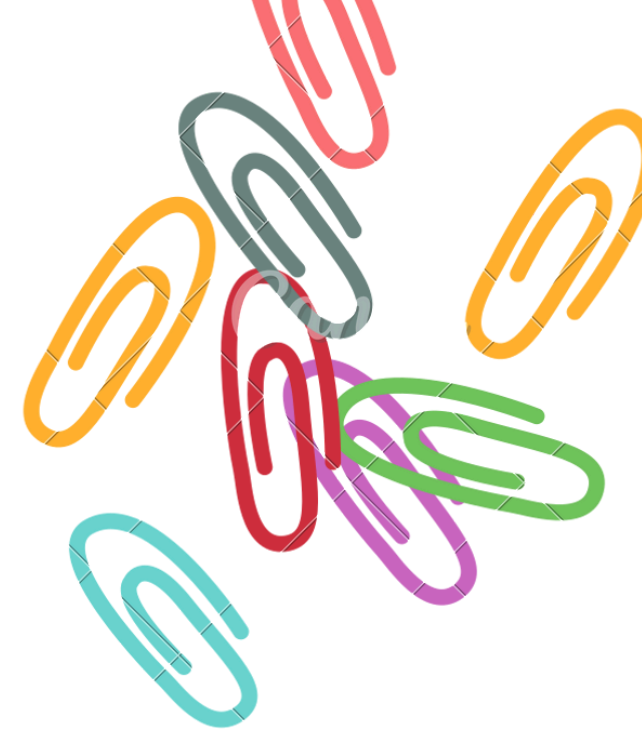
➔ Gewinn/Umsatzentwicklung durch den Jahren



Bakhtyar, Profit Analyst

*Data Analysts'
Roundtable

Inhalte



➔ Überblick über Dienstleistungen und Business



Mani, Lead Analyst

➔ Gewinn/Umsatzentwicklung durch den Jahren



Bakhtyar, Profit Analyst

➔ Bestellungsanalyse durch den Wochentagen



Valerii, Demand Analyst

*Data Analysts'
Roundtable

Inhalte



➔ Überblick über Dienstleistungen und Business



Mani, Lead Analyst

➔ Gewinn/Umsatzentwicklung durch den Jahren



Bakhtyar, Profit Analyst

➔ Bestellungsanalyse durch den Wochentagen



Valerii, Demand Analyst

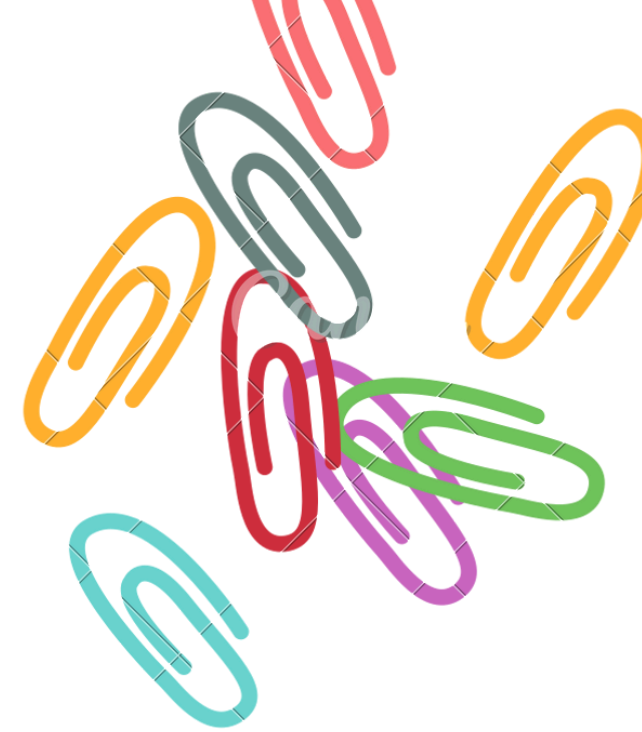
➔ Geografische Geschäftsanalyse



Anna, Geographical Analyst

* Data Analysts'
Roundtable

Inhalte



➔ Überblick über Dienstleistungen und Business



Mani, Lead Analyst

➔ Gewinn/Umsatzentwicklung durch den Jahren



Bakhtyar, Profit Analyst

➔ Bestellungsanalyse durch den Wochentagen



Valerii, Demand Analyst

➔ Geografische Geschäftsanalyse

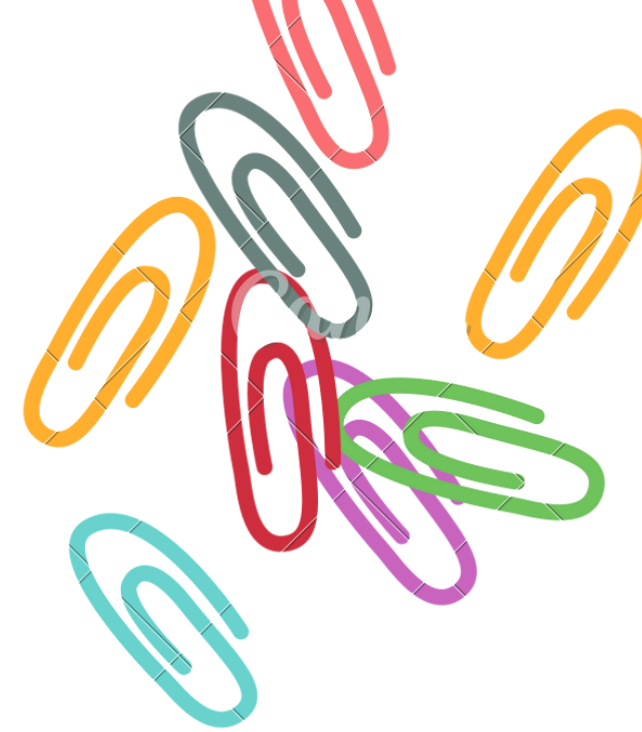


Anna, Geographical Analyst

➔ Schluss mit Businesssempfehlungen

*Data Analysts'
Roundtable

Inhalte



➔ Überblick über Dienstleistungen und Business



Mani, Lead Analyst

➔ Gewinn/Umsatzentwicklung durch den Jahren



Bakhtyar, Profit Analyst

➔ Bestellungsanalyse durch den Wochentagen



Valerii, Demand Analyst

➔ Geografische Geschäftsanalyse



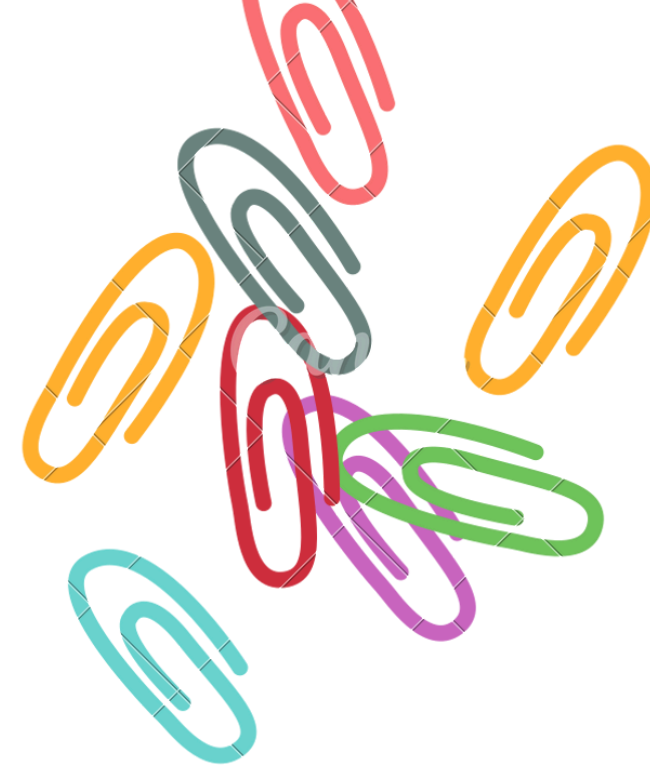
Anna, Geographical Analyst

➔ Schluss mit Businesssempfehlungen

➔ Bonus: Dashboard mit Streamlit

*Data Analysts'
Roundtable

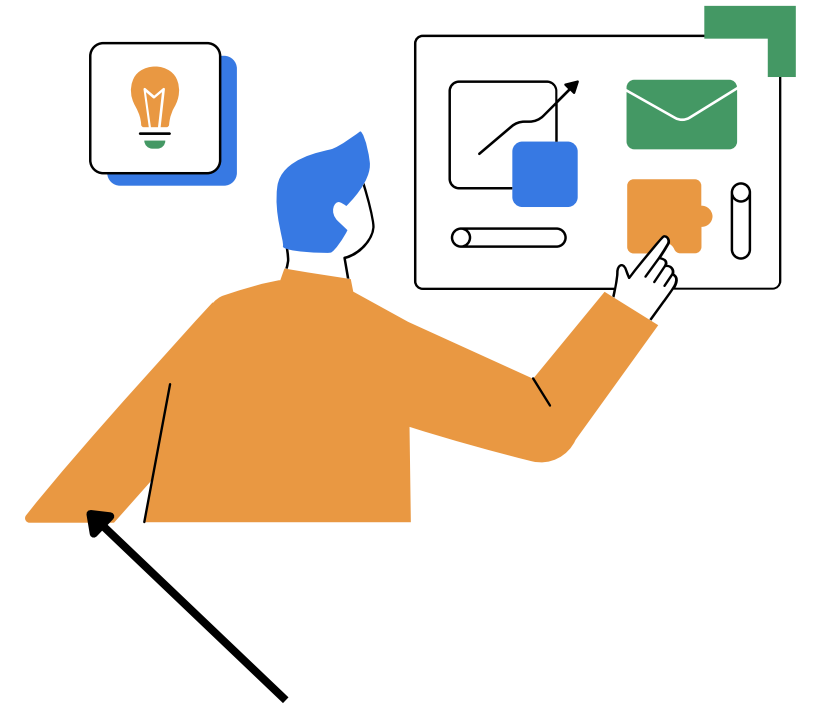
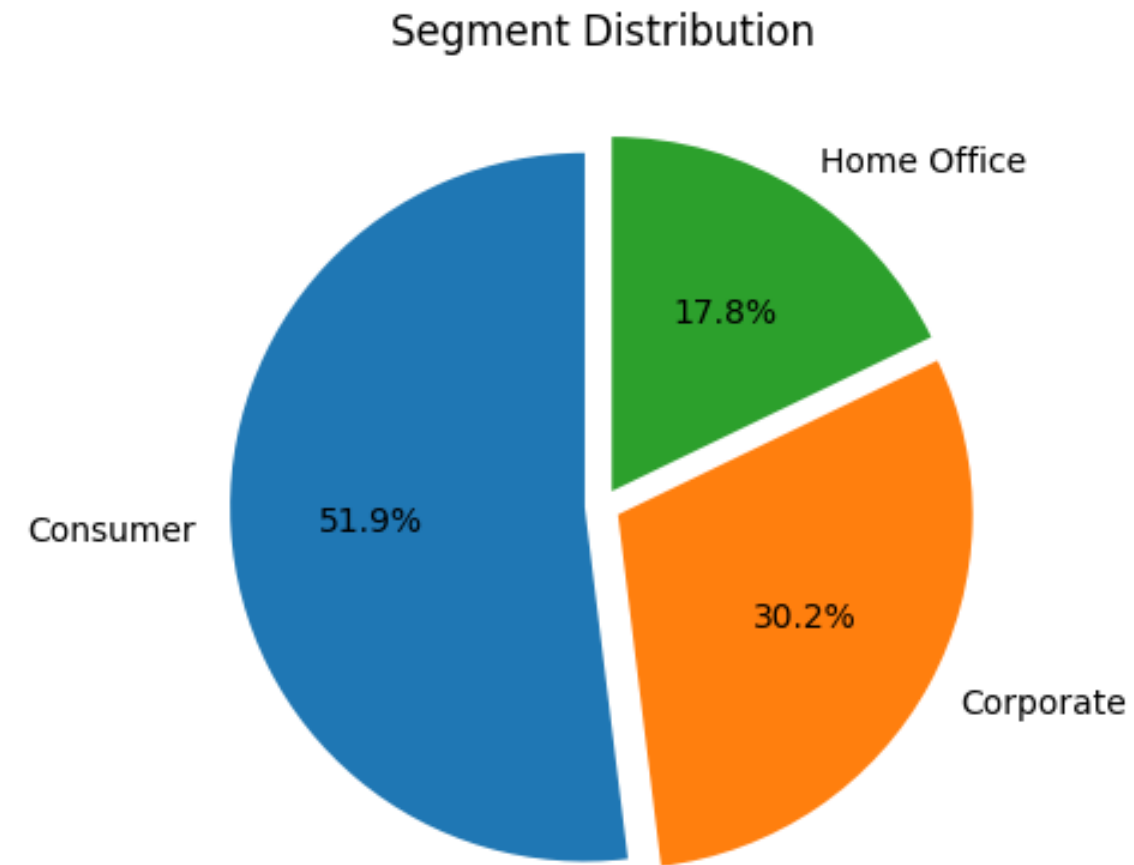
Inhalte



Teil 1

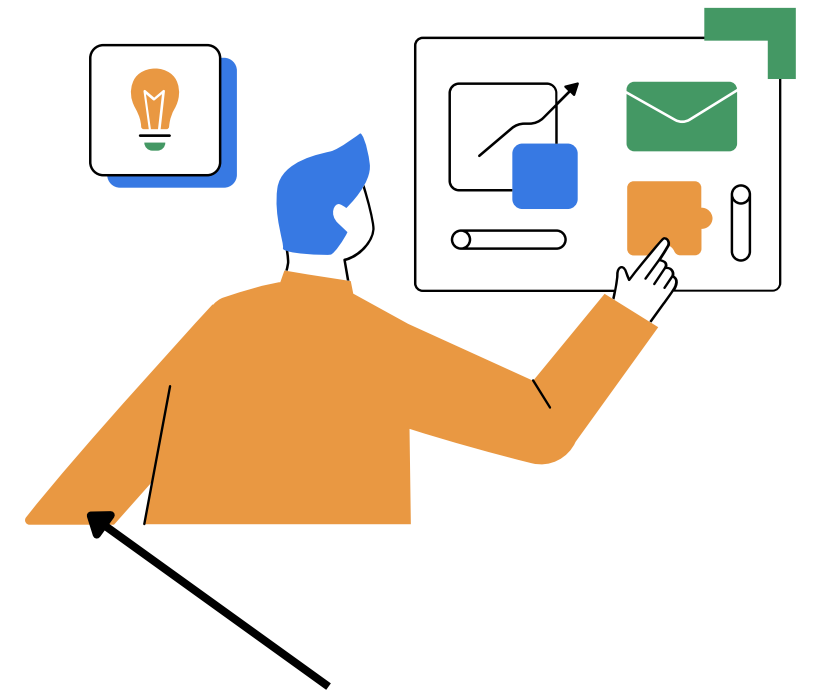
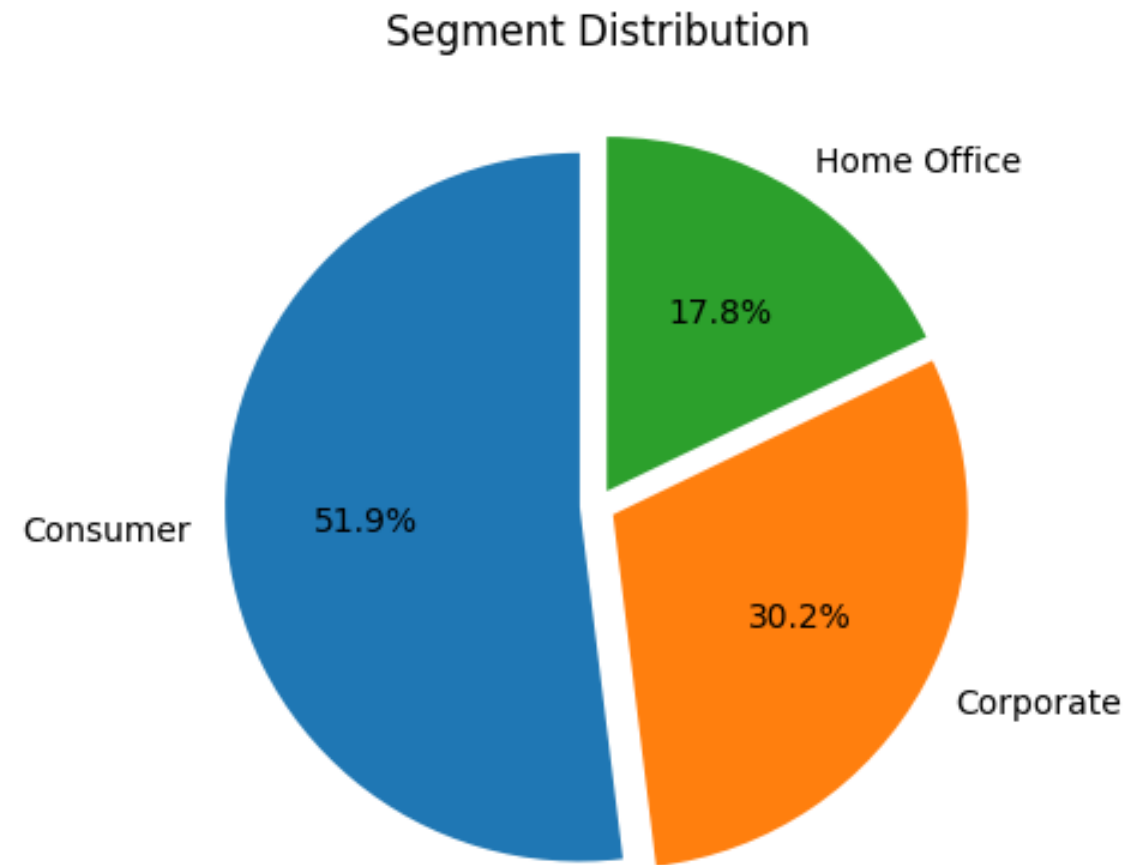
Überblick über Dienstleistungen und Business

* Data Analysts' Roundtable

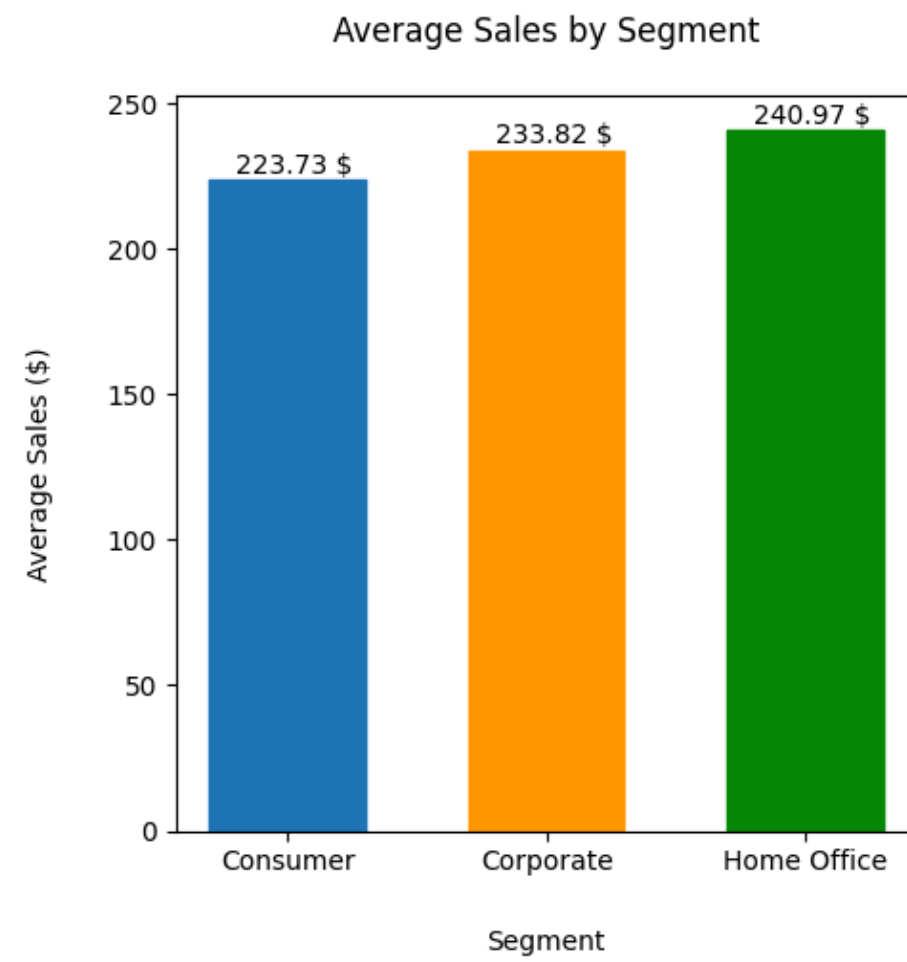


Mani = Lead Analyst

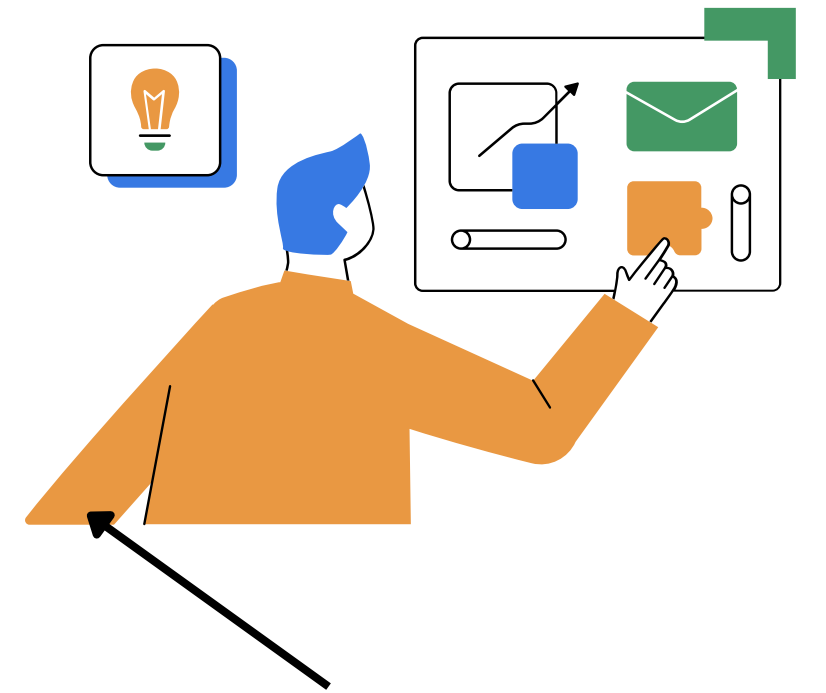
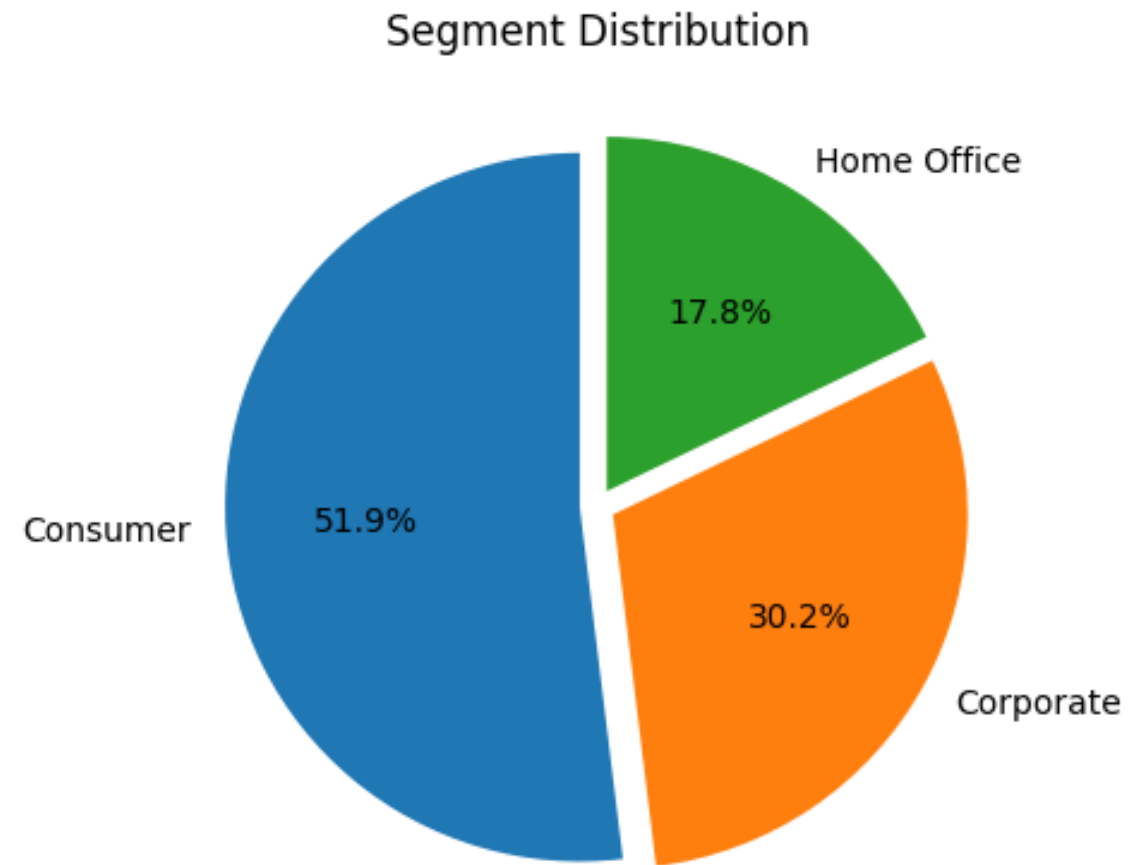
* Data Analysts' Roundtable



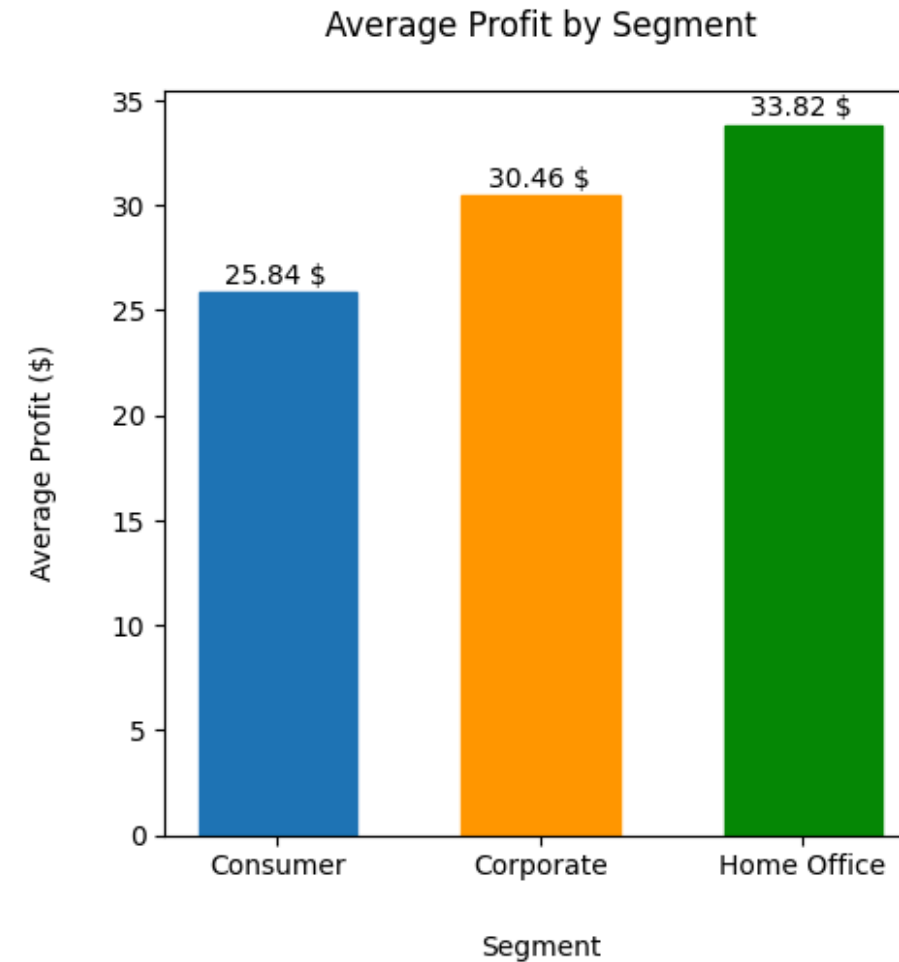
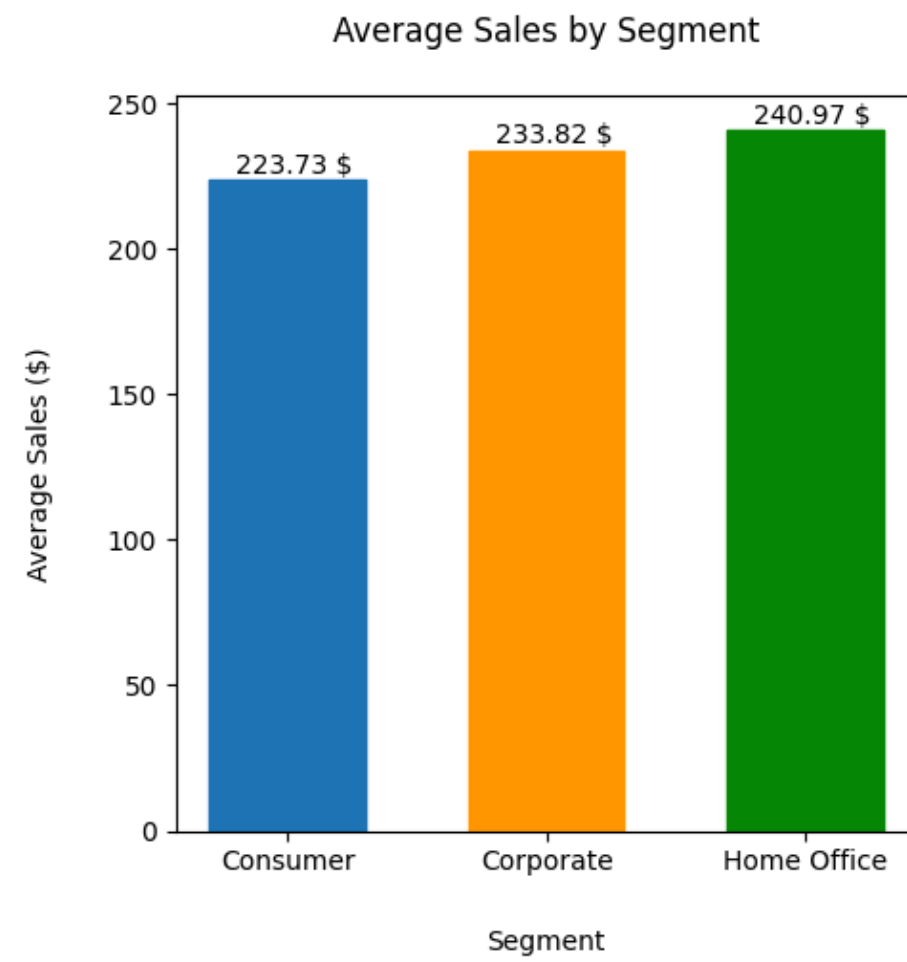
Mani = Lead Analyst



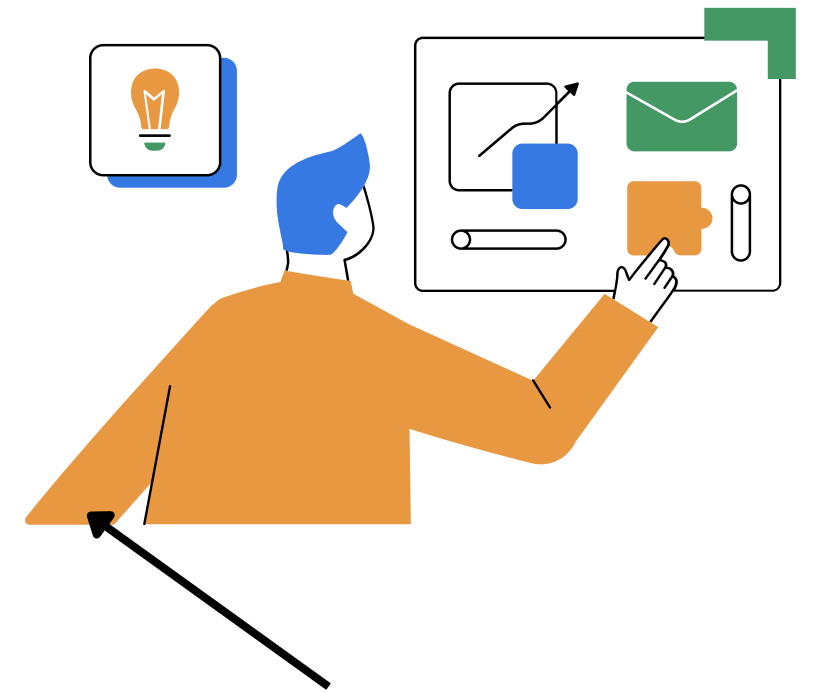
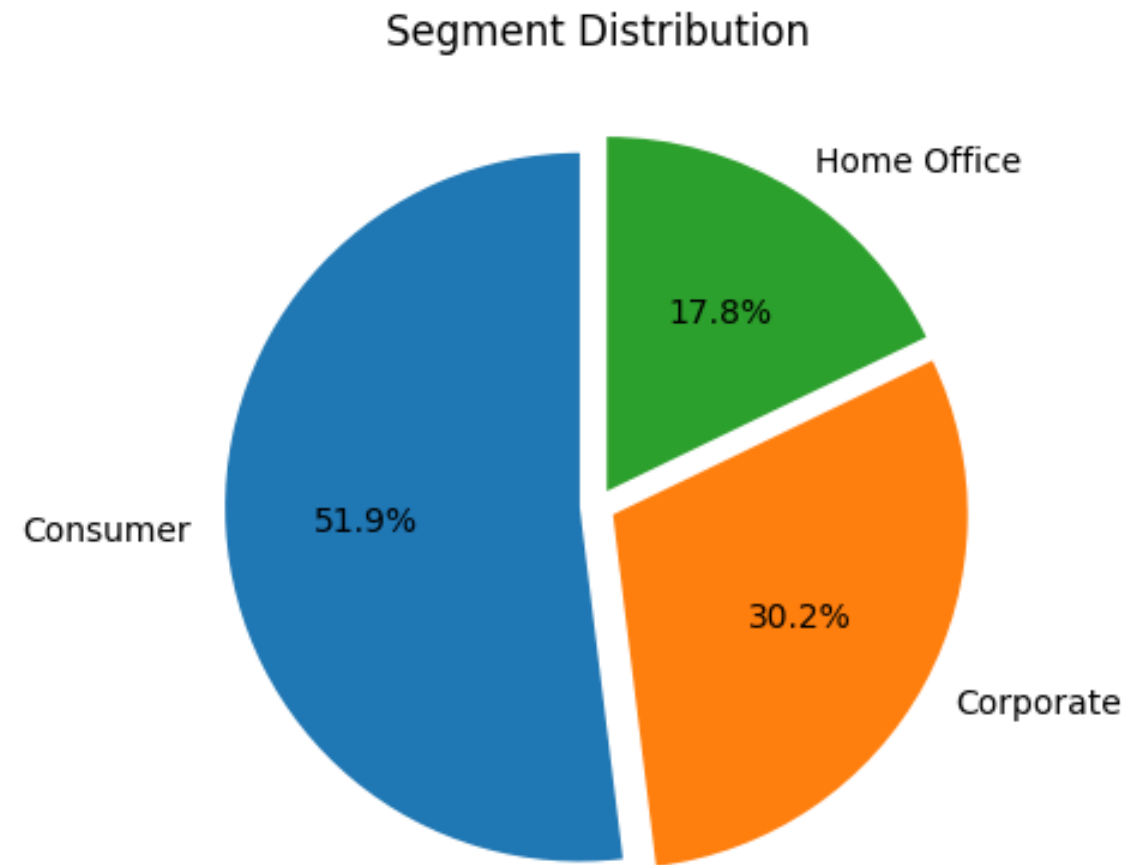
* Data Analysts' Roundtable



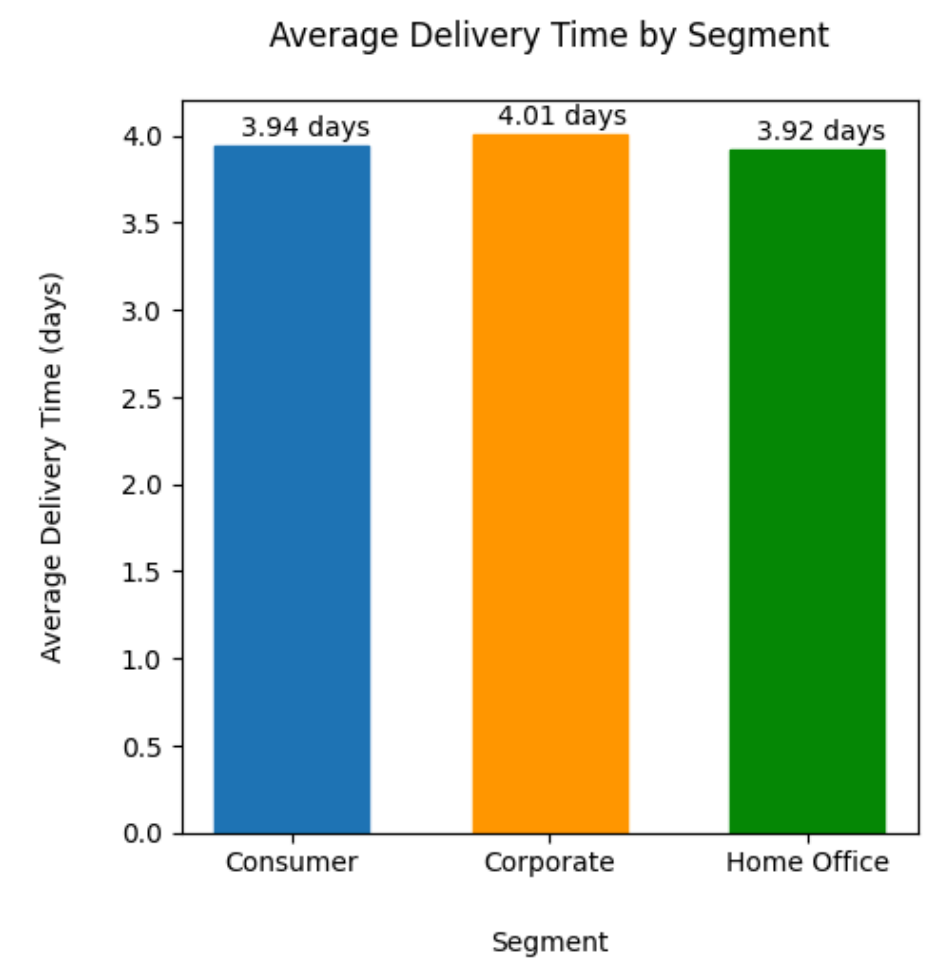
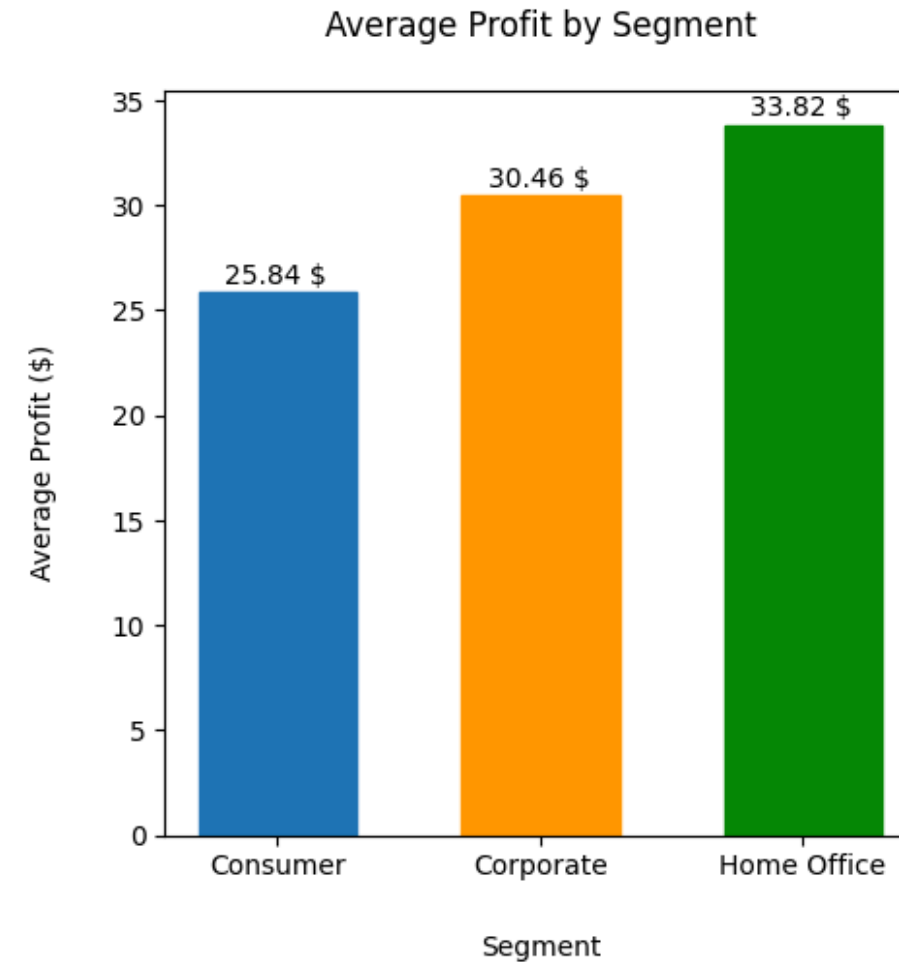
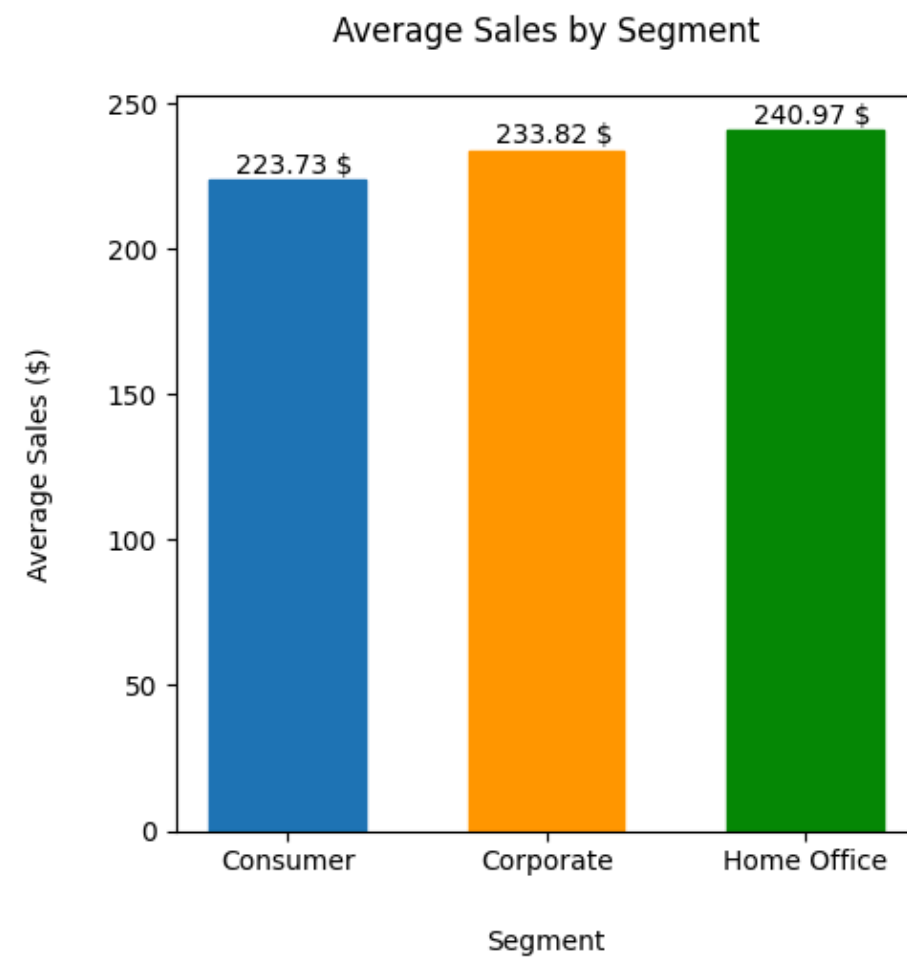
Mani = Lead Analyst



* Data Analysts' Roundtable



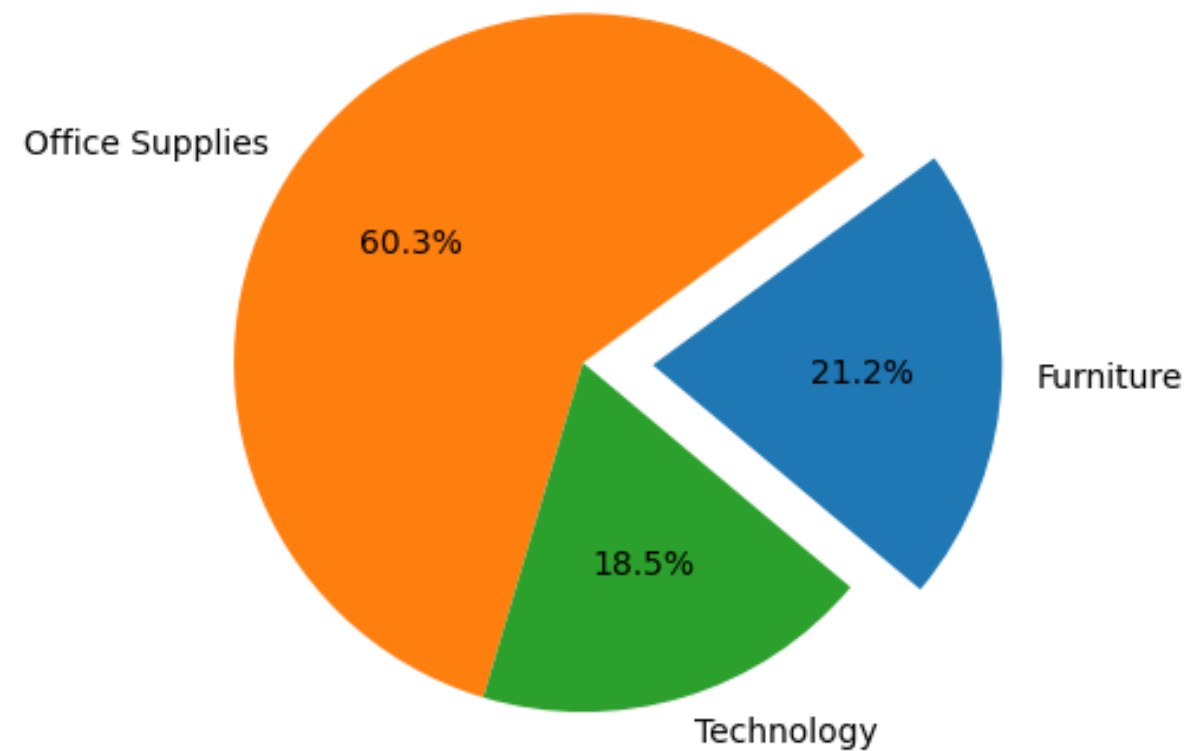
Mani = Lead Analyst



* Data Analysts' Roundtable

Jan's Product Analysis

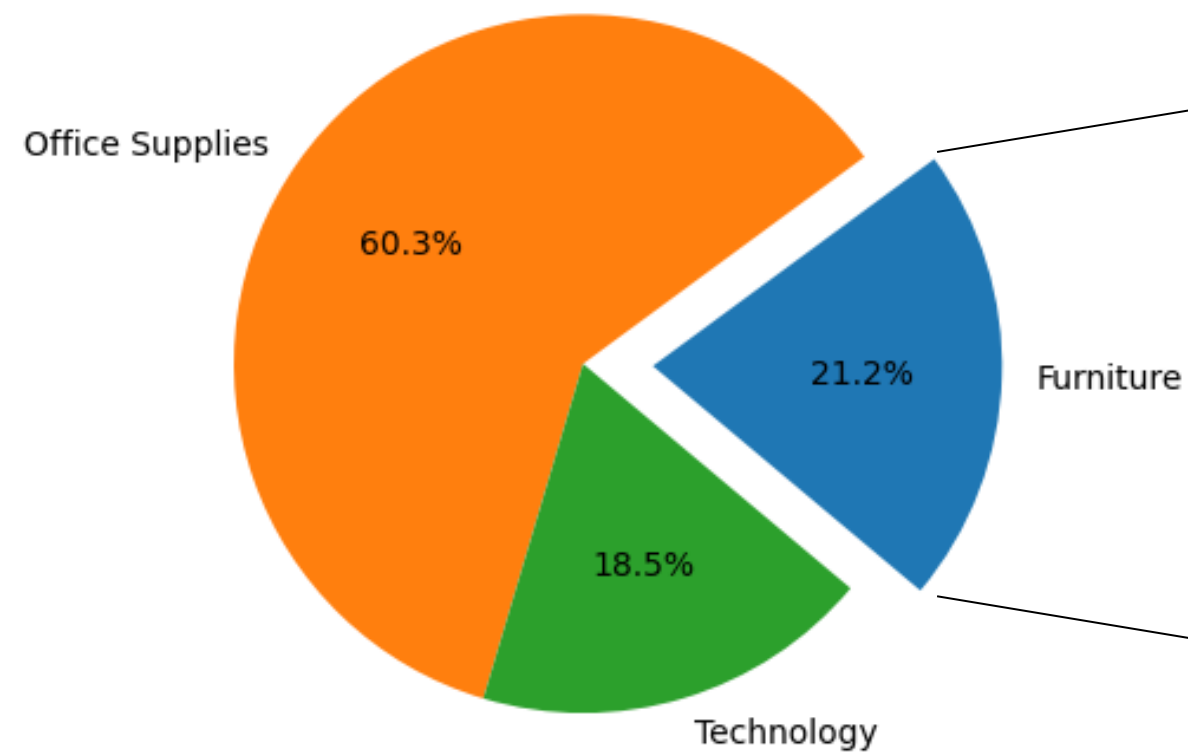
Main Categories (Absolute data: 9994 shipments)



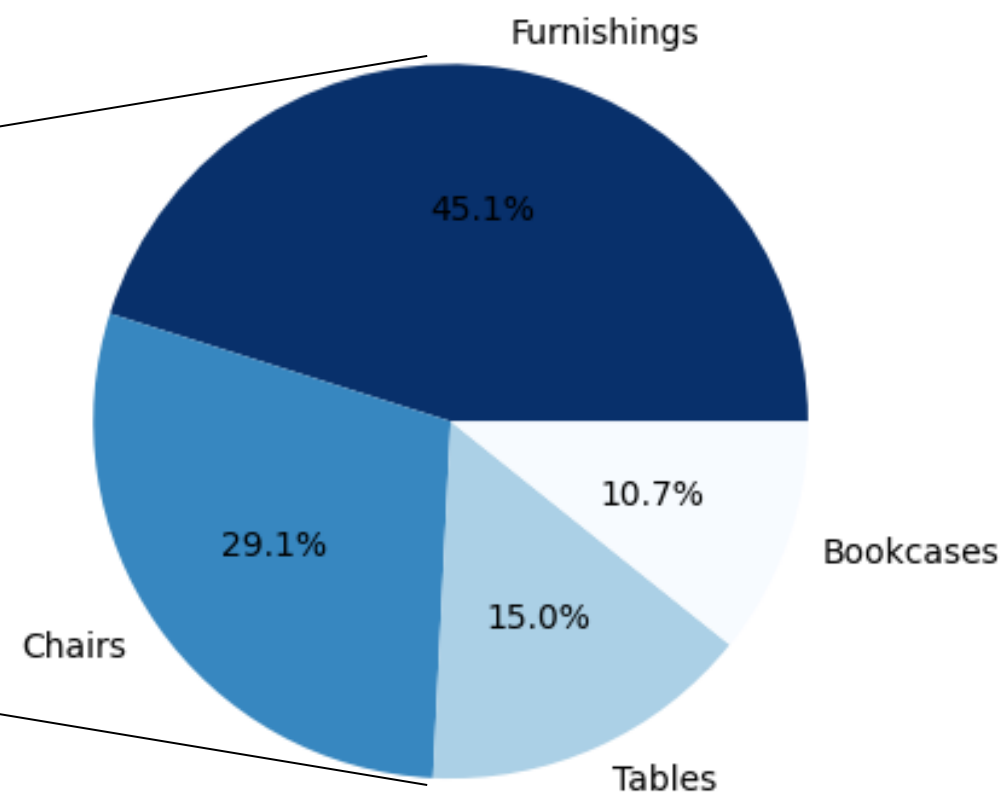
* Data Analysts' Roundtable

Jan's Product Analysis

Main Categories (Absolute data: 9994 shipments)



Sub-Category: Furniture (Absolute data: 2121 shipments)

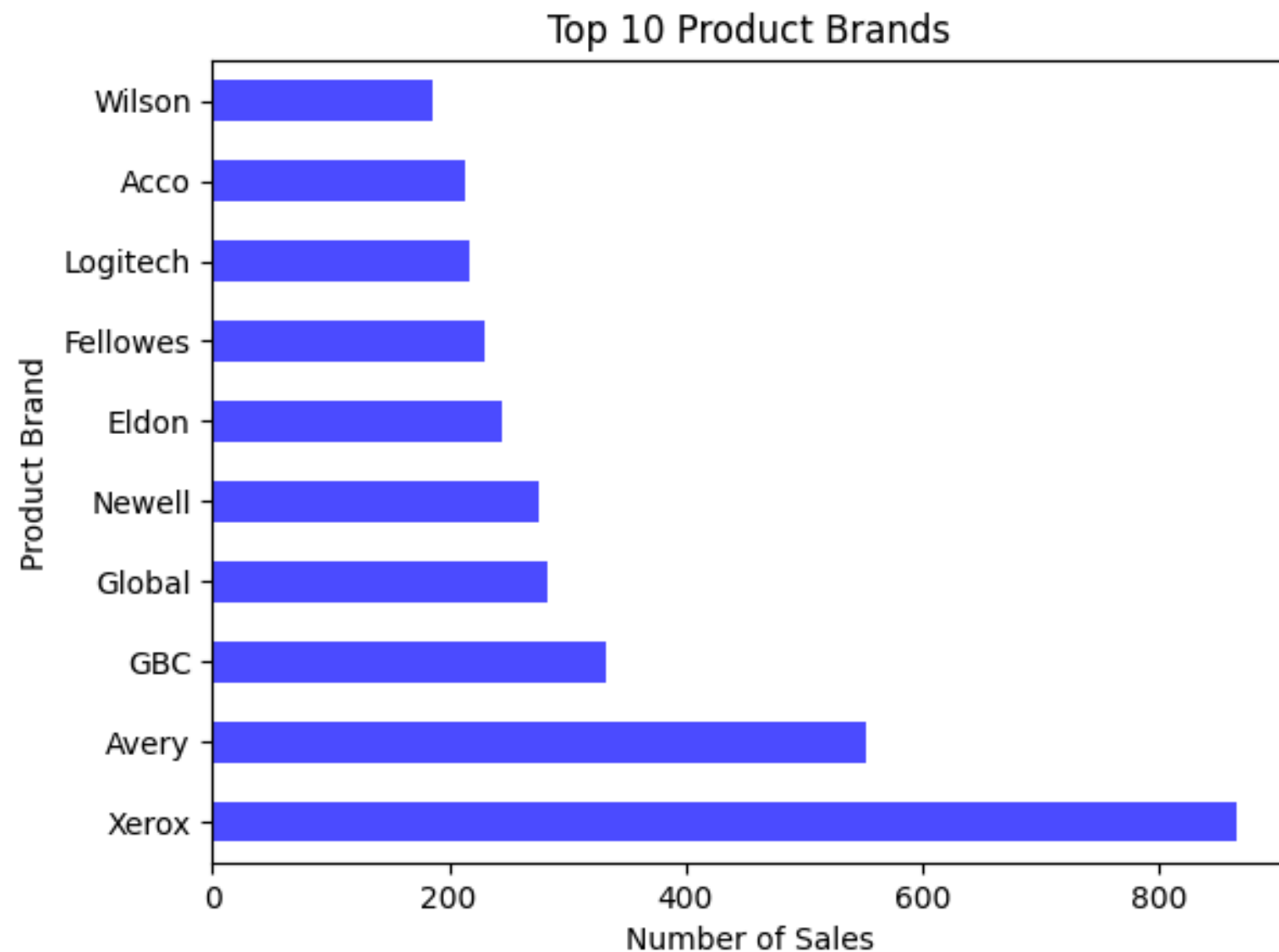
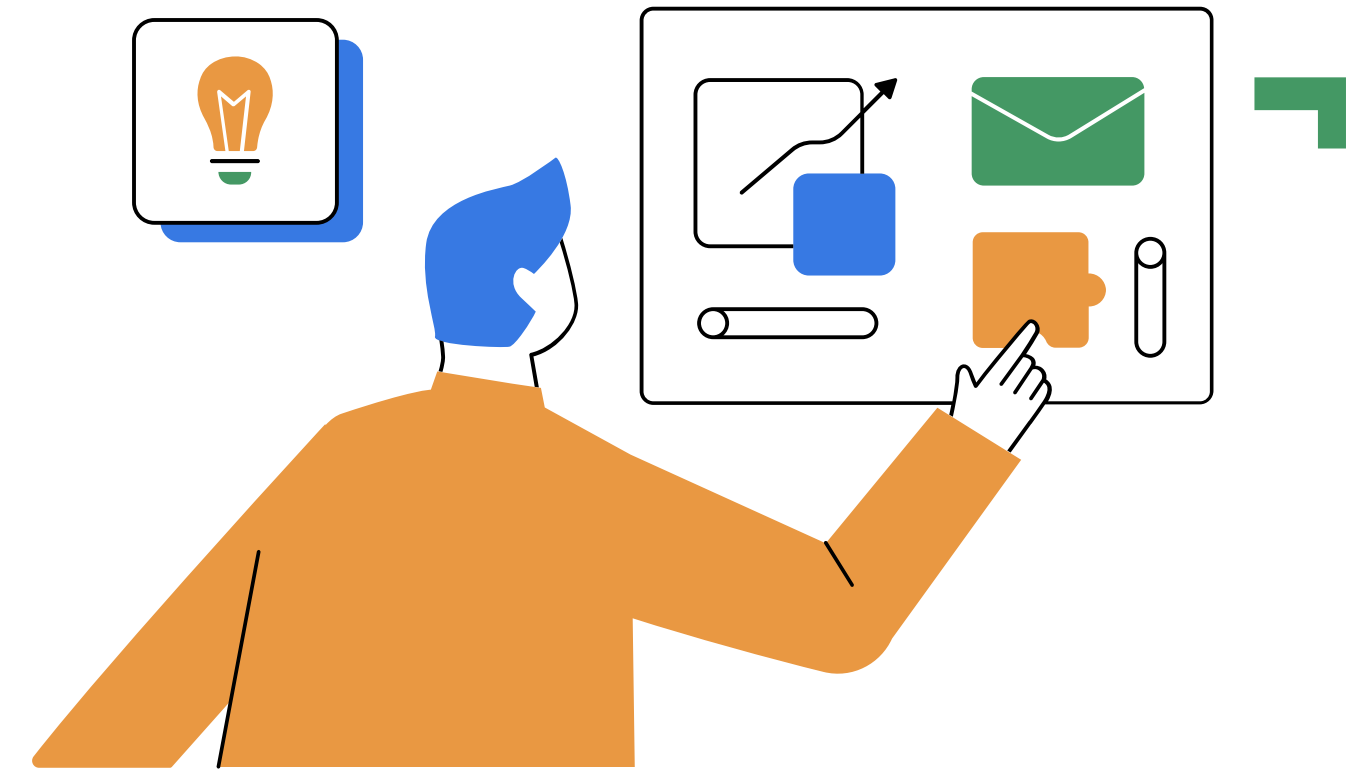


Jan = *Awesome!*
Product Analyst



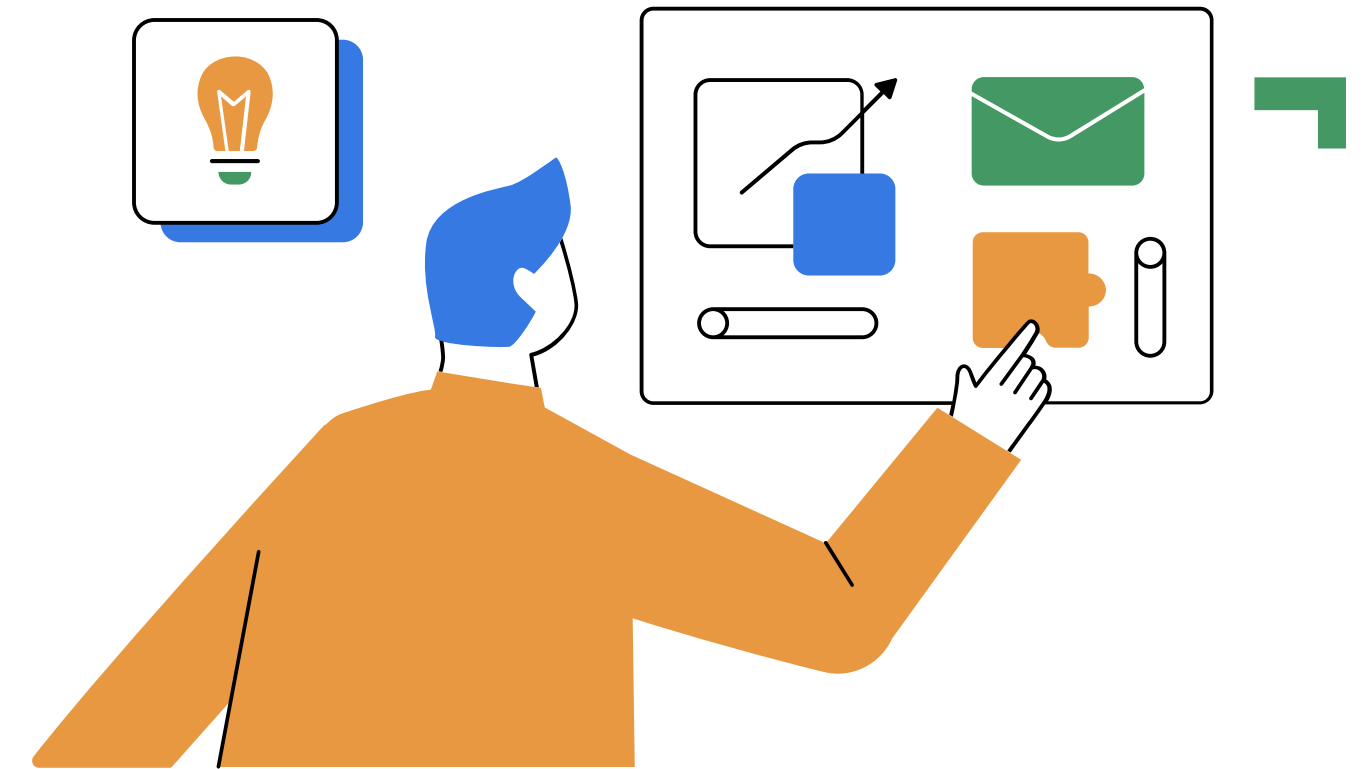
* Data Analysts' Roundtable

Mani's Lead Analysis

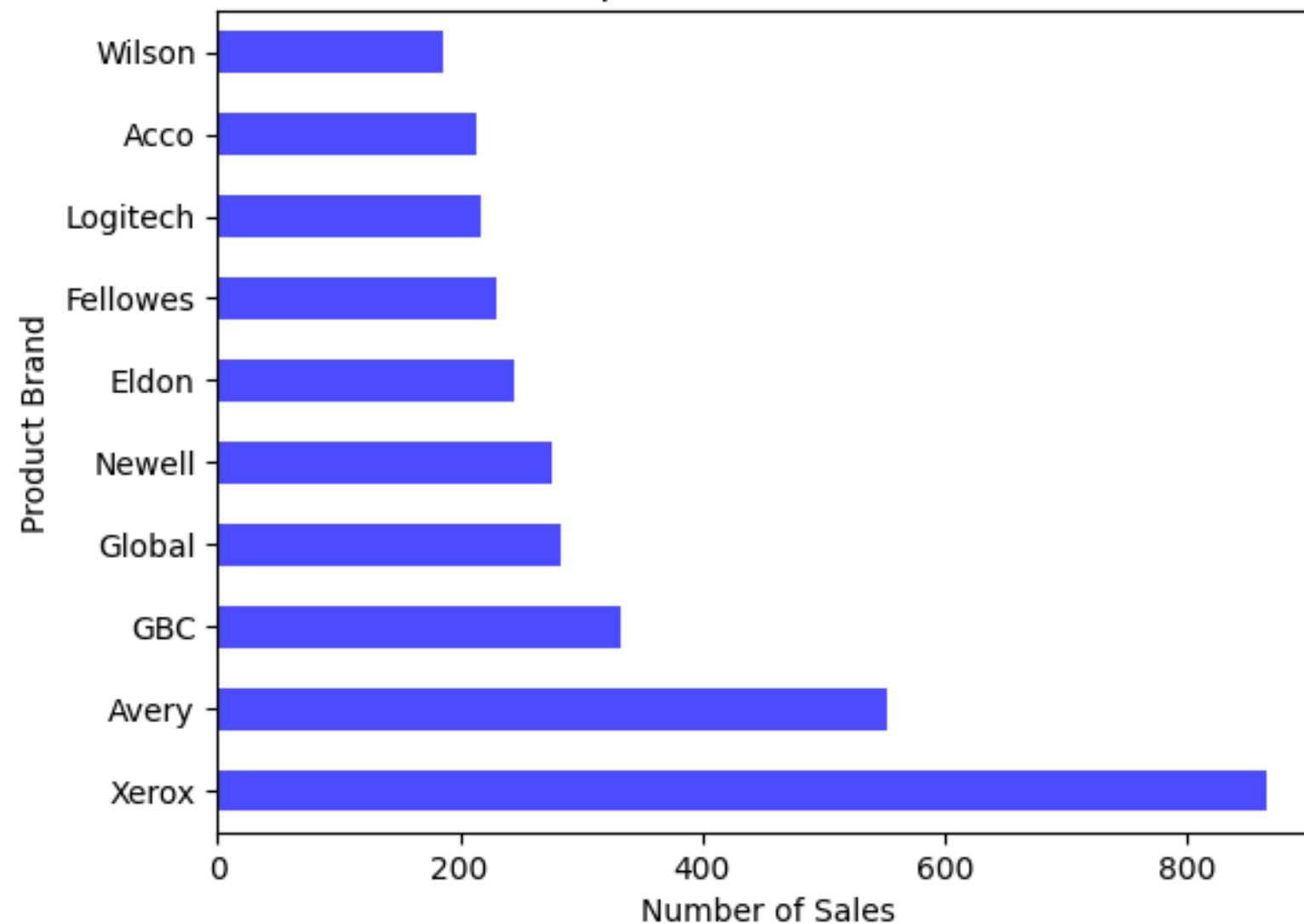


* Data Analysts' Roundtable

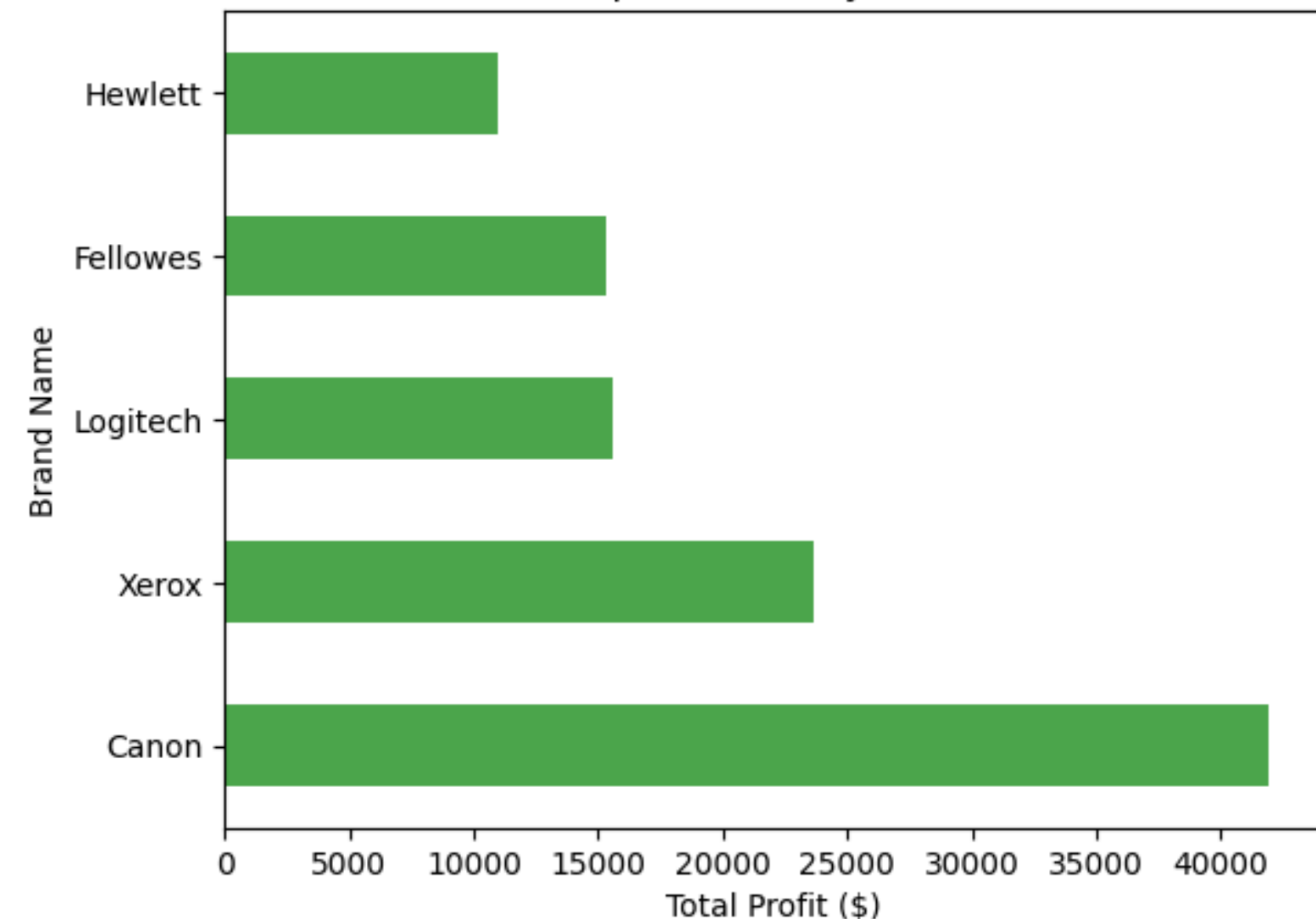
Mani's Lead Analysis



Top 10 Product Brands

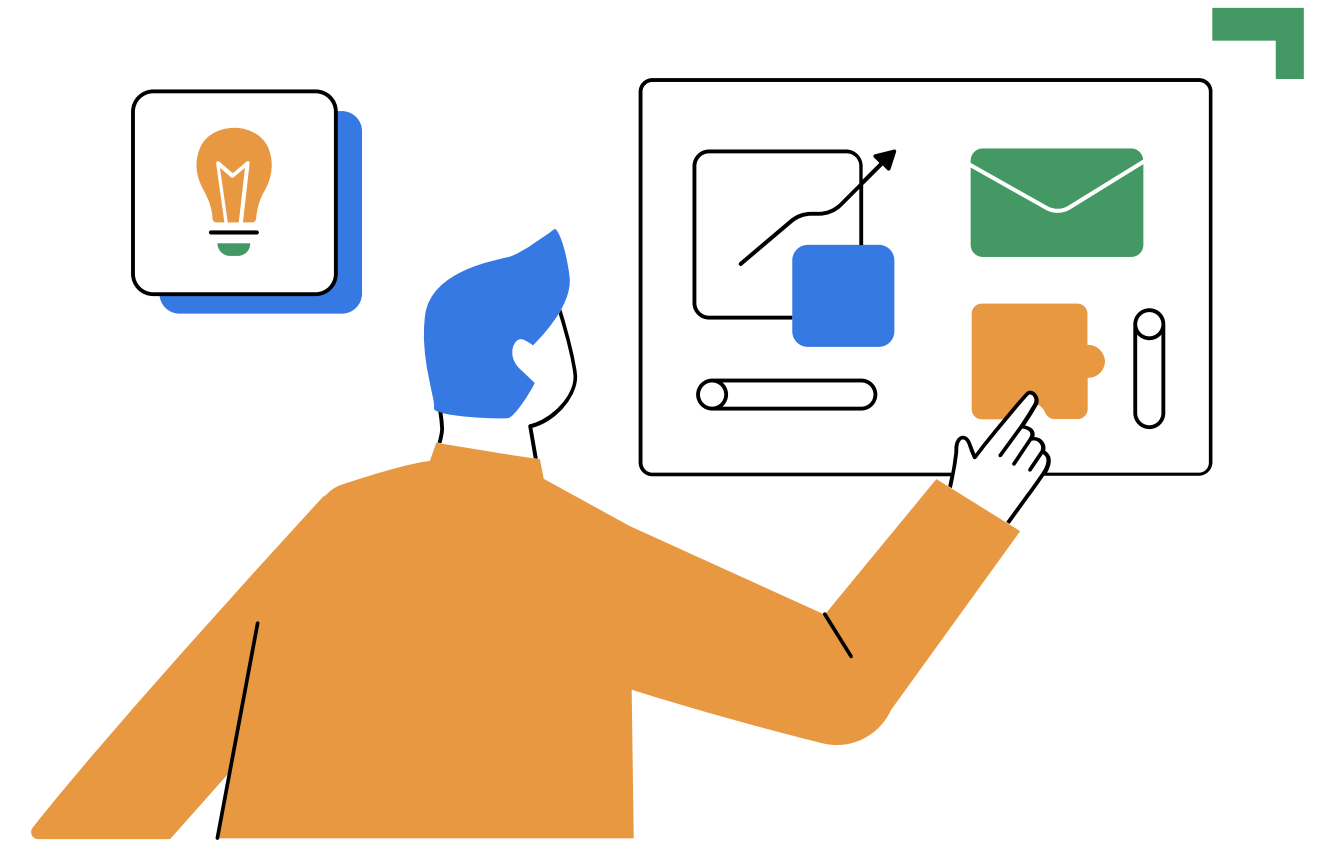


Top 5 Brands by Profit

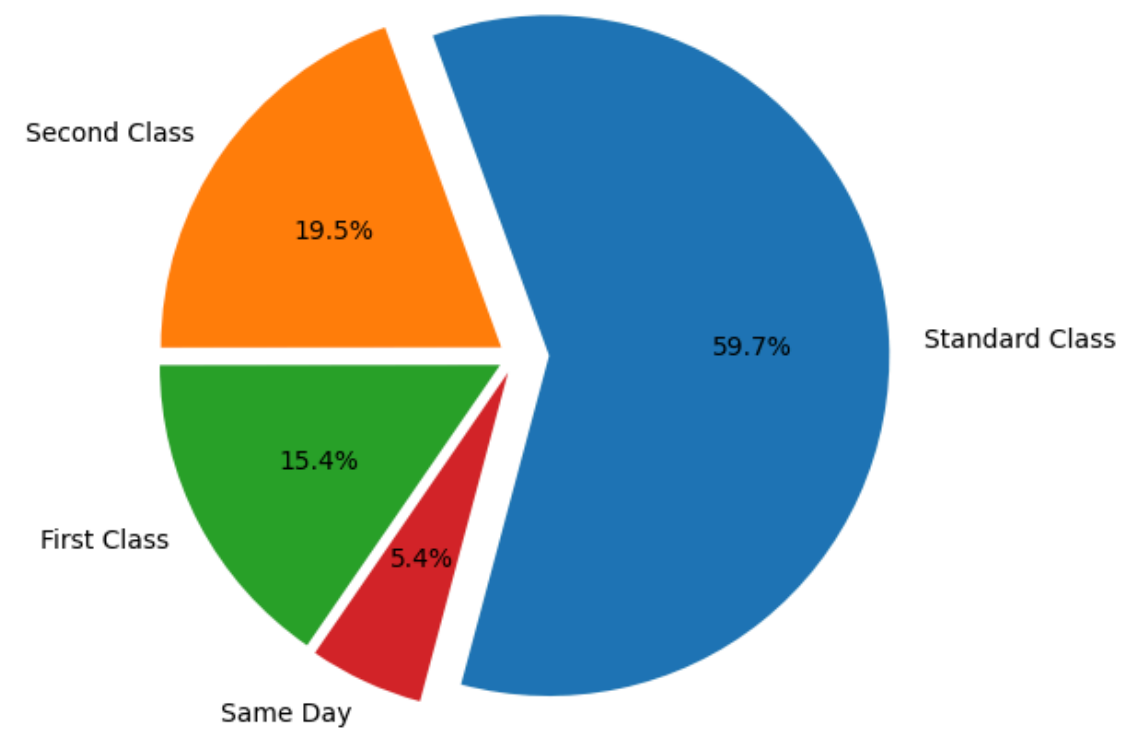


* Data Analysts'
Roundtable

Mani`s Lead Analysis

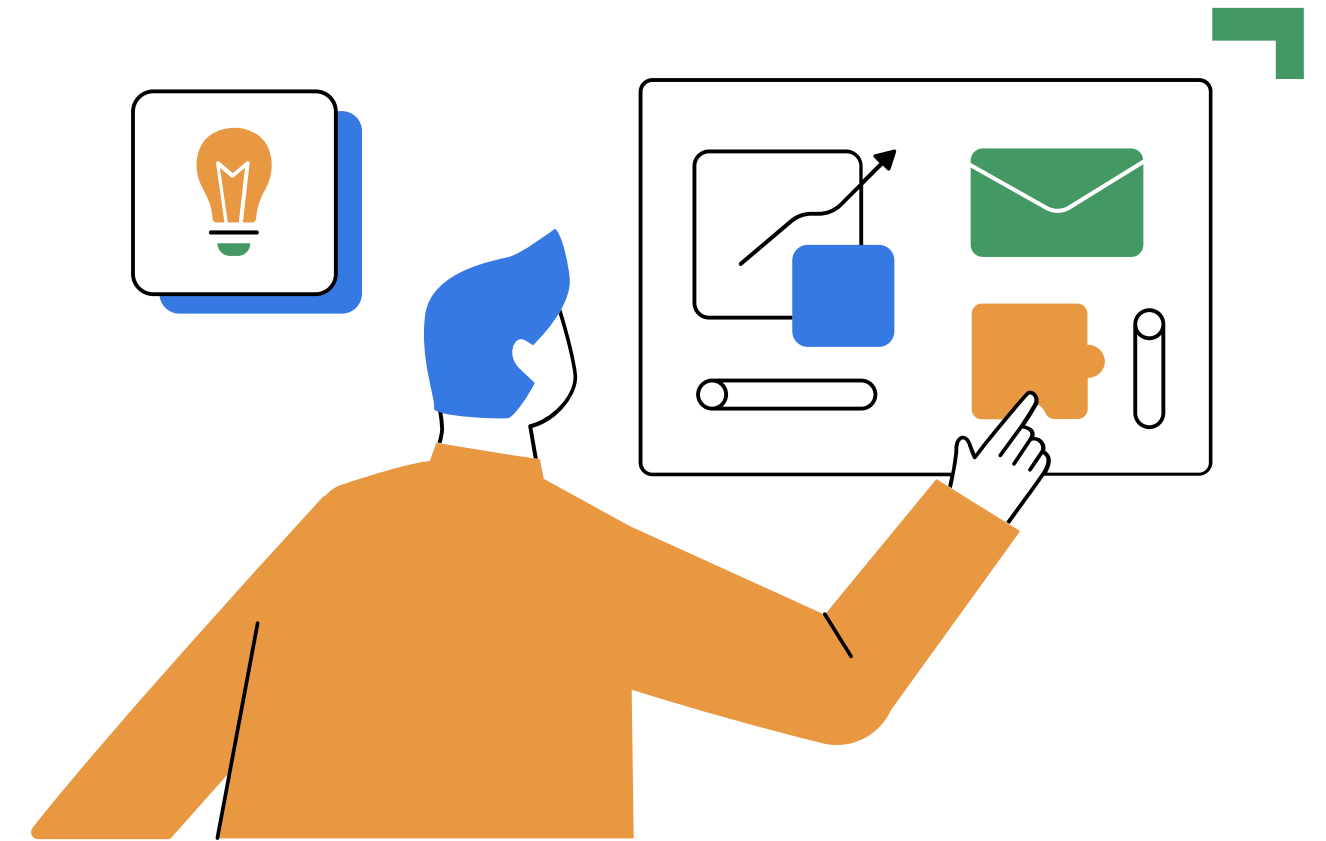


Distribution of Ship Modes

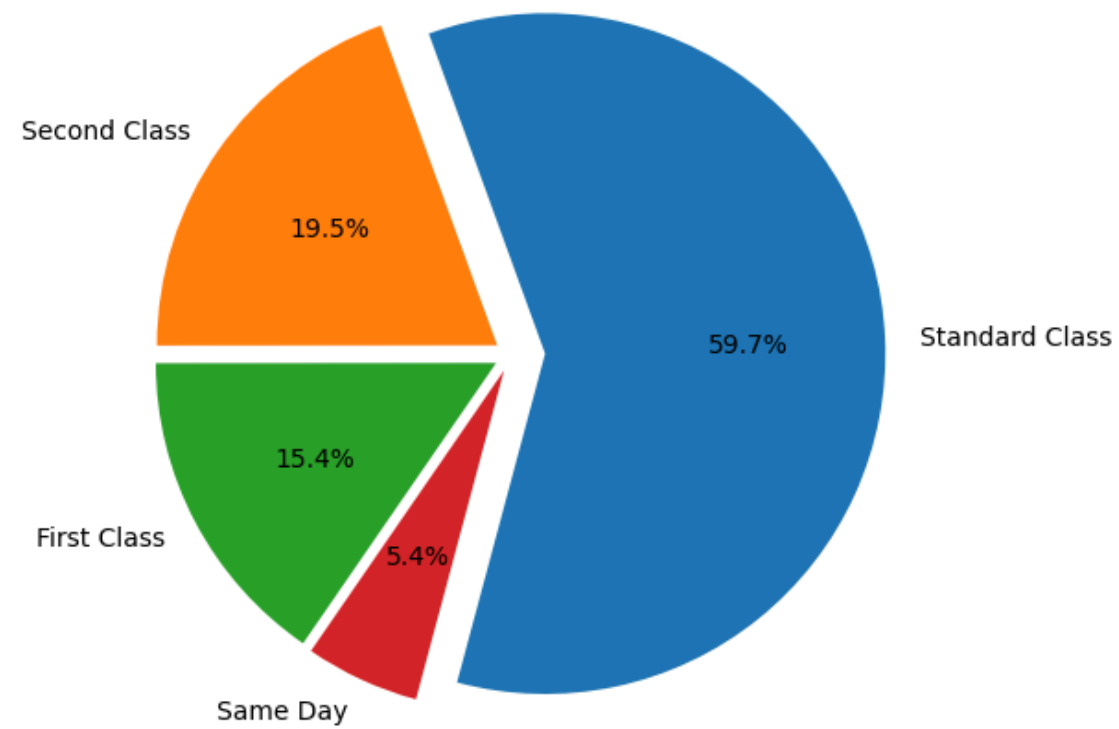


* Data Analysts' Roundtable

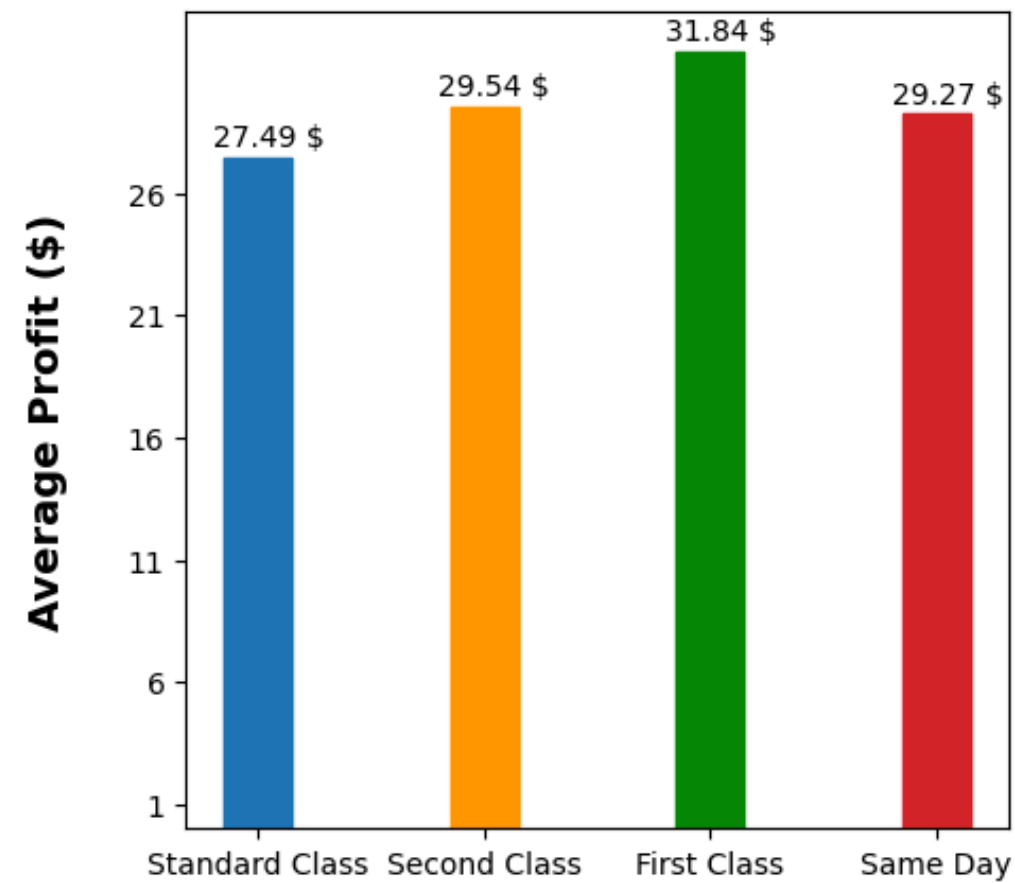
Mani's Lead Analysis



Distribution of Ship Modes

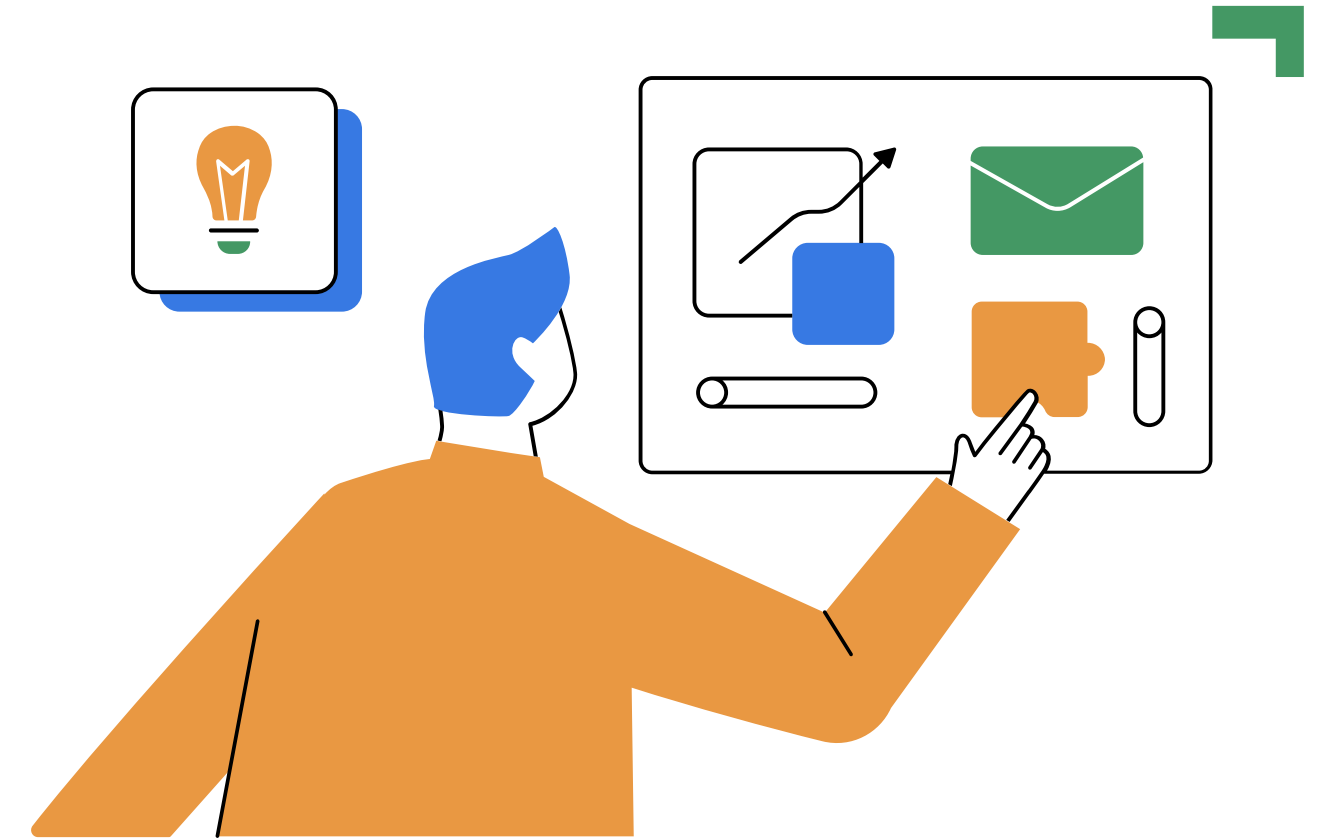


Average Profit by Ship Mode

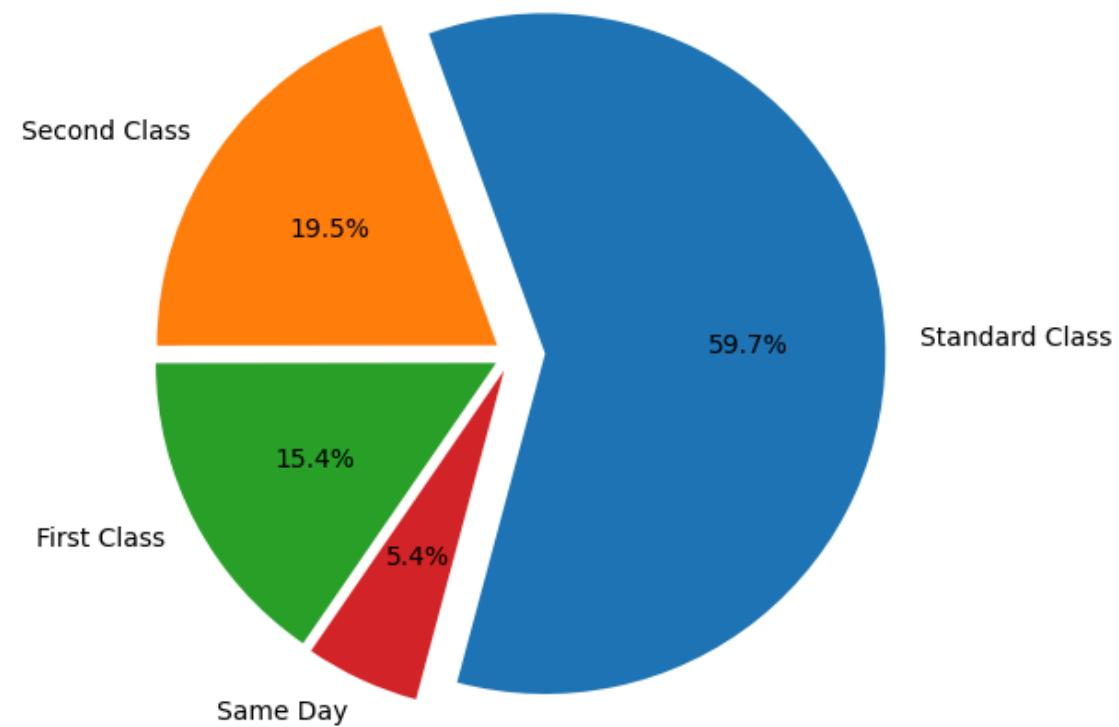


* Data Analysts' Roundtable

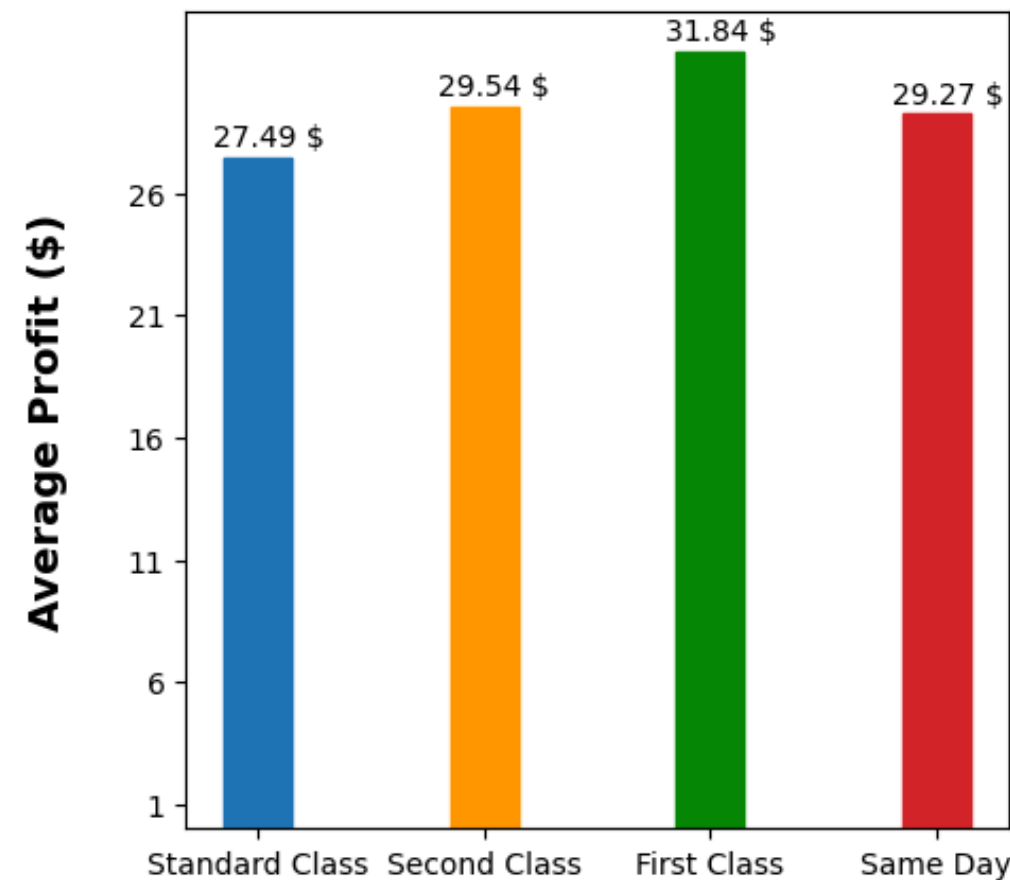
Mani's Lead Analysis



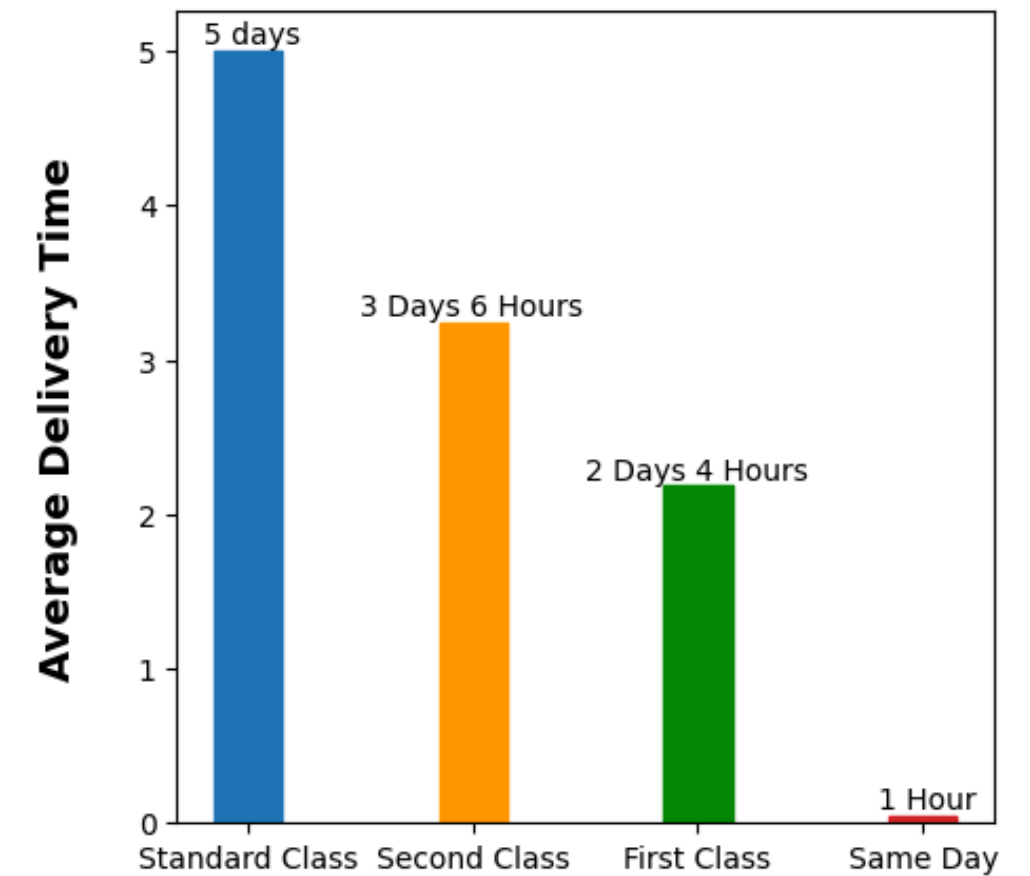
Distribution of Ship Modes



Average Profit by Ship Mode



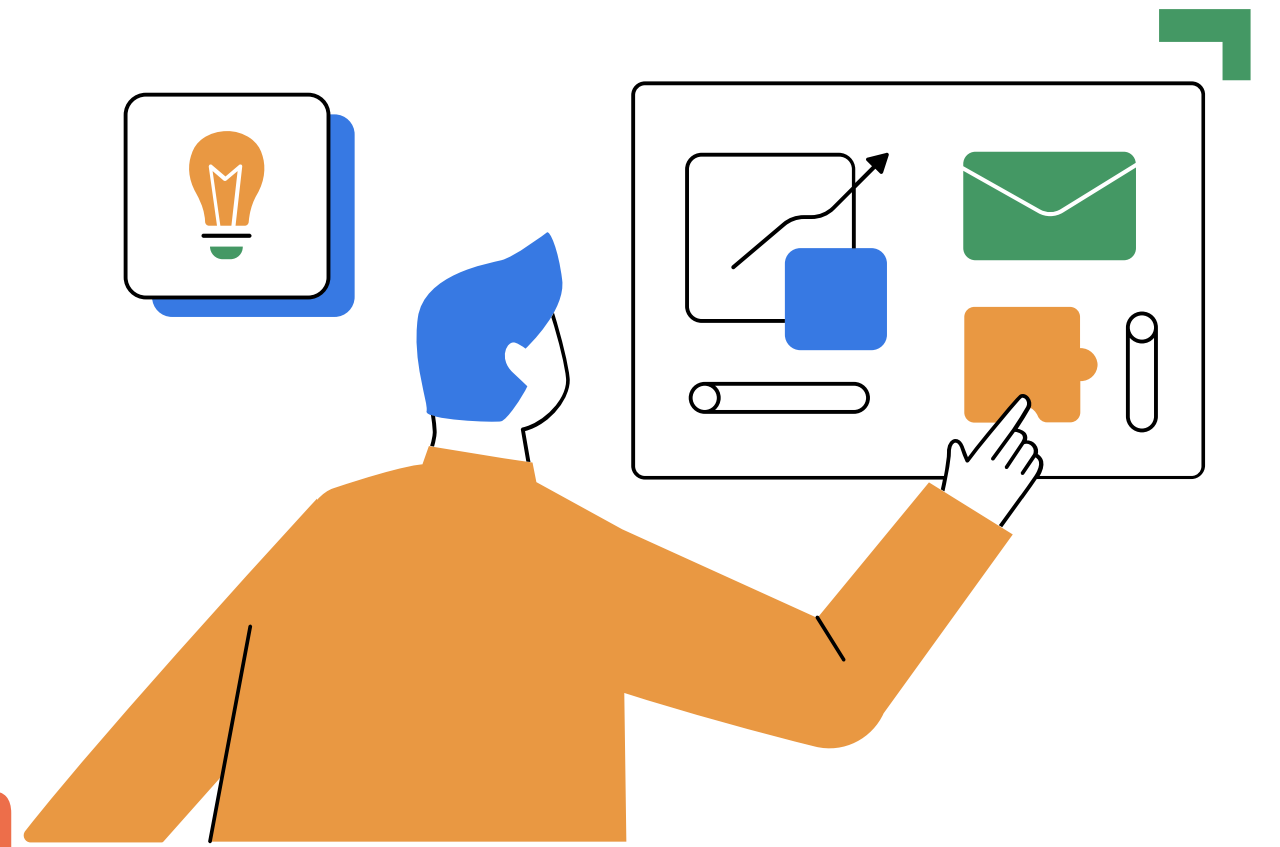
Average Delivery Time by Ship Mode



* Data Analysts'
Roundtable

RFM Analysis

Die wertvollste Kunden indentifizieren

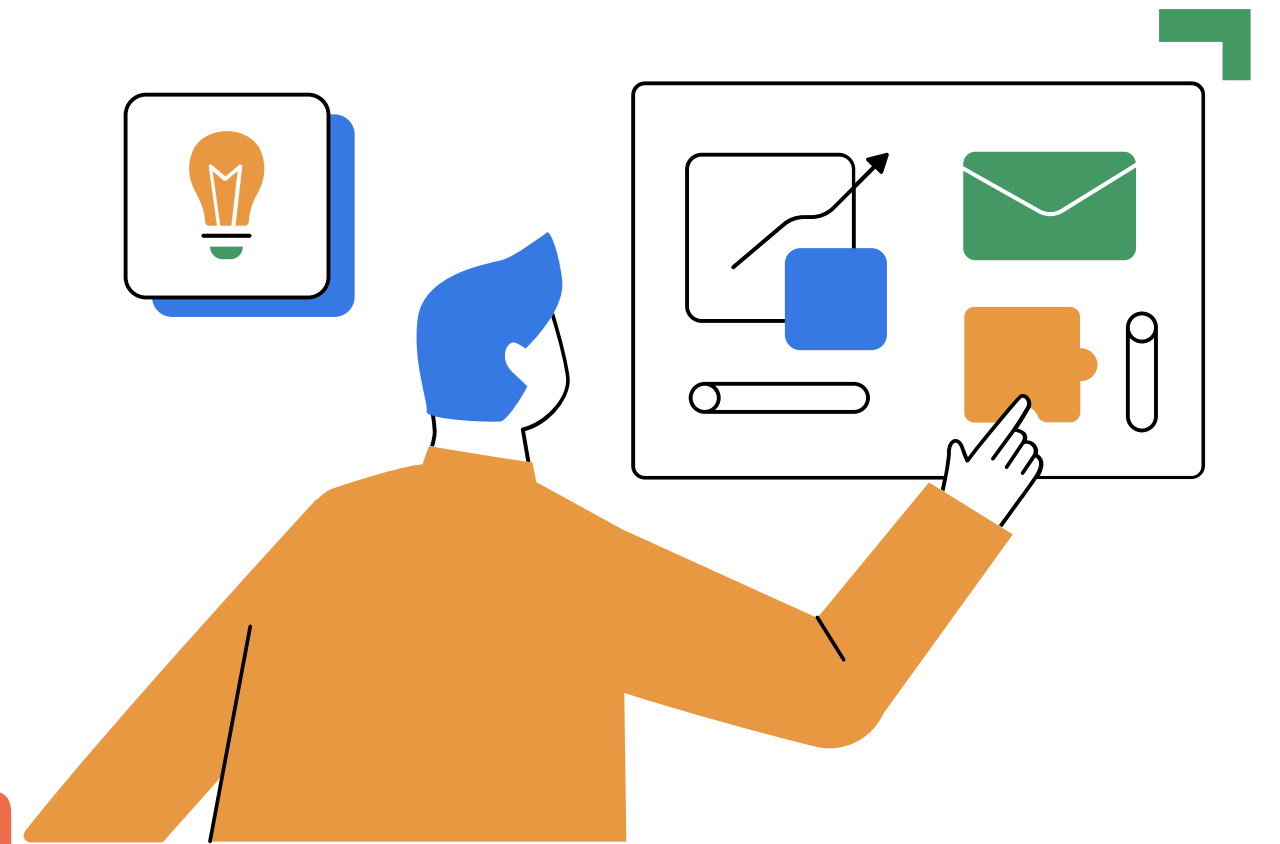


* Data Analysts'
Roundtable

RFM Analysis

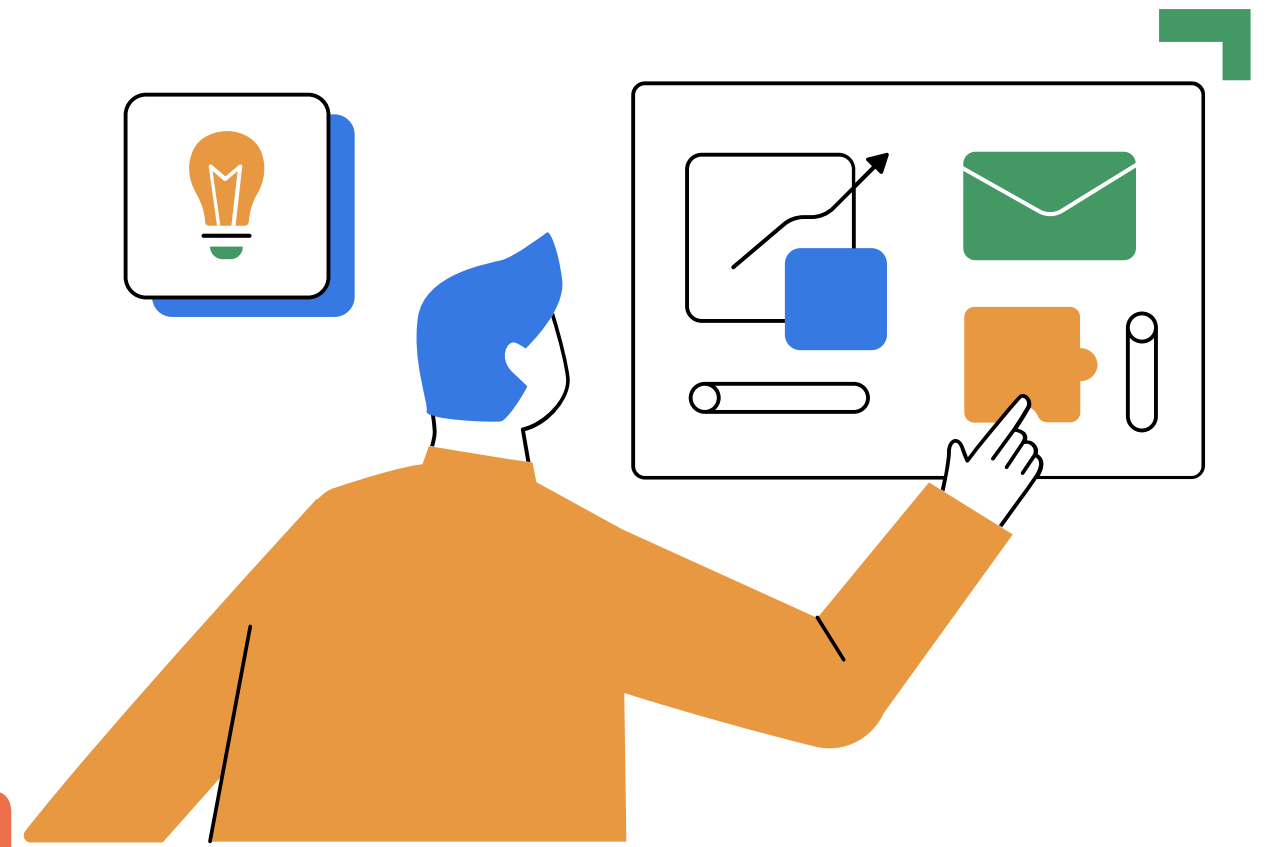
Die wertvollste Kunden indentifizieren

Die wertvollste Kunden :



RFM Analysis

Die wertvollste Kunden indentifizieren

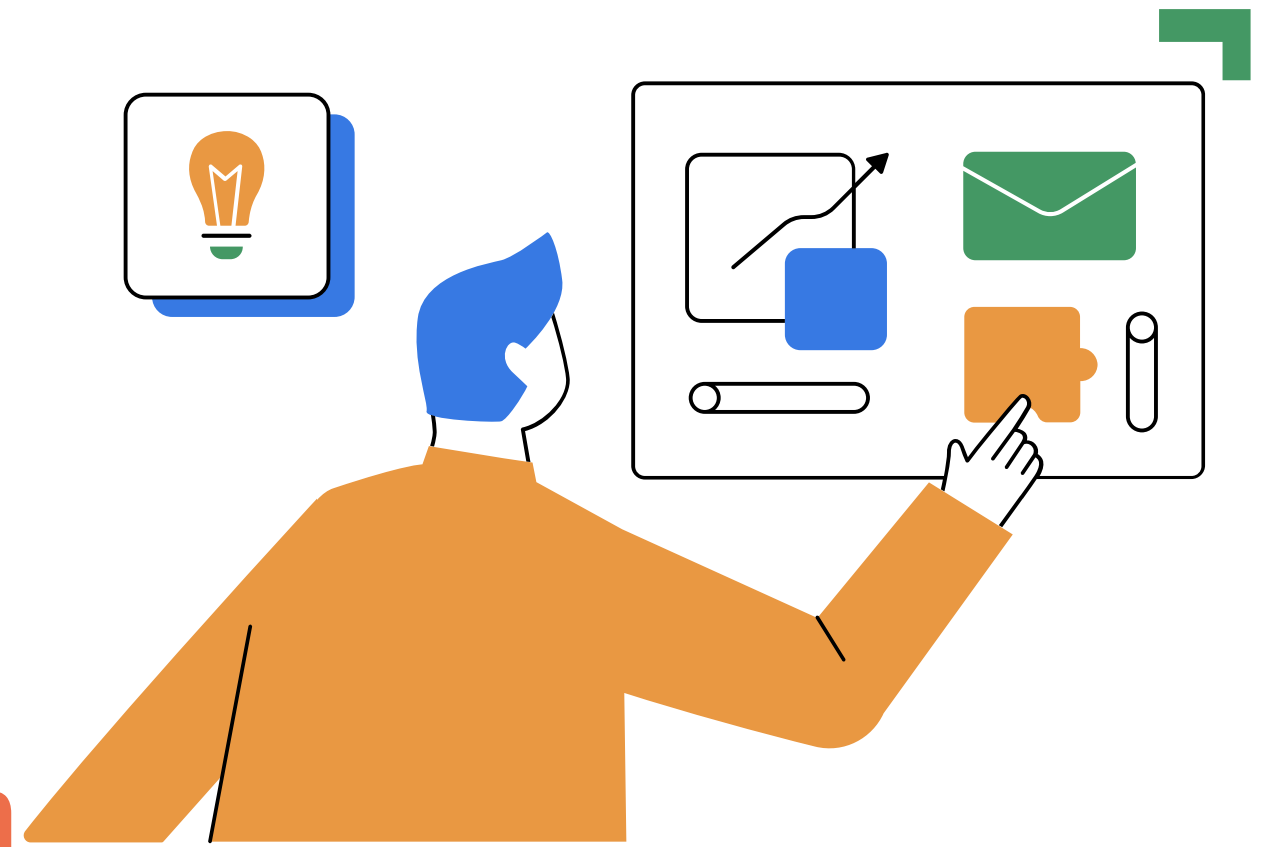


Die wertvollste Kunden :

- Haben im Kurz bestellt(*Recency*)

RFM Analysis

Die wertvollste Kunden indentifizieren

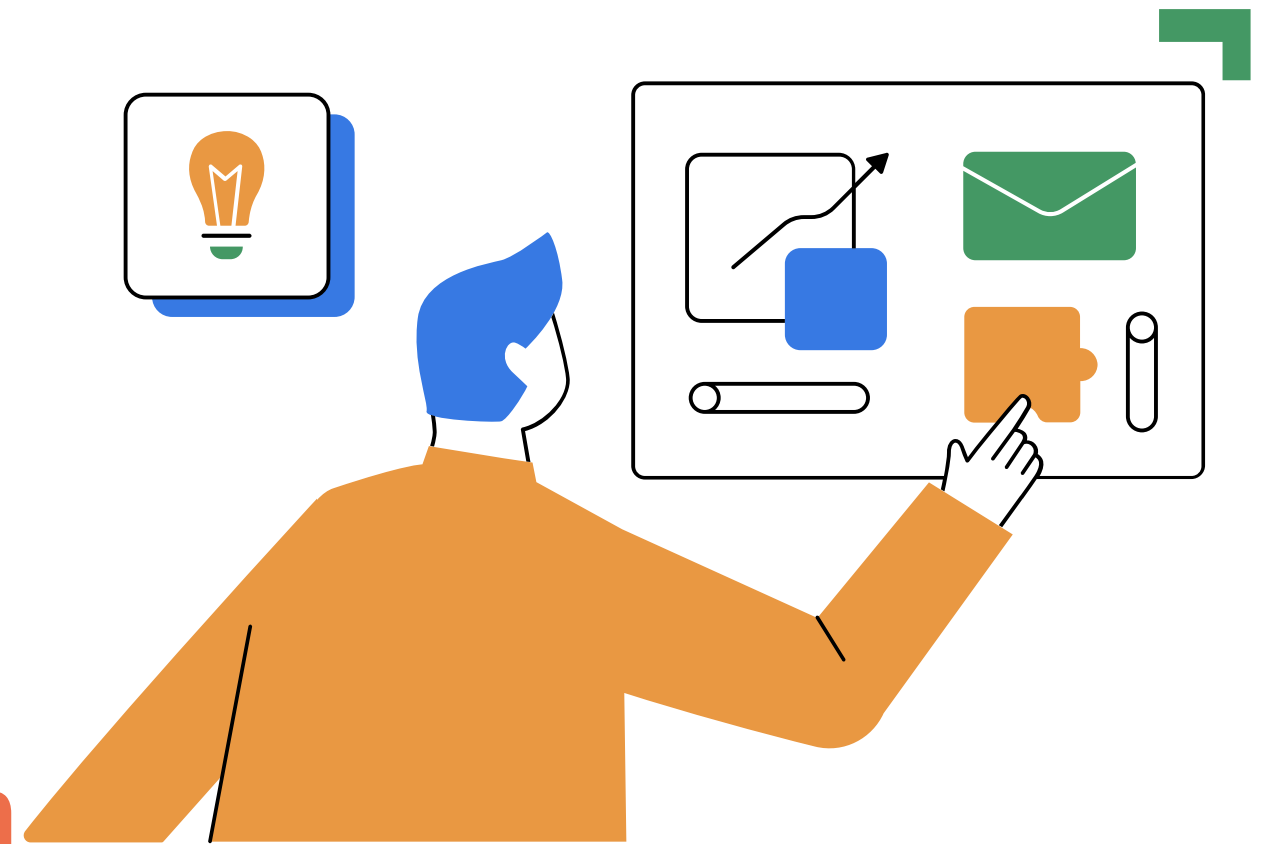


Die wertvollste Kunden :

- Haben im Kurz bestellt(*Recency*)
- Vielmal bei uns bestellt(*Frequency*)

RFM Analysis

Die wertvollste Kunden indentifizieren

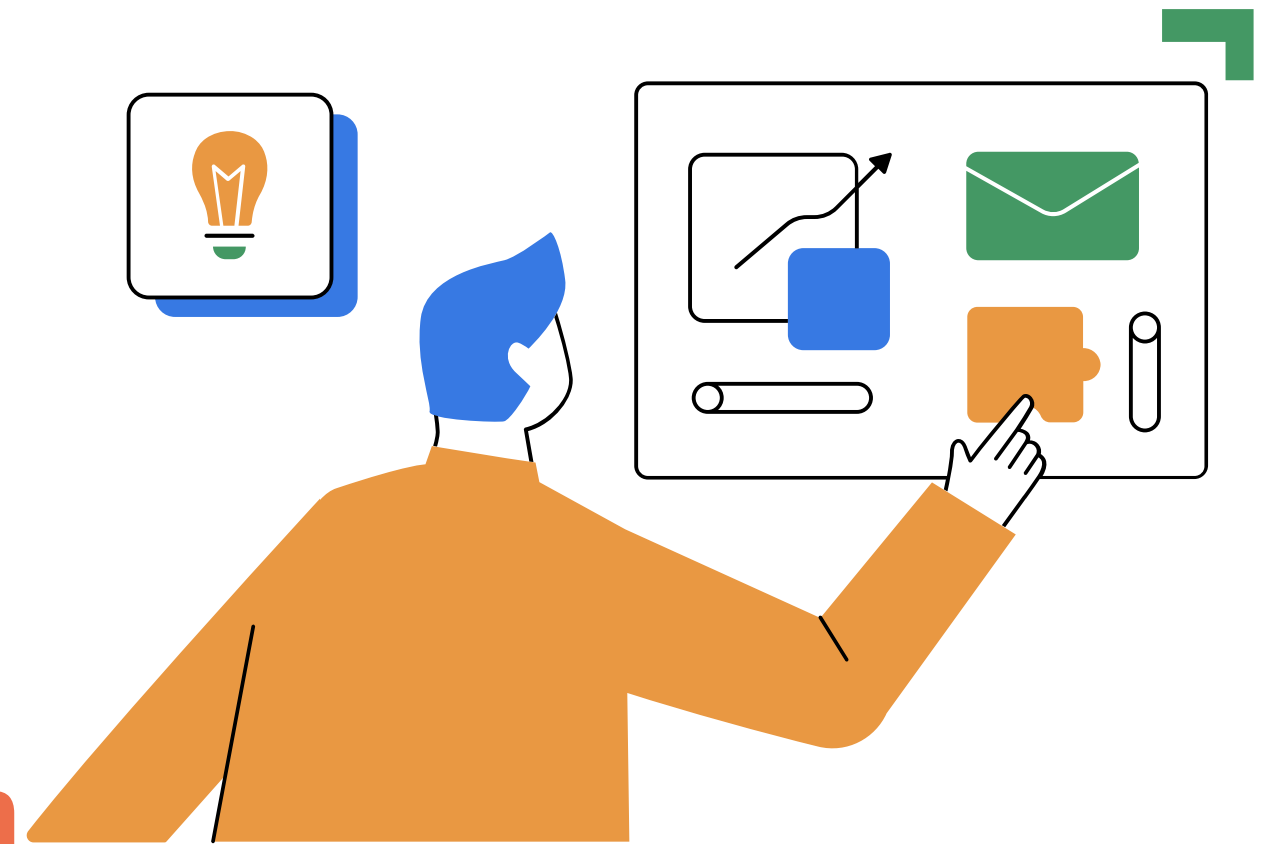


Die wertvollste Kunden :

- Haben im Kurz bestellt(*Recency*)
- Vielmal bei uns bestellt(*Frequency*)
- Viel Geld ausgegeben(*Monetary*)

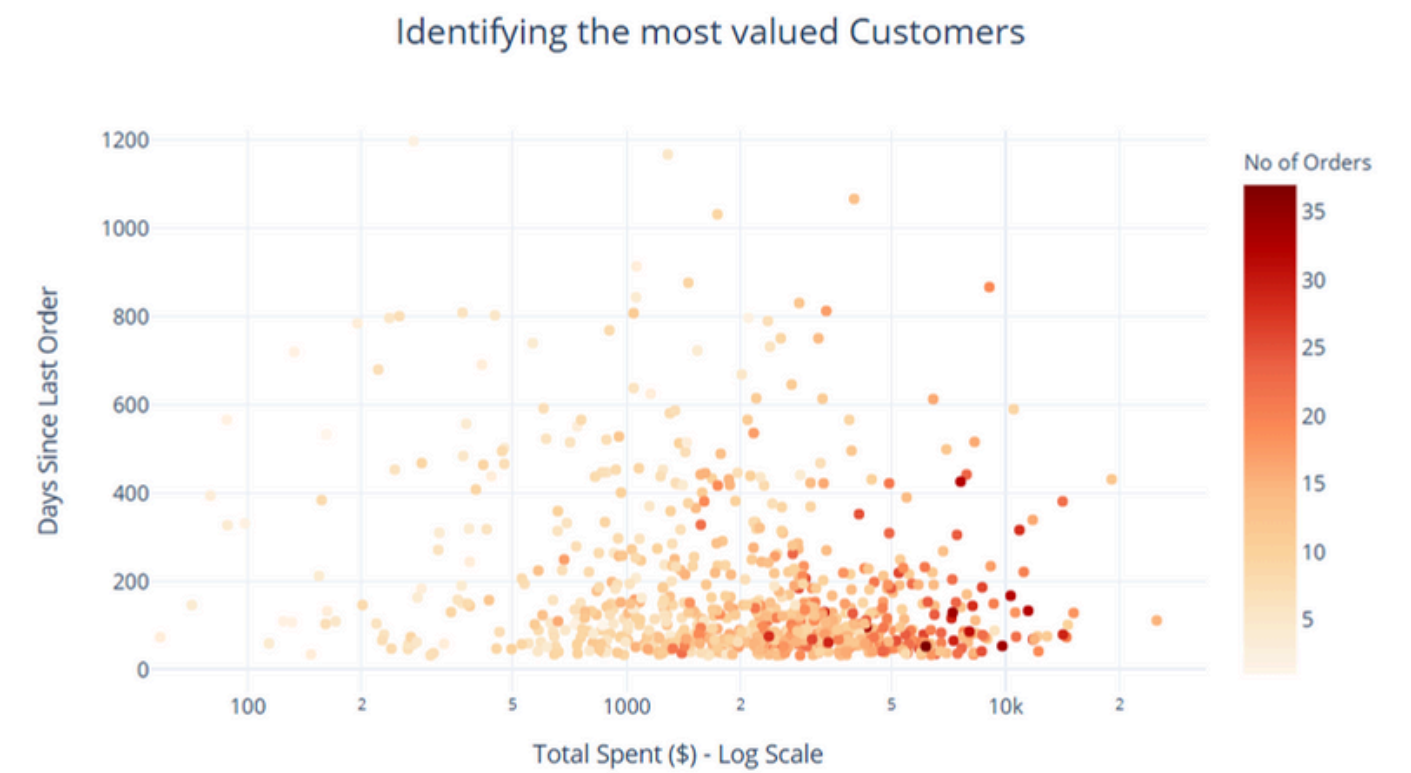
RFM Analysis

Die wertvollste Kunden indentifizieren



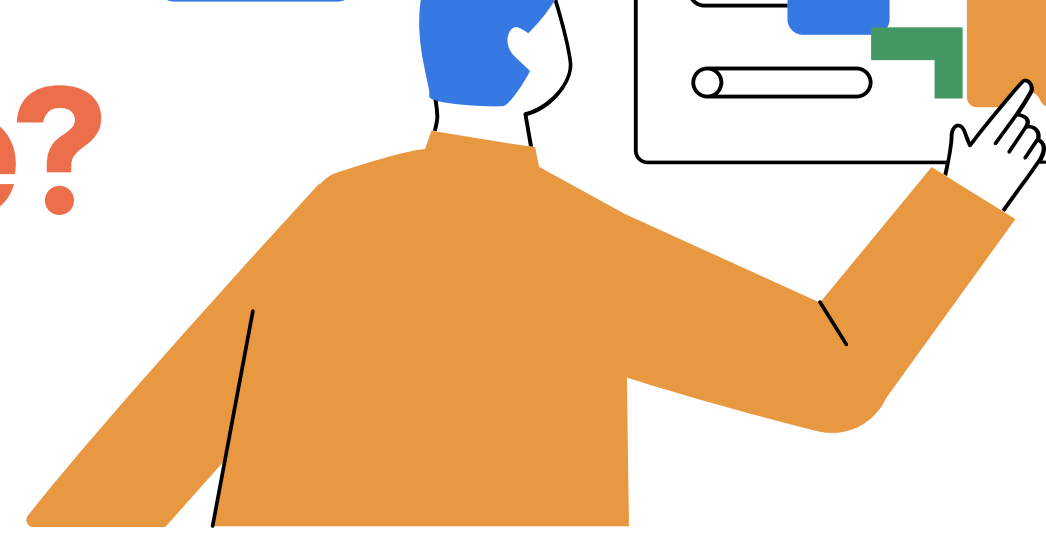
Die wertvollste Kunden :

- Haben im Kurz bestellt(*Recency*)
- Vielmal bei uns bestellt(*Frequency*)
- Viel Geld ausgegeben(*Monetary*)

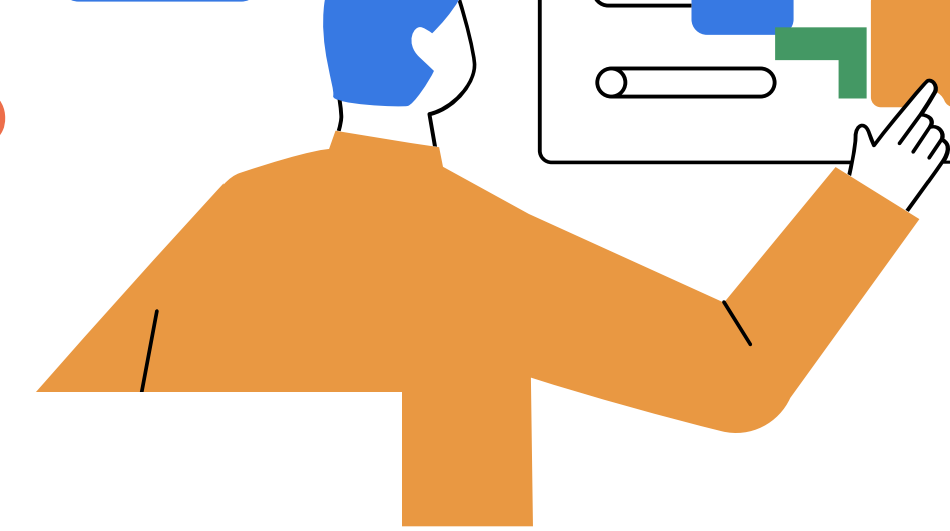


Data Analysts'
Roundtable *

Lohnen sich die Angebote?



Lohnen sich die Angebote?



Total Profit by Discount Level

