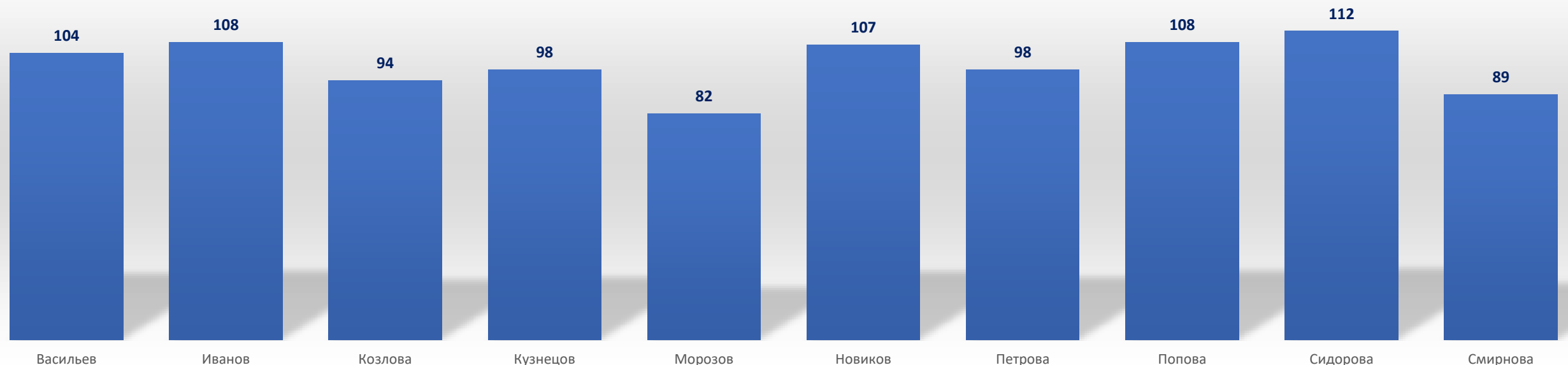


# Исследование данных фитнес-клуба



*Исследование выполнила Коробкова Мария в рамках курс по анализу данных*

# Распределение услуг по тренерам



## Применены функции Excel:

*Для диаграммы по тренерам:*

**СЧЁТЕСЛИ** — подсчёт количества услуг по каждому тренеру

**СУММЕСЛИ** — суммирование стоимости по тренерам

*Для анализа датасета:*

**СРЗНАЧ** — средняя оценка клиентов, средний чек

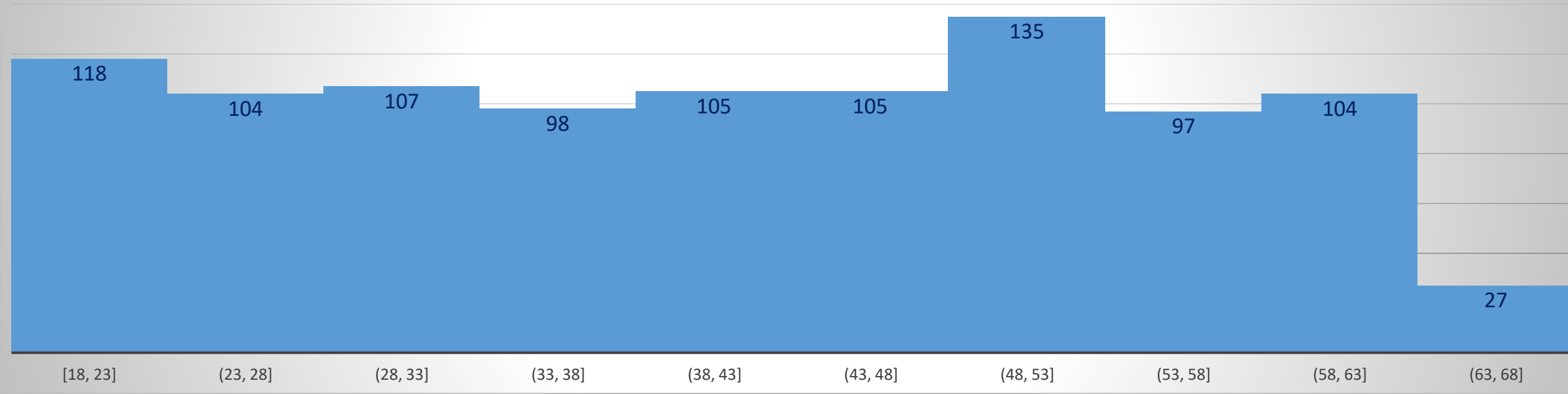
**Сводные таблицы** — группировка по залам, сезонам, типам абонементов

**МАКС/МИН** — экстремальные значения стоимости

## Вывод:

Сидорова лидирует с показателем 112 услуг, опережая аутсайдера Морозова (82) на 30 услуг

# Распределение по возрасту клиентов



## Применены функции Excel:

*Для диаграммы по возрастным группам:*

**СЧЁТЕСЛИМН** — подсчёт клиентов в каждом возрастном диапазоне

**ГРУППИРОВКА** — распределение по возрастным интервалам (шаг 5 лет)

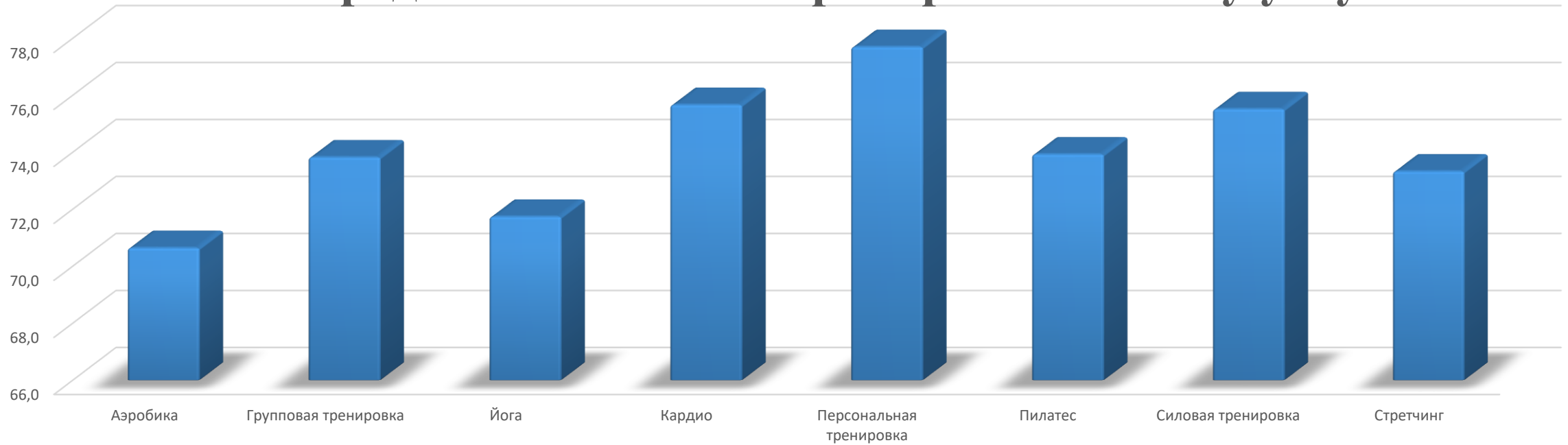
**Сводная таблица** — группировка данных по возрастным категориям

## Вывод:

Основная аудитория — 18-58 лет с пиком в 48-53 года (135 чел.). После 58 лет интерес резко падает: 63-68 лет — всего 27 клиентов



# Продолжительность тренировок по типу услуг



## Функции Excel:

**Для диаграммы:**

**СРЗНАЧЕСЛИ** — средняя продолжительность по каждому типу услуг

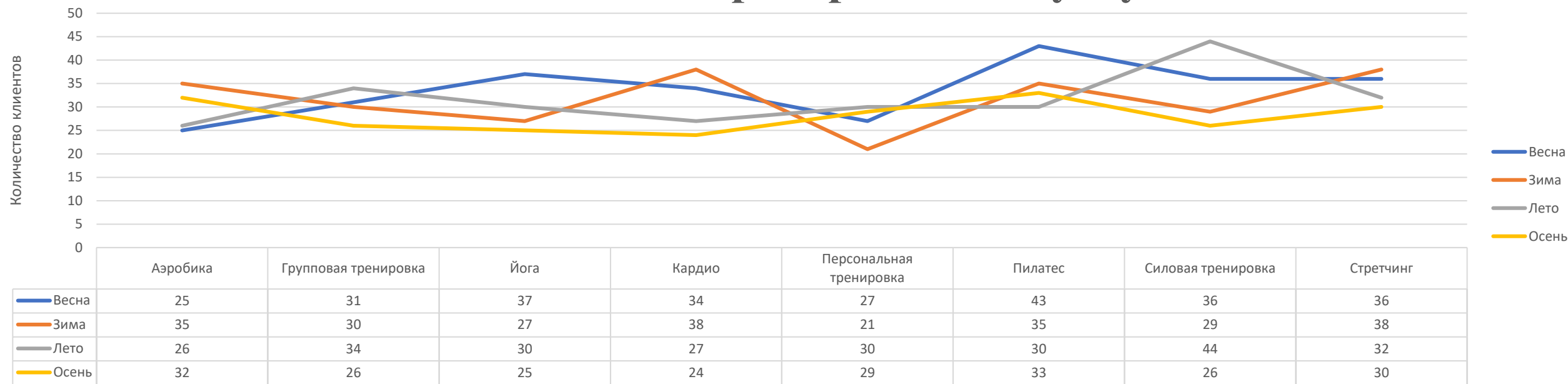
**Сводная таблица** — группировка данных по типам тренировок

**СРЗНАЧ** — общая средняя продолжительность

## Вывод:

Персональные тренировки самые длительные (~78 мин), кардио и силовые — около 76 мин. Аэробика и йога короче остальных (~71-72 мин). Разброс продолжительности — 7 минут между самыми длинными и короткими тренировками.

# Сезонное распределение услуг



## Функции Excel для получения результатов

1. Для подсчёта количества клиентов:

**СЧЁТЕСЛИМН** — подсчёт клиентов по сезону и типу услуги

1. Для подсчёта количества клиентов:

**СЧЁТЕСЛИМН** — подсчёт клиентов по сезону и типу услуги

2. Для создания сводной таблицы:

**Сводная таблица** — группировка данных по сезонам (строки) и типам услуг (столбцы)

Поле значений: **Количество** (счётчик)

3. Для расчётов в таблице:

**СУММ** — итоговые суммы по строкам/столбцам

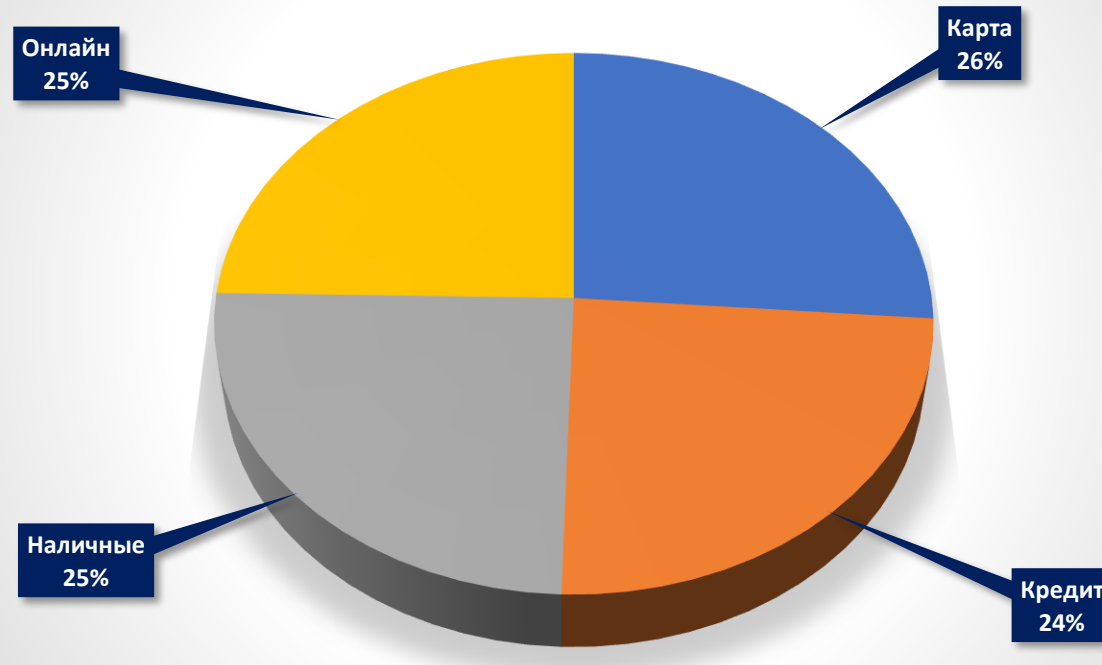
**СРЗНАЧ** — средняя посещаемость по сезонам

4. Для визуализации:

**График** — линейная диаграмма с 4 рядами данных (сезоны)

**Условное форматирование** — выделение максимумов/минимумов

## Способ оплаты



### Функции Excel:

Для диаграммы:

**СЧЁТЕСЛИ** — подсчёт количества транзакций по каждому способу оплаты

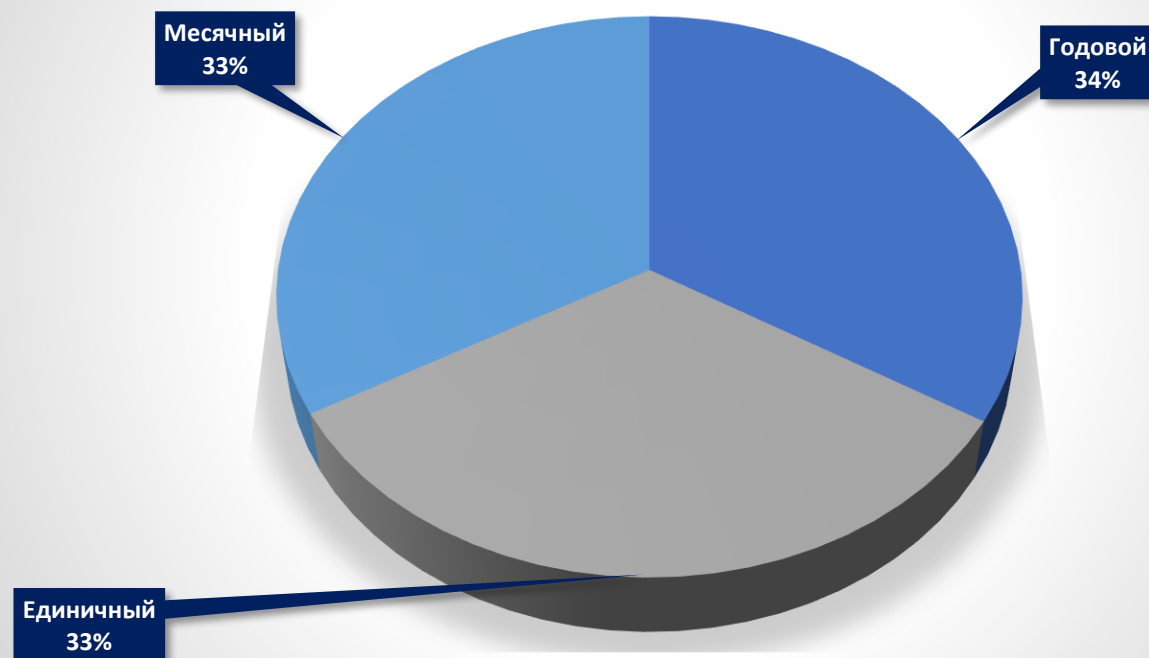
**Сводная таблица** — группировка данных по способам оплаты

**Процентный формат** — расчёт доли каждого способа от общей суммы

### Вывод:

Все способы оплаты распределены равномерно: карта (26%), онлайн и наличные (по 25%), кредит (24%). Клиенты используют все платёжные методы практически одинаково, что говорит о гибкости платёжной системы.

## Оценка клиента



### Функции Excel:

Для диаграммы:

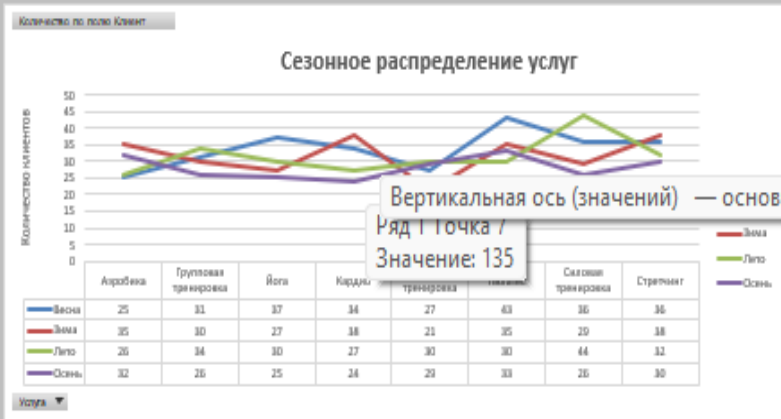
**СЧЁТЕСЛИ** — подсчёт клиентов по типам абонементов

**Сводная таблица** — группировка данных по типам абонементов

**Процентный формат** — расчёт доли каждого типа от общего числа клиентов

### Вывод:

Клиенты равномерно распределены по типам абонементов: годовой (34%), месячный и единичный (по 33%). Спрос на все форматы услуг практически одинаков, что свидетельствует о разнообразии потребностей клиентов.



Услуга

- Аэробика
- Групповая тренировка
- Йога
- Кардио
- Персональная тренировка
- Пилатес
- Силовая тренировка

Тип абонемента

- Годовой
- Единичный
- Месячный

Годы (Дата)

- 2020
- 2021
- 2022
- 2023

Стоимость (руб)

- 500
- 502
- 504
- 505
- 506
- 507
- 511
- 512
- 517
- 521
- 524
- 528
- 529
- 534
- 535
- 541
- 551
- 554
- 560
- 561
- 565
- 567
- 569
- 570
- 573

Пол клиента

- Женский
- Мужской

Кварталы (Дата)

- Кв. 1
- Кв. 2
- Кв. 3
- Кв. 4

Зал

- Зал 1
- Зал 2
- Зал 3

Месяцы (Дата)

- янв
- фев
- мар
- апр
- май
- июн
- июл
- авг
- сен
- окт
- ноя
- дек

Сезон

- Весна
- Лето
- Осень
- Зима

Тренер

- Васильев
- Иванов
- Колосов
- Кунцевич
- Морозов
- Новиков
- Петрова
- Попова
- Сидорова
- Смирнова



## Итоговый вывод:

Основная клиентская база — люди 18-58 лет с пиком в 48-53 года. Годовой абонемент выбирают 34% — удобная платёжная система. Приоритетны персональные тренировки с выраженной сезонной популярностью.



Спасибо за  
внимание

