




# ***Проект : Продажи*** ***Курс: Анализ данных.***

МОСКВА 2025



*Данная презентация подготовлена в рамках выполнения проекта “Продажи”, первого модуля курса “Анализ данных”.*

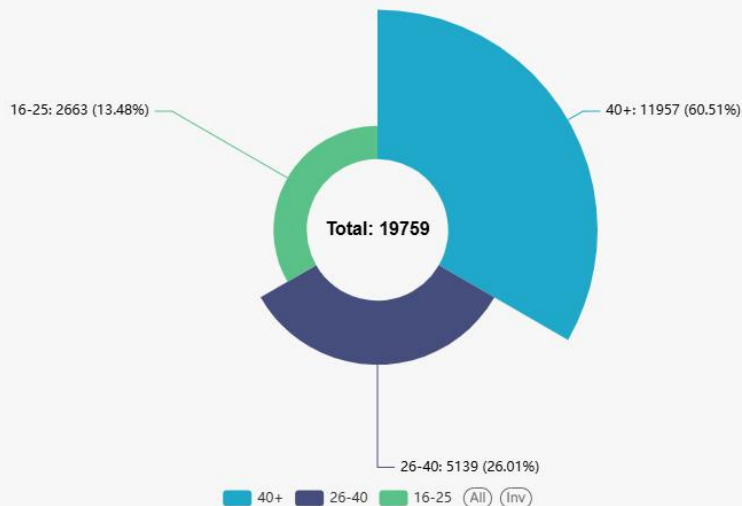
*В ходе выполнения презентации преследовались ниже описанные задачи.*

### *Задачи*

- *Выберите наиболее важные и релевантные графики и диаграммы из проекта, ключевые метрики и показатели, а также интересные закономерности*
- *Сохраните графики и диаграммы в формате изображений с помощью Preset*
- *Создайте новую презентацию в Google Slides. Выберите оформление слайдов по своему усмотрению*
- *Вставьте изображения на отдельные слайды. Распределите их таким образом, чтобы они логично следовали друг за другом*
- *Добавьте к каждому слайду с графиком или диаграммой краткое пояснение, в котором укажите, что показывает график или диаграмма, какие выводы можно сделать из него*
- *Добавьте ссылку на дашборд в презентацию*
- *Выгрузите полученную презентацию в PDF*
- *Загрузите ее на Github с именем presentation.pdf*

# Возрастные категории покупателей

Возрастные группы (main.age\_groups)



В ходе анализа данных были выявлены три основные возрастные категории покупателей. Так из 19759 человек люди от 16 до 25 лет составили 14% или 2663 человека, в категорию от 26 до 40 лет попали 26 % покупателей или 5139 человек, оставшаяся часть в размере 11957 человек или 60% потребителей относятся к категории 40 + лет. На основе полученных данных можно сделать вывод, что основными потребителями товаров и услуг являются взрослые люди. Таким образом мы определили целевую аудиторию и на основании сделанных выводов в дальнейшем можем как поддерживать качество товаров для удержания старшего поколения, так и развивать новые сферы и товары для большего притока молодежи

Категории >

Покупатели >

Дисконт >

Неделя >

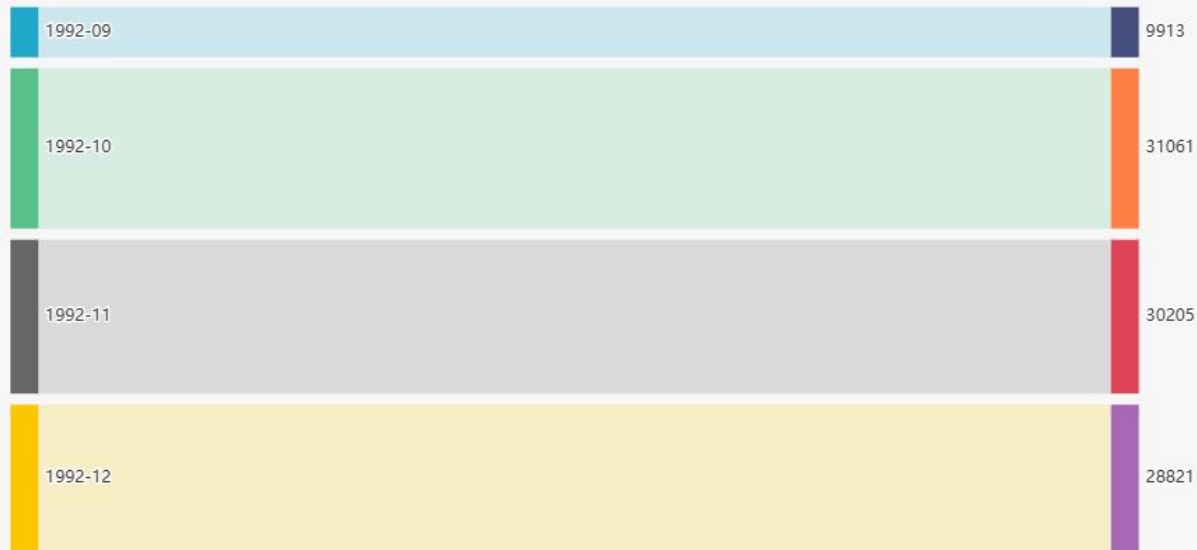
Топ 10 >

Отстающие >

Приложения >

# Покупатели

Клиенты по месяцам (customers\_by\_month)



Срез данных на конец III квартала и за весь IV квартал показал сначала серьезный, трёхкратный, прирост по сравнению с концом III квартала, в затем небольшой отток покупателей в декабре месяце.

Категории >

Покупатели >

Дисконт >

Неделя >

Топ 10 >

Отстающие >

Приложения >

# Скидки и первые покупки

**Marjorie Green**  
% of total 20.00%  
COUNT(sale\_date) 3

**Michael O'Leary**  
% of total 40.00%  
COUNT(sale\_date) 6



**Dirk Stringer**  
% of total 20.00%  
COUNT(sale\_date) 3

**Abraham Bennet**  
% of total 20.00%  
COUNT(sale\_date) 3

В ходе анализа требовалось определить какое количество новых уникальных покупателей совершили свою первую покупку по скидки. На текущей, круговой, диаграмме мы можем наблюдать что участвуя в распродажах **15** наших новых клиентов приобрели свои первые товары со скидкой, а продавцы в свою очередь в среднем продали товары одинаковому количеству новых покупателей, за исключением одного продавца, который смог продать товары **4** покупателям против т.е. обслужив на **1** покупателя больше чем его коллеги.

Категории >

Покупатели >

Дисконт >

Неделя >

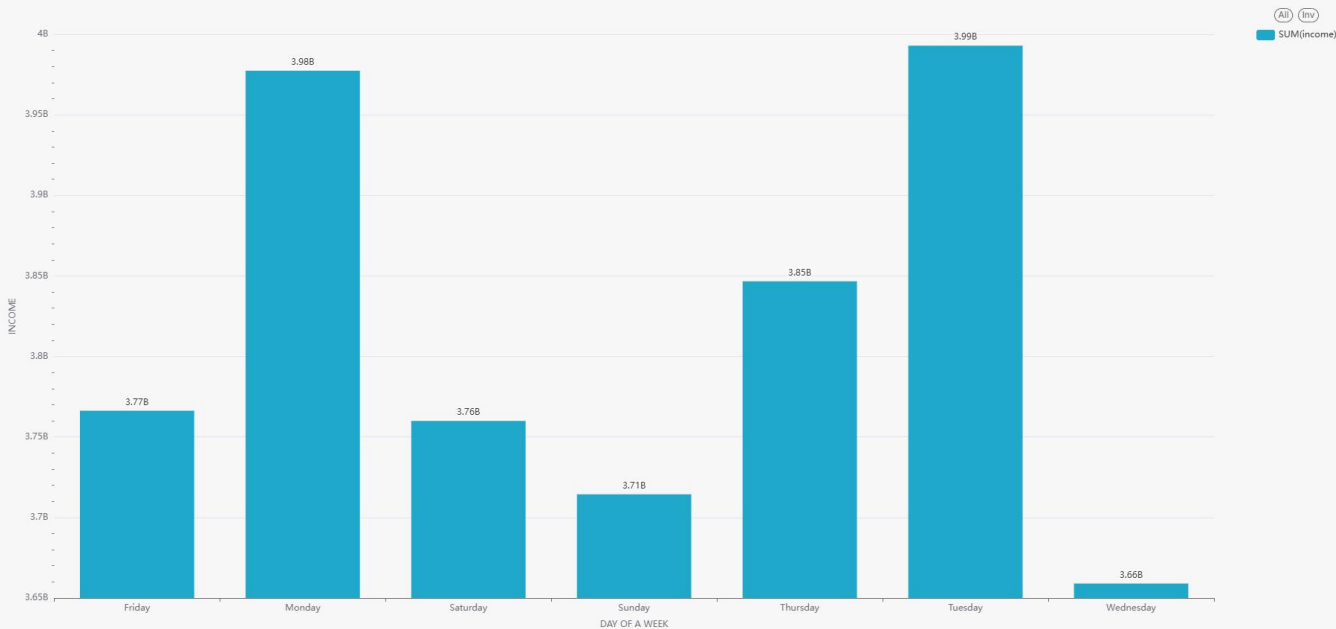
Топ 10 >

Отстающие >

Приложения >

# Выручка по дням недели

Выручка по дням недели (day\_of\_the\_week\_income)



На данном слайде представлен недельный срез выручки. Проанализировав данные, можно заметить, что в середине недели продажи падают и в среду являются самыми низкими, затем мы можем наблюдать ровный уровень продаж. Также из этих данных можно выделить 10 сильнейших продавцов. С составленным рейтингом можно ознакомиться на следующем слайде.

Категории >

Покупатели >

Дисконт >

Неделя >

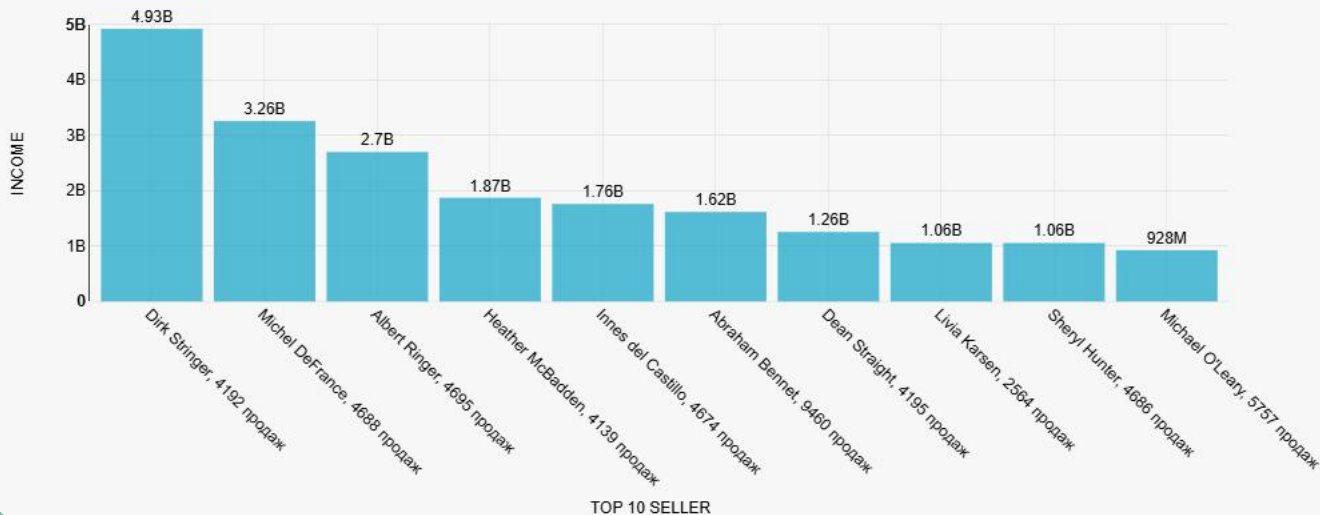
Топ 10 >

Отстающие >

Приложения >

# Рейтинг: “Топ 10 продавцов”

Топ 10 продавцов (main.top\_10\_total\_income)



Категории >

Покупатели >

Дисконт >

Неделя >

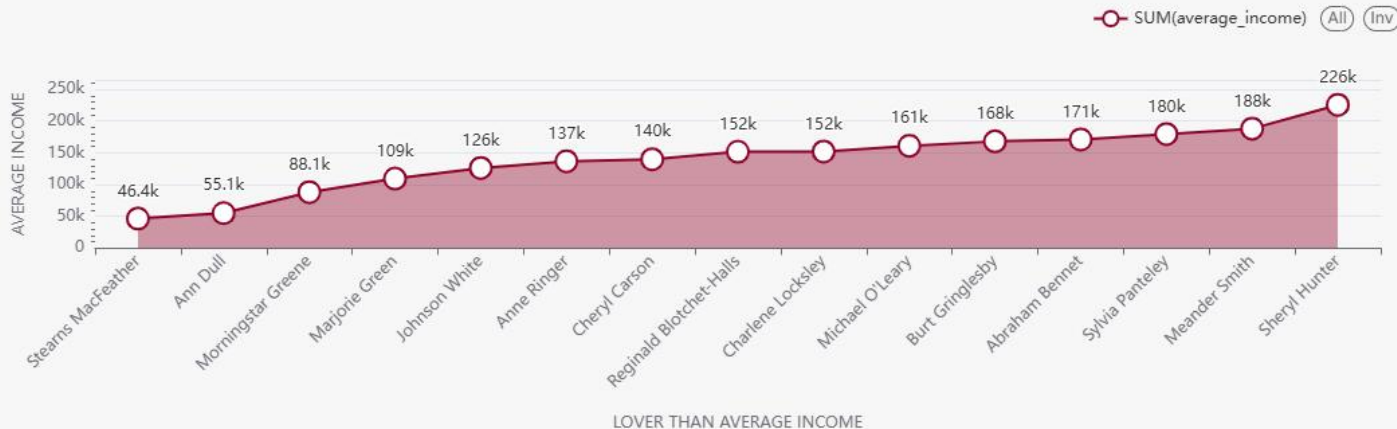
Топ 10 >

Отстающие >

Приложения >

# Рейтинг отстающих по среднего дохода

Показатели ниже среднего (main.lowest\_average\_income)



На данном слайде представлен анализ отставания среднего дохода продавцов от общего среднего дохода от продаж всех продавцов.

Анализируя график можно сделать вывод об отставании **15 продавцов** от остальных своих коллег и необходимости принимать меры особенно к продавцам с самым большим отставанием.

Категории >

Покупатели >

Дисконт >

Неделя >

Топ 10 >

Отстающие >

Приложения >



# Приложение



Таблицы на основании которых построены графики по ссылке:  
<https://clck.ru/3QM9k7>

Категории >

Покупатели >

Дисконт >

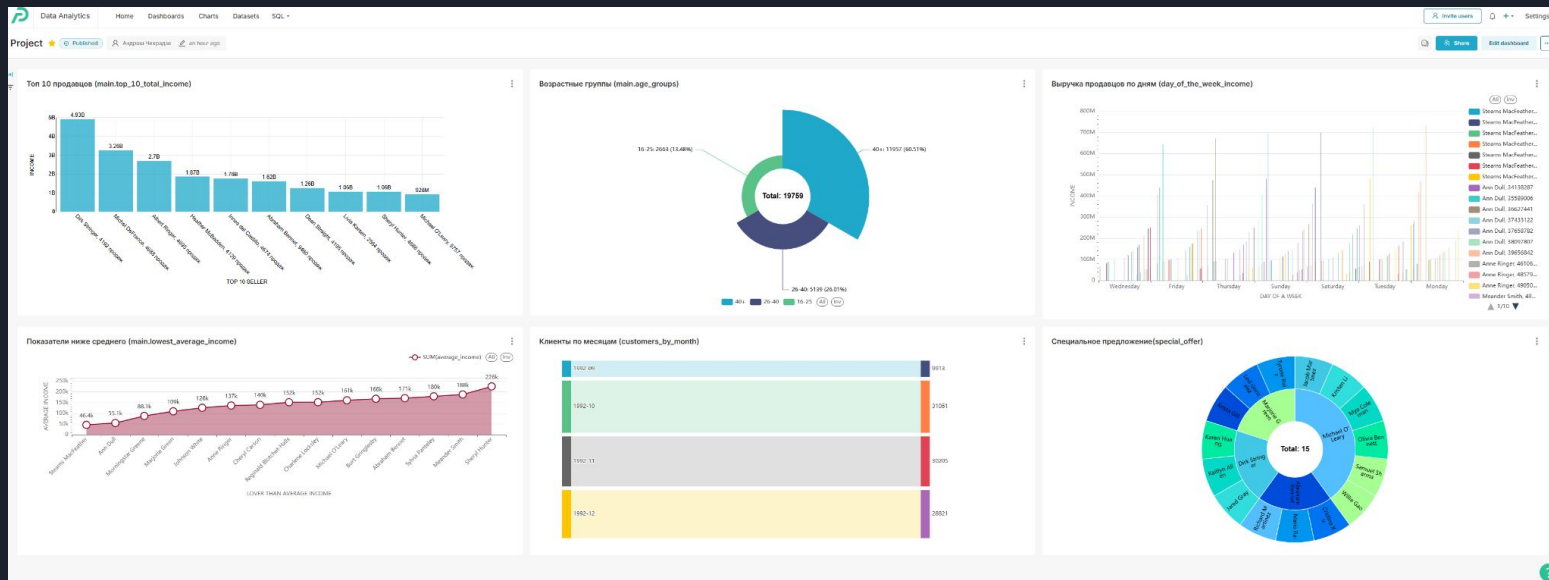
Неделя >

Выручка >

Топ 10 >

Отстающие >

Приложения >



Со всеми аналитическими таблицами вы можете ознакомиться по ссылке на DASHBOARD: <https://clck.ru/3QM7Gw>

*Презентацию подготовлена в рамках выполнения проекта “Продажи”, первого модуля курса “Анализ данных”. Задачи поставленные в начале проекта выполнены в полном объеме и не требуют корректировок.*

*Задачи выполненные в рамках проекта:*

- *Были подготовлены и выбраны наиболее важные и релевантные графики и диаграммы из проекта, проанализированы и освещены ключевые метрики и показатели, а также интересные закономерности*
- *Графики и диаграммы подготовлены и сохранены в формате изображений с помощью Preset*
- *Создана новая презентацию в Google Slides. Тема и оформление слайдов выбраны по своему усмотрению*
- *Изображения вставлены на отдельные слайды. Слайды распределены и следуют друг за другом в логичном порядке*
- *К каждому слайду с графиком или диаграммой добавлены краткие пояснение, указано что именно показывает график или диаграмма, сделаны выводы*
- *Ссылку на дашборд добавлена в презентацию на слайде 10*
- *Итоговая презентация выгружена в формате PDF*
- *Презентация загружена на Github с именем presentation.pdf*