

Отчет по работе с датасетом “Superstore Sales Dataset”

Цель анализа: выявить ключевые драйверы прибыли, проверить гипотезу.

Гипотеза: скидки увеличивают продажи(выручку).

Наблюдения:

- Наиболее прибыльная категория за единицу товара – Технологии.
- Наиболее маржинальный регион – Запад.
- Наибольший город по продажам – New York.
- Декабрь в среднем наиболее прибыльный месяц, а январь – наименее.
- Гипотеза выполняется примерно в 40% случаев.

Рекомендации:

- Стратегически (не повсеместно) применять скидку для наименее прибыльных регионов или наименее прибыльных месяцев, так как она довольно хорошо влияет продажи, поэтому высока вероятность реализовать за счет нее невостребованный товар.
- Сделать основной упор на категорию Технологии и развивать рынок в регионе Запад.