# Отчет по работе с датасетом [“Superstore Sales Dataset”](https://www.kaggle.com/datasets/vivek468/superstore-dataset-final)

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.