**Карточка проекта**

Название задачи: Анализ продаж сети кофеен

Уровень сложности: EASY

|  |  |
| --- | --- |
| Бизнес-цель  заказчика | Расширить бизнес, открыть несколько новых кофеен в течении ближайших 4 месяцев |
| Цель анализа  данных | Необходимо понять, как распределяются продажи по сети кофеен, какие виды продукции вносят наибольший вклад в объем продаж, от каких стоит отказаться. |
| Объект  исследования | Продукция кофеен |
| Предмет  исследования | Данные транзакций клиентов, данные о покупках, показатели продаж кофеен |
| Контент,  признаки  данных | Исходные данные:  • идентификатор транзакции (transaction\_id)  • идентификатор товара (product\_id), наименование товара (product\_name), категория товара (product\_category), тип товара (product\_type)  • идентификатор кофейни (sales\_outlet\_id), город расположения кофейни (store\_city)  • общая сумма чека (total) |
| Источники  данных | Заказчиком был предоставлен датасет с выгрузкой о транзакциях и клиентах из его CRM-системы |
| Временной  период | Неизвестно за какое временной период были собраны данные |
| Методы анализа | Методы описательной статистики: структурный анализ продаж кофеен |
| Требования к  результату  анализа | Результат должен содержать выводы и рекомендации для Заказчика, с помощью которых он сможет расширить бизнес и организовать мероприятия по улучшению бизнес-процессов |