

A high-contrast, stylized photograph of a business meeting. Three people are gathered around a table covered with large sheets of paper displaying various business charts, including bar graphs and pie charts. One person in a dark suit is writing on a chart with a pen, while another person in a light-colored shirt points at a different chart. A third person in a dark jacket is also visible, looking at the documents. The background is a brick wall. The overall style is graphic and professional.

**ИТОГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПО БЛОКУ “РАБОТА
АНАЛИТИКА В КОМПАНИИ”**

ПОЛЯНЧИКОВ ВЛАДИСЛАВ



ПОСТРОЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ДАШБОРДА ДЛЯ РИТЕЙЛ КОМПАНИИ

План работы:

- Берем *датасет* отсюда, это база заказов онлайн магазина из Великобритании: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1q3IQGwr79mfFMEVWAHqWiea06JB3E1vSj4iy7rR143Y/edit#gid=936717536> и копируем себе на Google Drive
- Создаем аккаунт в Google Data Studio (<https://datastudio.google.com>), строим свой дашборд, выбрав необходимое количества ключевых метрик, необходимых для принятия решений.
- Для того, чтобы провести анализ данных, используем стек инструментов, которыми вы овладели за время курса, на выбор: XLS + Python или Power BI



ДАШБОРД

ТОП СТРАН ПО ПРОДАЖАМ И ГЕОГРАФИЯ КОМПАНИИ

1.	United Kingdom	892 000,54
2.	EIRE	29 008,61
3.	Netherlands	26 489,18
4.	Germany	23 689,66
5.	France	19 811,48
6.	Australia	17 156,59
7.	Switzerland	6 215,9
8.	Spain	5 971,22
9.	Sweden	4 936,52
10.	Belgium	4 066,66



СВОДКИ

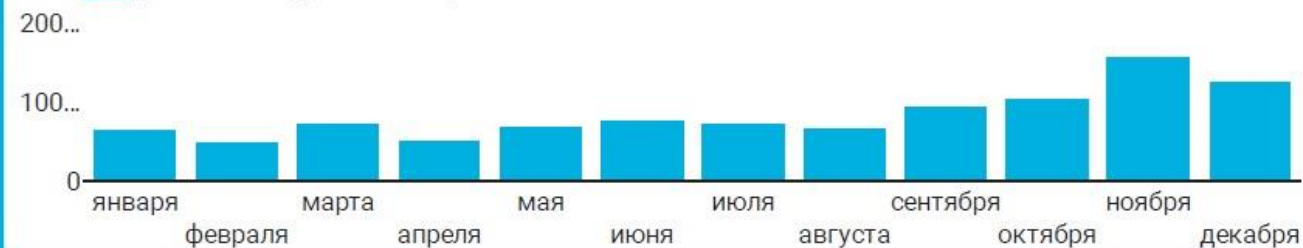
Упущенная выгода
компании из-за
возврата товаров

-55,2 тыс.

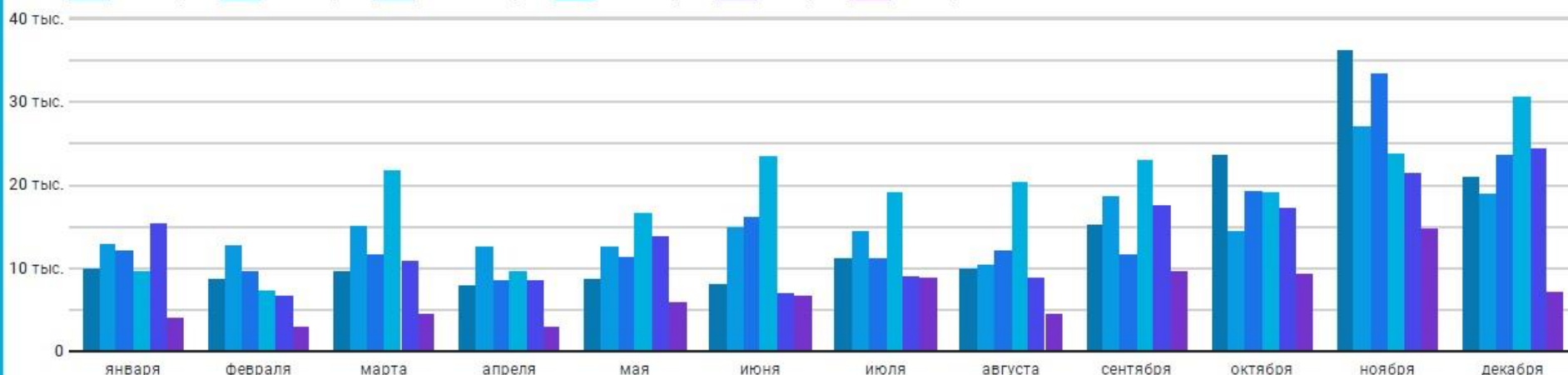
Единиц товаров было
списано или
потеряно

-21,2 тыс.

ДИНАМИКА ПРОДАЖ ПО МЕСЯЦАМ



Monday Tuesday Wednesday Thursday Friday Sunday



Дашборд с
Google Data Studio

Включает в себя:

- Данные по продажам по странам и географию;
- Краткие сводки, на которые стоит обратить внимание;
- Динамика продаж по месяцам и дням недели

ЧТО ДАДУТ ДАННЫЕ МЕТРИКИ

ПОДХОД К АНАЛИЗУ ДАННЫХ

Данные	Кому полезны	Что дадут
Данные по продажам по странам и география	Маркетолог и гендиректор	Потенциальные возможности для экспансии, открытие новых точек в других странах
Краткие сводки	Гендиректор, финансовый директор	Освещение гипотетических проблем компании
Динамика продаж по месяцам и дням недели	Маркетолог, финансовый директор	Более прозрачный взгляд на динамику продаж дает возможность понять, когда лучше подготовиться к рекламной компании и когда быть готовым к пиковой нагрузке (это также требует финансовых затрат)

- Было проведено дескриптивное исследование, в котором рассмотрены данные по продажам компании за 1 год;
- Выявлены обозначения данных, применена описательная статистика;
- С помощью описательной статистики выявлены дальнейшие этапы для исследования данных: была рассмотрена не только динамика продаж, но и прочие, на первый взгляд, нелогичные значения таблицы;
- По итогу сформировался портрет заказчика с его достоинствами и потенциальными проблемами.



ОПИСАНИЕ ЗАКАЗЧИКА, ЕГО ГИПОТЕТИЧЕСКИХ БОЛЕЙ И ЦЕЛЕЙ

Описание:

- Онлайн-магазин подарков, базирующийся в Великобритании. Предполагаемое название – Rex London (<https://www.rexlondon.com>), в прошлом – DotComGiftShop

Информация о доходах:

- Суммарный доход за год составил 1 миллион у.е.
- Примерно 15% от дохода получено путём экспорта товаров

Информация об убытках:

- За год возврат товара в компанию составил 55,2 тысячи у.е., что составляет примерно 5,5% от суммарного дохода компании
- За год была утеряно или списано 21,2 тысячи единиц товаров, что составило примерно 3,5% от всего количества товаров

Боли:

- Сезонность в силу тематики магазина
- Приличные показатели по возвратам и списаниям товаров

Цели:

- Расширить долю за границей (как экспорт, так и открытие отдельных точек)
- Возможно, расширить ассортимент для праздников, которые проходят во время низкой нагрузки компании
- Увеличить нагрузку в 'не сезон'

Дополнительно:

- Кажется неудобным хранить данные о продажах и об изменении статуса товара, его потерях и возвратах в одной таблице (однако, возможно, это сделано специально для кейсов)



ОПИСАНИЕ ГИПОТЕЗ

Гипотеза виральности:

- Реферальная программа, позволяющая получить дополнительно к покупке бесплатный подарок к соответствующему празднику за приглашение друга

Управленческие гипотезы:

- Расширение ассортимента под конкретные праздники, популярные за границей, повлечет увеличение экспорта и популяризацией осведомленности о магазине за границей.
- Реструктуризация отдела логистики и склада позволит сократить размер упущенной выгоды

Гипотеза привлечения:

- Сделать коллаборацию или провести интервью с блоггерами, чья тематика основывается на семье, подарках, игрушках

