**Анализ и выводы**

***Основные показатели продаж***

1. **Продажи и прибыль растут в течение года, с пиком в декабре (320 тыс. руб. продаж, 65 тыс. руб. прибыли).**
2. **Центральный регион дает большую часть выручки (38,71%), что делает его ключевым для бизнеса.**
3. **Количество клиентов и средний чек коррелируют: чем больше клиентов, тем выше средний чек (максимум в декабре — 640 руб.).**

***Динамика развития бизнеса***

**Компания демонстрирует выдающиеся результаты роста: продажи выросли на 113.3%, а прибыль увеличилась на 116.7% за год. Наблюдается качественный рост - одновременное увеличение как количества клиентов (+66.7%), так и среднего чека (+28.0%). Сильная положительная корреляция (0.955) между этими показателями подтверждает устойчивость бизнес-модели.**

***Сезонные особенности***

**Минимальные показатели зафиксированы в январе (послепраздничный спад), максимальные - в декабре (предновогодние продажи). Компания успешно справляется с сезонными колебаниями, поддерживая общий восходящий тренд.**

***Региональная структура***

**Центральный регион является безусловным драйвером роста, обеспечивая 38,71% продаж. Это создает как преимущества (сильная база), так и риски (зависимость от одного региона). Развитие Сибирского и Южного регионов представляет наибольший потенциал для дальнейшего масштабирования.**

***Стратегические рекомендации***

**Краткосрочные цели (3-6 месяцев):**

**Региональная экспансия: усилить маркетинговые активности в Сибирском и Южном регионах**

**Сезонное планирование: разработать специальные акции для поддержания роста в первом квартале**

**Программы лояльности: запустить инициативы для дальнейшего роста среднего чека**

**Долгосрочная стратегия (6-12 месяцев):**

**Масштабирование: использовать успешную модель Центрального региона для развития других территорий**

**Диверсификация: снизить зависимость от одного региона через равномерное развитие**

**Цифровизация: внедрить более совершенные инструменты аналитики для мониторинга KPI**

***Презентация для руководства***

**Представленный дашборд демонстрирует выдающиеся результаты компании за год: двукратный рост продаж и прибыли при рентабельности 20.4%. Устойчивое расширение клиентской базы на 67% с одновременным ростом среднего чека на 28% подтверждает качественное развитие бизнеса. Центральный регион остается основным драйвером, обеспечивая 38,71% продаж, что указывает на огромный потенциал масштабирования успешной модели в других регионах для достижения еще более впечатляющих результатов.**