**Здесь всё то же самое, что и в Google docx**

Трудно судить что делать с товарами, которые мало покупают, потому что товары бывают разной ценности, а в конкретном наборе данных просто символьные обозначения. Но если смотреть с конца, то последние 3000 товаров покупаются от 1 до 8 раз. Опять же, здесь стоит уточнить временной промежуток, за который делаются покупки данных товаров. Предположим, что у нас автосалон машин с пробегом и наш промежуток составляет 1 год. В данном случае объектом продажи выступает автомобиль, что довольно редко покупается. Но даже при таком раскладе, что раз в год покупают автомобиль определённой марки, а закупки новые осуществляются, следует отказаться от продажи данной марки машины и распродать оставшееся по заниженной цене, иначе от неё не будет никакой выгоды. С другой стороны, это могут быть простые продукты в супермаркете по типу каких-нибудь сырков. Тогда, для лучшей продажи этого продукта, следует снизить цену или организовать какую-нибудь акцию на данный товар. Но всё же 3000 плохо продающихся товаров это слишком много, тк идёт постоянная их закупка, поэтому от какой-то части товаров следует просто отказаться. Также можно попытаться как-нибудь прорекламировать товар, что, мол, они могут помочь в как-либо сложившейся обстановке, что довольно хорошо демонстрируют цены на лимон и имбирь в последние месяц

