

# Alışveriş Trend Analizi Raporu

## 1. Giriş

Bu rapor, alışveriş trendlerine dair sağlanan verilerden yola çıkarak önemli içgörüler ve bulgular sunmaktadır. Dashboard'da toplam müşteri sayısı, toplam gelir, cinsiyet ve ödeme yöntemlerine göre analizler, ürün kategorileri ve sezon bazlı satış performansları detaylı olarak ele alınmıştır. Bu analizler, iş kararlarını desteklemek için etkili bir rehber niteliği taşımaktadır.

## 2. Temel Metrikler

- Toplam Müşteri Sayısı:** 3.900 müşteri.
- Toplam Gelir:** 233 milyar USD.

## 3. Görselleştirme Analizleri

### 3.1. Kategoriye Göre Satış Hacmi

- Clothing (Giyim):** En yüksek gelir sağlayan kategori, toplam gelirden lider konumda.
- Accessories (Aksesuarlar):** İkinci en yüksek gelir sağlayan kategori.
- Footwear ve Outerwear (Ayakkabı ve Dış Giyim):** Diğer kategorilere göre daha az gelir sağlamaktadır.

**Öneri:** Ayakkabı ve dış giyim kategorilerinde promosyon ve ürün çeşitlendirmesi yapılabilir.

### 3.2. Cinsiyete Göre Gelir Dağılımı

- Erkek müşteriler (Male):** Toplam gelirin %67,74'ünü oluşturarak 158 milyar USD gelir sağlamıştır.
- Kadın müşteriler (Female):** Toplam gelirin %32,26'sını oluşturarak 75 milyar USD gelir sağlamıştır.

**Öneri:** Kadın müşterilere yönelik pazarlama stratejileri artırılabilir ve bu segmente özel indirim veya kampanyalar düzenlenebilir.

### 3.3. Sezona Göre Gelir Dağılımı

- **Fall (Sonbahar):** En yüksek gelir sağlayan sezon.
- **Summer (Yaz):** En düşük gelir sağlanan dönem.
- Mevsimsel trendlerde, yaz aylarında gelirlerde belirgin bir düşüş görülmektedir.

**Öneri:** Yaz sezonuna özel kampanyalar ve tatil temalı promosyonlar planlanabilir.

### 3.4. Ödeme Yöntemlerine Göre Gelir Dağılımı

- **En Popüler Ödeme Yöntemleri:**
  - Kredi Kartı
  - Venmo
  - Nakit Ödeme
- Bu üç yöntem toplam gelirin büyük bir kısmını oluşturmaktadır.

**Öneri:** Daha az kullanılan ödeme yöntemleri için teşvik edici indirimler yapılabilir. Örneğin, banka transferi veya mobil ödeme yöntemleri için özel kampanyalar sunulabilir.

### 3.5. Ürün Bazlı Gelir Performansı

- En çok gelir sağlayan ürünler:
  - **Pants (Pantolon)**
  - **Shirt (Gömlek)**
  - **Dress (Elbise)**
- Takılar (Jewelry) ve diğer kategoriler daha düşük gelir getirmiştir.

**Öneri:** Düşük gelir sağlayan ürünlerde çapraz satış stratejileri uygulanabilir. Örneğin, giyim ürünleriyle birlikte takılar önerilebilir.

#### 4. Stratejik Öneriler

##### 1. Cinsiyete Yönelik Stratejiler:

- a. Erkek müşterilere yönelik mevcut stratejiler devam ettirilebilir.
- b. Kadın müşterilere yönelik özel indirim günleri veya kampanyalar planlanarak gelir artırılabilir.

##### 2. Sezonluk Kampanyalar:

- a. Yaz aylarında tatil ve sıcak hava temalı kampanyalar düzenlenebilir.
- b. Sonbahar ve kış sezonlarında sadakat programları uygulanabilir.

##### 3. Kategori Bazlı Gelişim:

- a. Gelir artışı düşük olan kategoriler için (Ayakkabı ve Dış Giyim) yeni ürün çeşitlendirmesi yapılabilir.

##### 4. Bölgesel Stratejiler:

- a. Yüksek gelir getiren bölgelerde reklam ve kampanya yatırımları artırılabilir.

##### 5. Ödeme Yöntemleri Promosyonları:

- a. Daha az kullanılan ödeme yöntemleri teşvik edilerek kullanım oranı artırılabilir.

#### 5. Sonuç

Bu rapor, alışveriş trendlerini detaylı bir şekilde analiz ederek müşteri davranışlarına dayalı stratejiler geliştirmek için yol gösterici olmaktadır. Erkek müşterilerin gelirdeki yüksek katkısı göz önünde bulundurulmalı, kadın müşteriler içinse hedefe yönelik pazarlama stratejileri planlanmalıdır. Ayrıca, düşük performanslı kategoriler ve sezonlar için özel promosyonlar önerilmektedir.