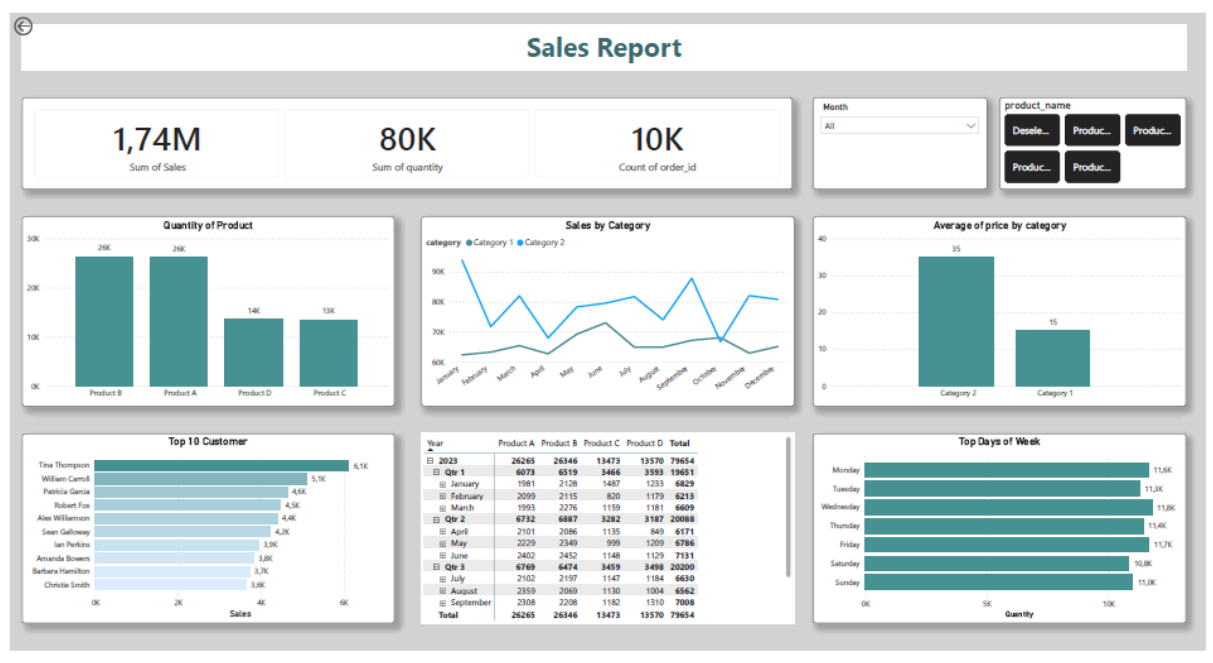


Звіт про результати аналізу продажів

Посилання на запити SQL

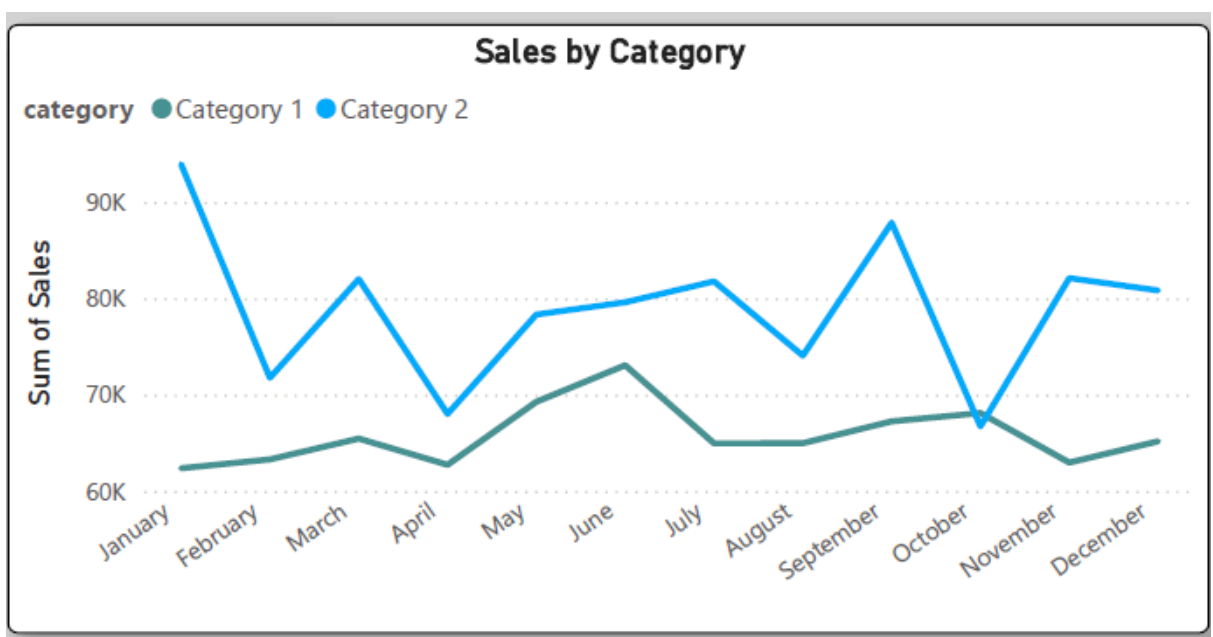
<https://console.cloud.google.com/bigquery?ws=!1m7!1m6!12m5!1m3!1shomework-dovbysh!2sme-central!13s8996ad69-fda5-436b-979a-1fb95660b6c3!2e1>

На основі даних створено дашборд в Power BI



1. Яка загальна сума продажів по категоріях за кожен місяць і яка тенденція спостерігається?

Графік загальних продажів по категоріях за місяцями:



Ми побачимо продажі товарів першої категорії є стабільними з невеликим зростанням з квітня по червень. Після червневого піку у липні відбувається різке повернення до базового рівня, що може свідчити про певну сезонність.

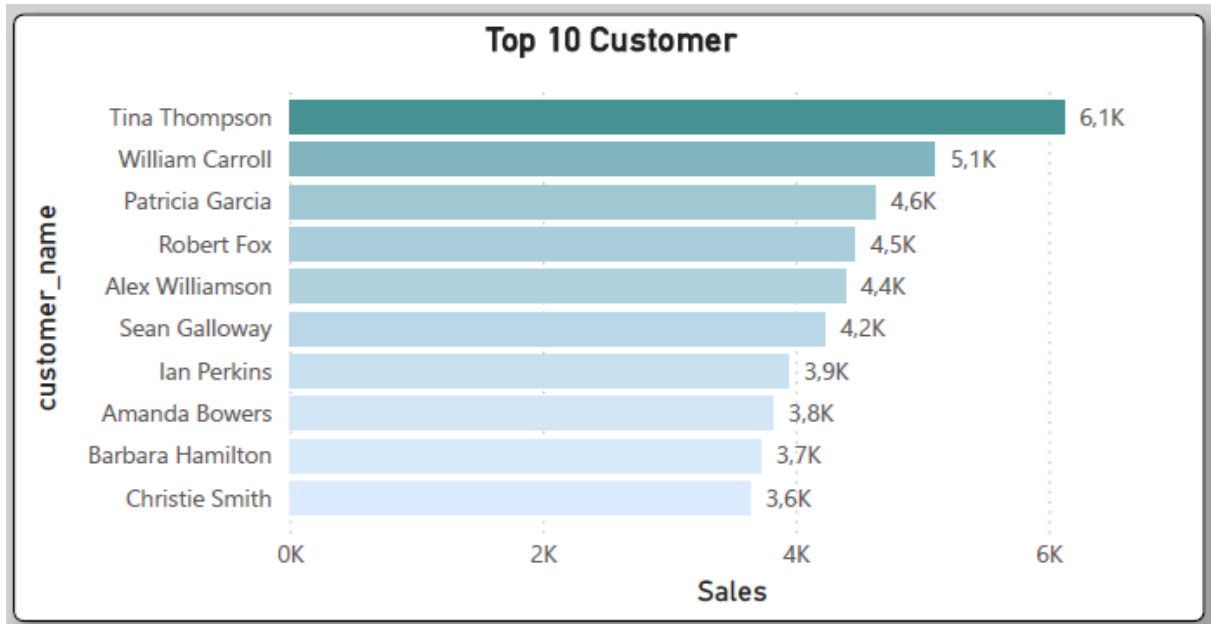
Товари категорії 2 мають більшу суму продажі, але є нестабільними. Великий спад спостерігається в лютому, квітні. В жовтні маємо критичний спад, це може свідчити про невдалі маркетингові кампанії, спадання попиту на ці товари. Для глибшого аналізу необхідно провести подальше спостереження.

Таблиця продажів по категоріях за кожен місяць:

sales_month	category	sales
2023-01	Category 1	62,370
2023-01	Category 2	93,930
2023-02	Category 1	63,290
2023-02	Category 2	71,760
2023-03	Category 1	65,450
2023-03	Category 2	82,010
2023-04	Category 1	62,730
2023-04	Category 2	68,010
2023-05	Category 1	69,270
2023-05	Category 2	78,330
2023-06	Category 1	73,060
2023-06	Category 2	79,600
2023-07	Category 1	64,960
2023-07	Category 2	81,770
2023-08	Category 1	64,970
2023-08	Category 2	74,060
2023-09	Category 1	67,240
2023-09	Category 2	87,860
2023-10	Category 1	68,100
2023-10	Category 2	66,720
2023-11	Category 1	62,960
2023-11	Category 2	82,110
2023-12	Category 1	65,170
2023-12	Category 2	80,830
Total		1 736,560

2. Хто є топовими клієнтами за сумою витрачених коштів?

Графік топ 10 покупців за сумою продаж:



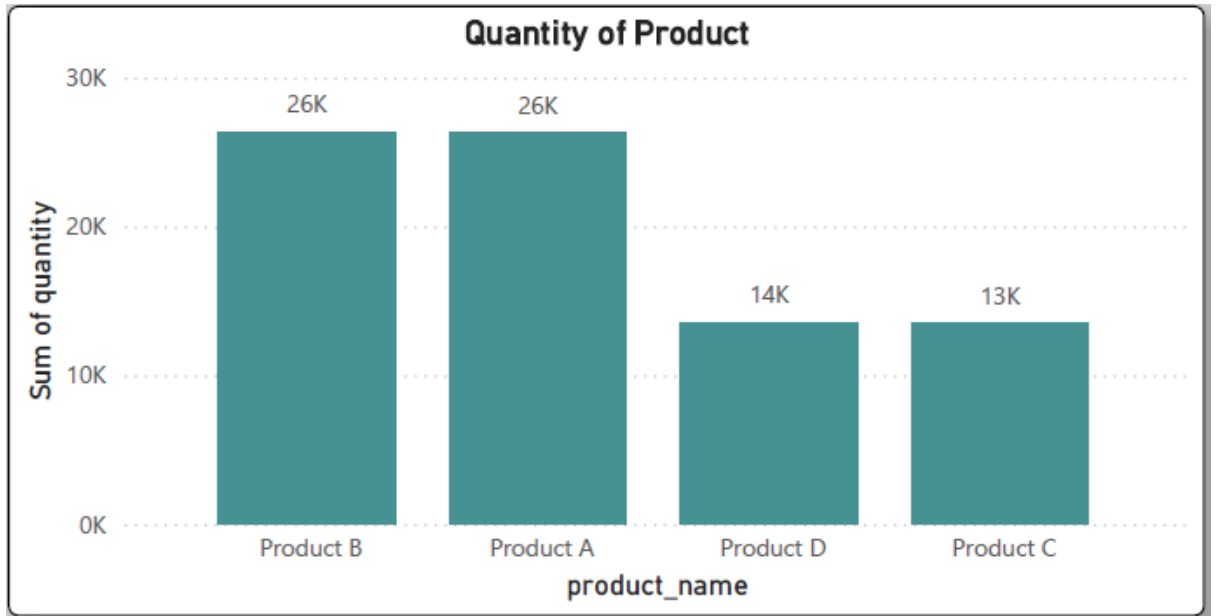
Найбільшими клієнтами, які витратили найбільше коштів протягом аналізованого періоду, є:

customer_name	sales, K
Tina Thompson	6,12
William Carroll	5,10
Patricia Garcia	4,63
Robert Fox	4,47
Alex Williamson	4,39
Sean Galloway	4,23
Ian Perkins	3,94
Amanda Bowers	3,82
Barbara Hamilton	3,72
Christie Smith	3,64

Топ 10 клієнтів генерують приблизно 2,5% від загального виторгу компанії. Ці клієнти є найприбутковішими для компанії. Висока сума покупок може свідчити про їхню лояльність та задоволеність продукцією компанії.

3. Яка загальна кількість проданих одиниць кожного продукту і які товари є найбільш популярними?

Графік загальної кількості проданих одиниць для кожного продукту:



Таблиця загальної кількості проданих одиниць кожного продукту:

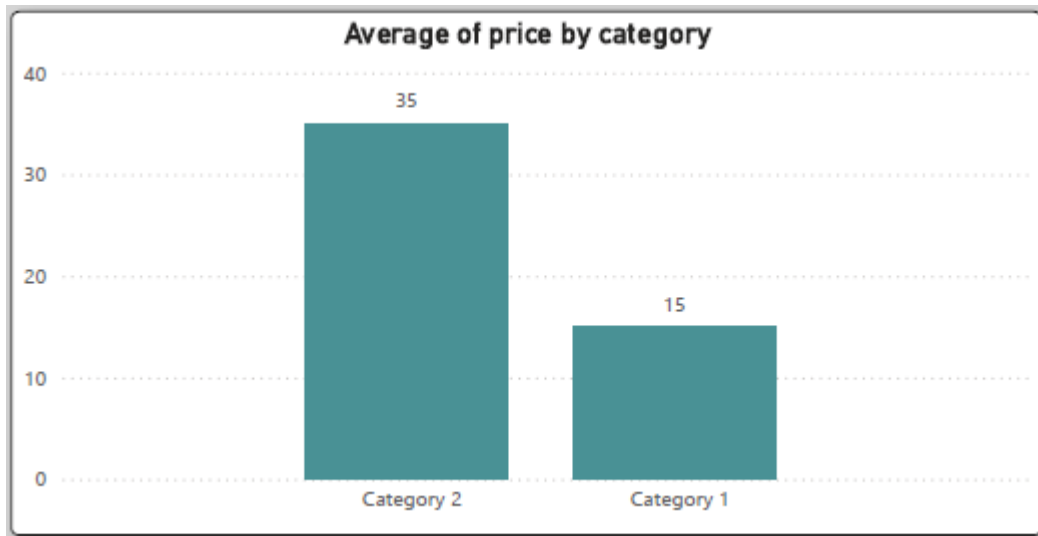
product_name	total_quantity
Product B	26346
Product A	26265
Product D	13570
Product C	13473
Total	79654

Бачимо чіткий розподіл продуктів на дві рівні групи, де лідери випереджають аутсайдерів рівно вдвічі. Продукти А та В є найбільш популярними серед покупців. Високі обсяги продажів можуть вказувати на їхню високу якість, конкурентоспроможну ціну або успішні маркетингові стратегії. Продукти С та D також вносять вагомий внесок об'єм продажів, хоча є не настільки популярні.

Оскільки всього два товари (А та В) генерують 66% усього фізичного обсягу, компанія має тримати суворий контроль за їхніми залишками на складі. Будь-яка затримка у постачанні цих двох позицій миттєво обвалить загальні продажі компанії на дві третини.

4. Яка середня ціна продажу для кожної категорії продуктів?

Графік середньої ціни продажу для кожної категорії продуктів:



Середня ціна продажу для категорій продуктів виглядає наступним чином:

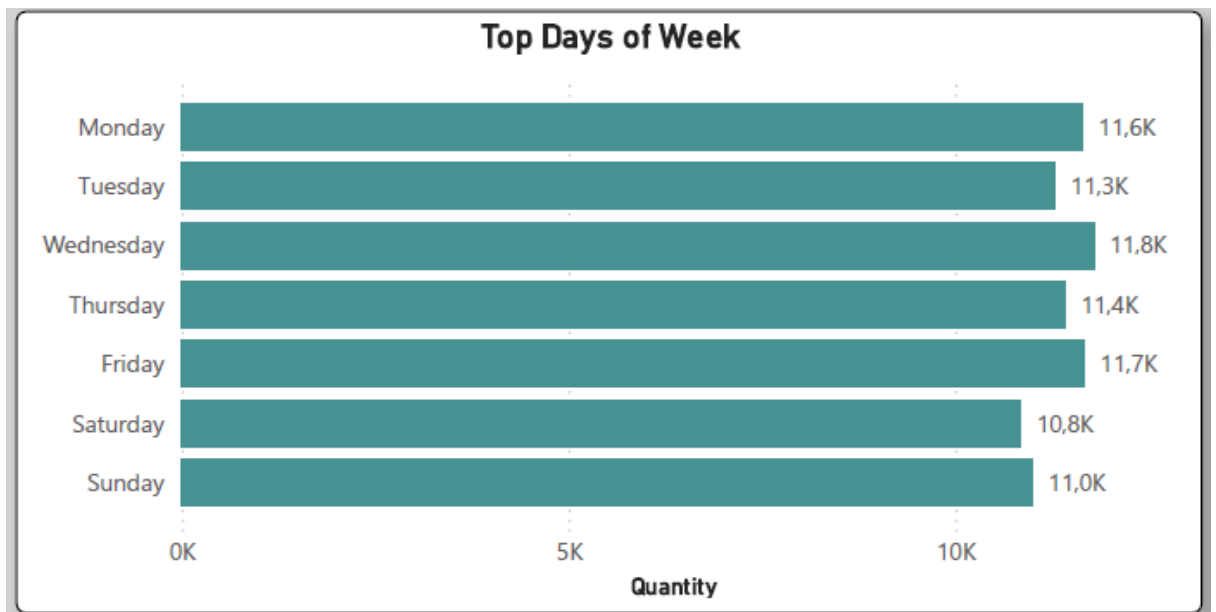
category	quantity	average_price
Category 2	27043	35.02
Category 1	52611	15.00

Дані свідчать про те, що продукти з категорії Category 2 є більше ніж у два рази дорожчими порівняно з продуктами з категорії Category 1. Чітко бачимо розділ асортименту компанії на два класи: «доступний/масовий» (Category 1) та «високомаржинальний/преміальний» (Category 2). Висока середня ціна в категорії "Category 2" може бути обумовлена кращою якістю продукції або її позиціонуванням на ринку.

5. Які дні тижня є найпопулярнішими для продажів?

На основі аналізу даних про продажі, найбільш популярними днями тижня є:

day_of_week	total_units_sold
Wednesday	11790
Friday	11668
Monday	11646
Thursday	11419
Tuesday	11289
Sunday	10998
Saturday	10844



Лідером продажів є середа. Загалом протягом робочого тижня спостерігається майже однакові показники. У вихідні дні об'єми продажів є найнижчими.

Загальні висновки

Аналіз даних продажів за 2023 рік показав наступне:

За аналізований період загальний виторг компанії склав 1 736 560. Товари першої категорії мають чітко виражений сезонний ріст у другому кварталі з кульмінацією у червні. Повернення саме до «базового рівня» свідчить про наявність постійного прогнозованого попиту, який не зникає після завершення сезону.

Категорія є ключовим драйвером доходу, оскільки генерує більшу суму продажів. Продажі мають нестабільний характер із глибокими просіданнями, що ускладнює фінансове та складське планування.

Топ-10 клієнтів генерують лише 2,5% від загального виторгу. Це свідчить про низьку залежність бізнесу від великих покупців. Стабільно високий чек та обсяги замовлень підтверджують максимальну задоволеність продуктом, сервісом та високий рівень утримання (retention) цих клієнтів.

Всього за рік було продано 79 654 одиниць продукції. Лише два продукти (А та В) формують 66% усього фізичного обсягу компанії. Це створює високу вразливість і стратегічну залежність бізнесу від цих позицій. Продукти С та D, попри відставання від лідерів, разом забезпечують третину (34%) фізичного обсягу, виступаючи стабільним підтримуючим фундаментом продажів.

Асортимент компанії має виражену двокласову структуру: масовий (Category 1) та преміальний (Category 2). Category 1 виступає драйвером об'єму та залучення масового клієнта, тоді як Category 2 є основним генератором високої маржі та преміального статусу компанії.

Продажі мають яскраво виражений «робочий» цикл. Основні обсяги відвантажень (понад 72%) припадають на будні дні. Пік активності зафіксовано в середу, понеділок та п'ятницю. На вихідних попит падає.