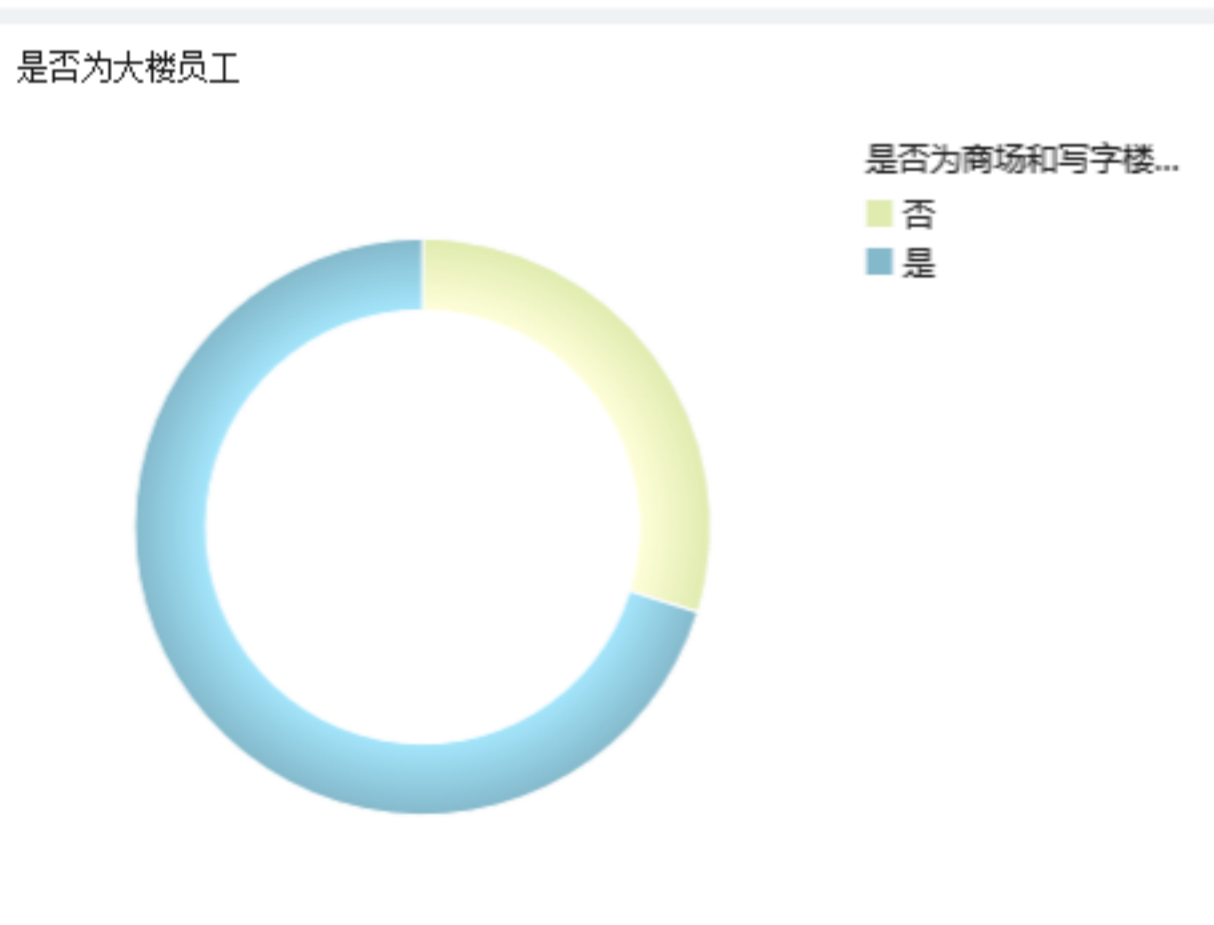
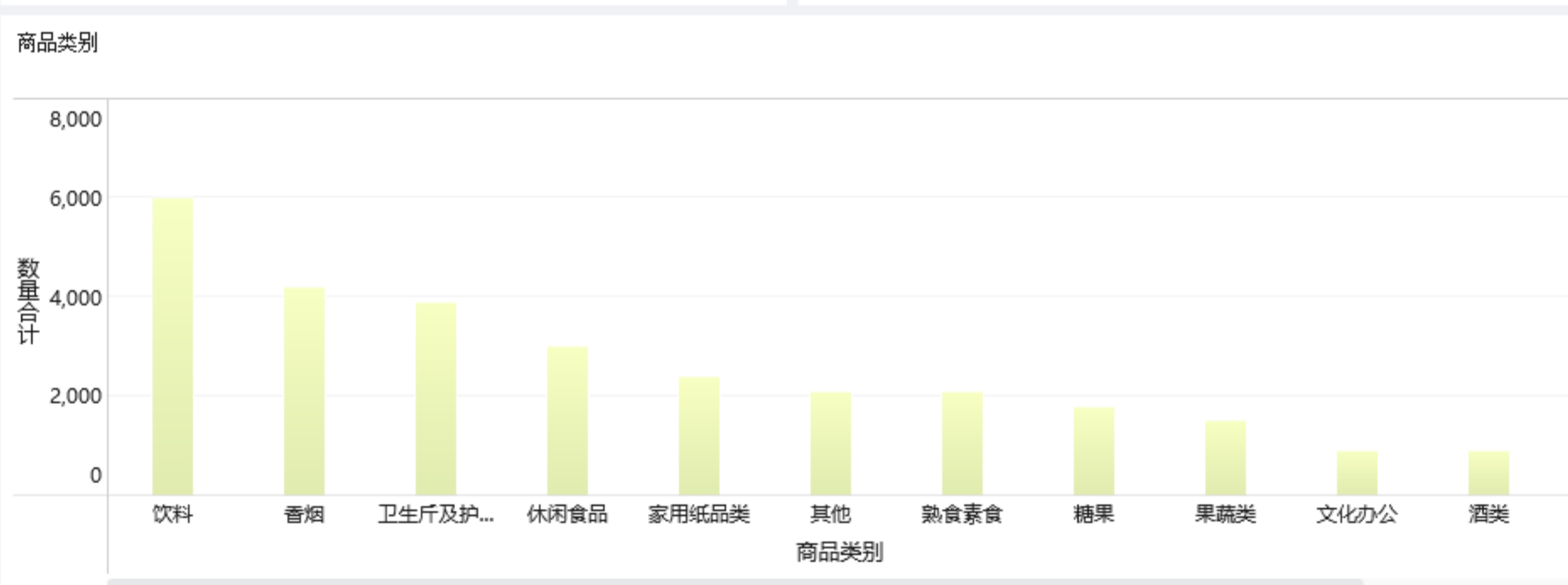
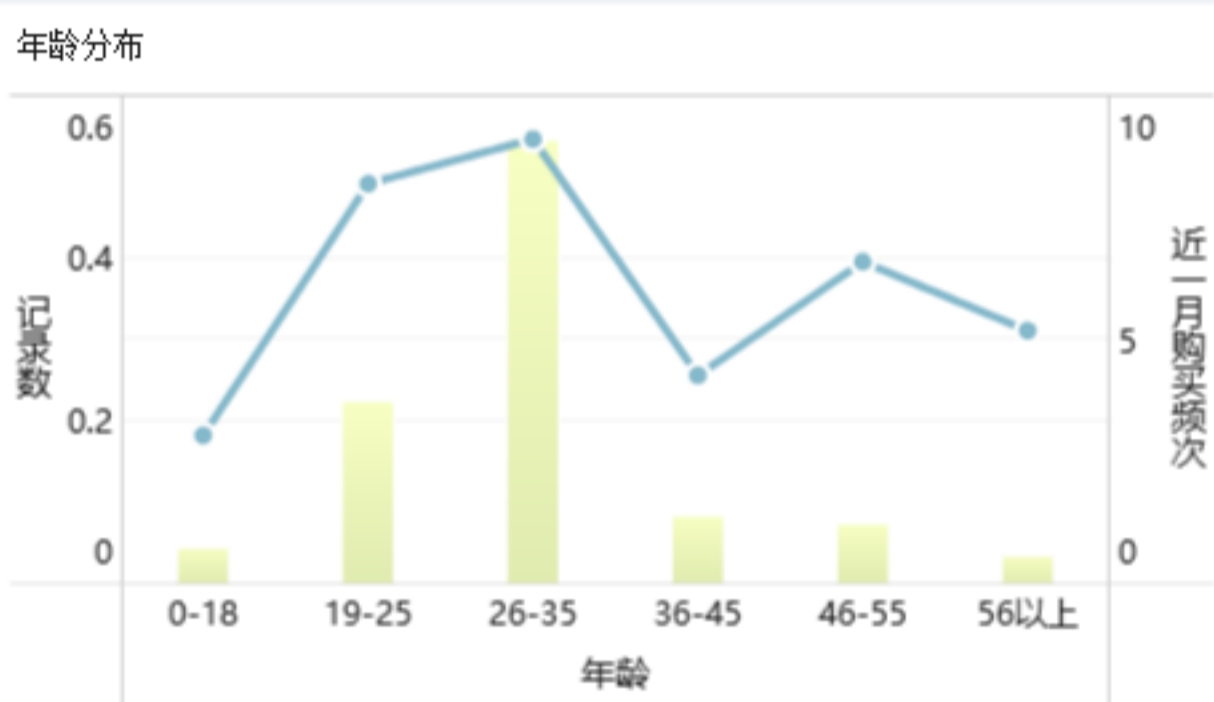
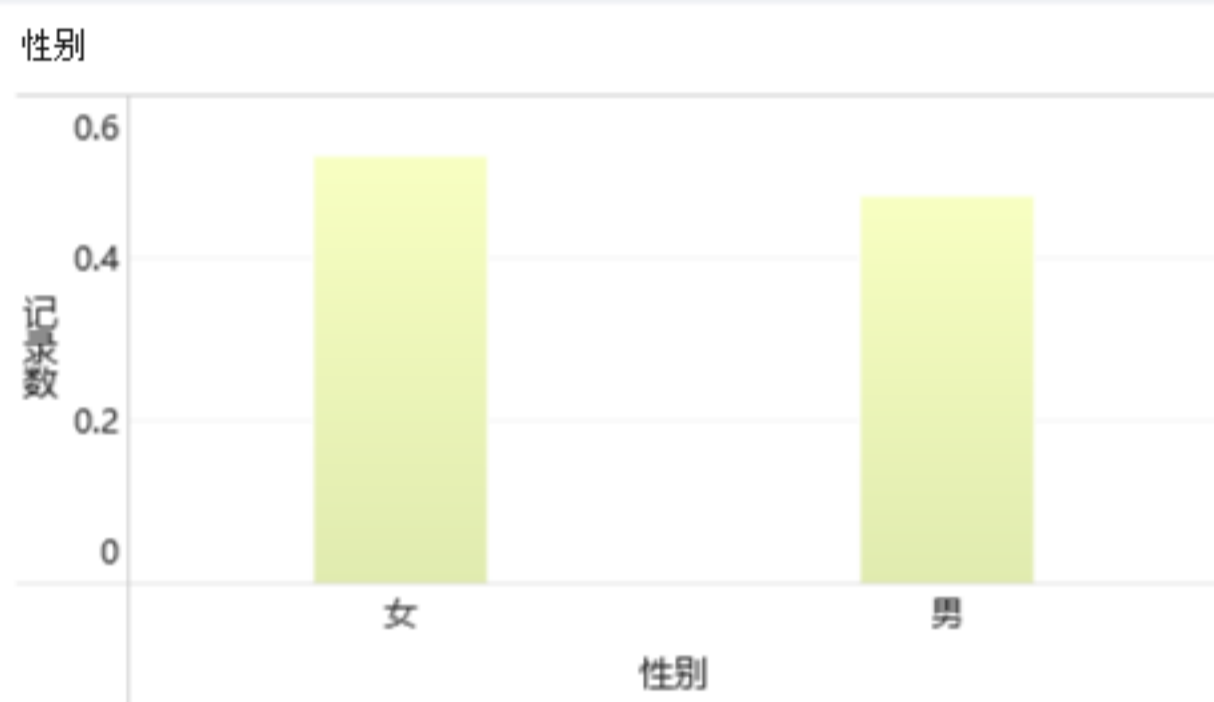
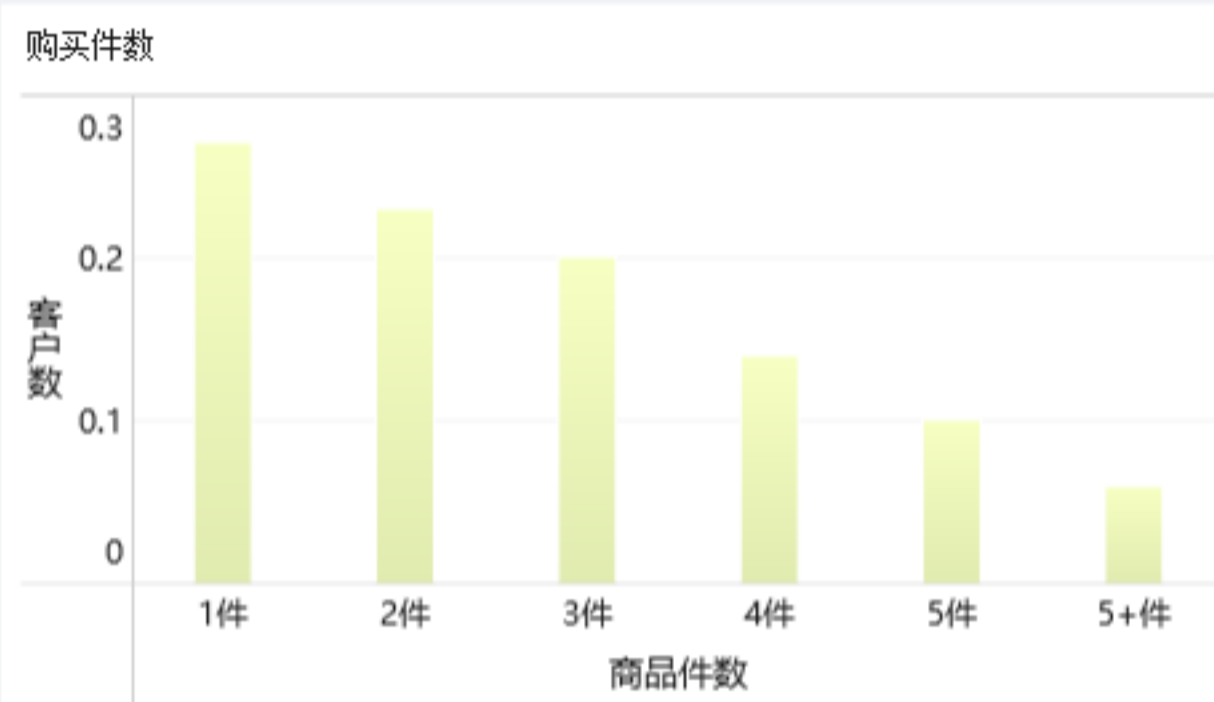
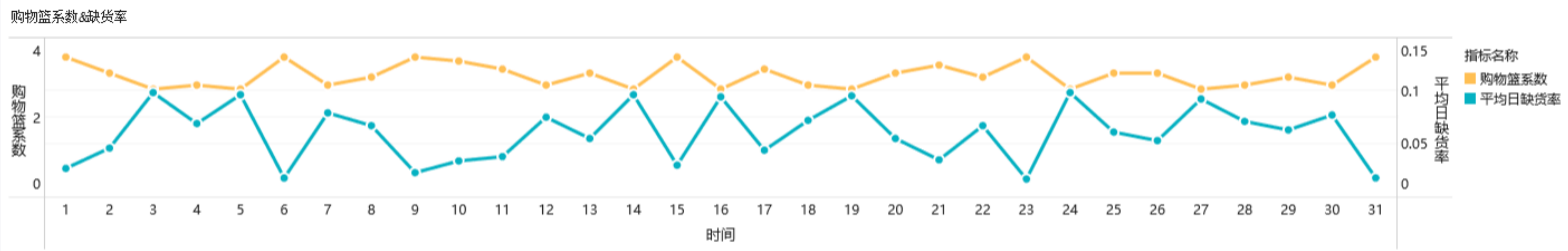


**结论1:**  
周末的购物篮系数明显高于工作日，工作日的12:00到14:00, 18:00到20:00购物篮系数偏低，但这两个时间段刚好是下班购物高峰期，因此想要提高购物篮系数应该着重提高这两个时间段的购物篮系数。



**结论2:**  
1. 在下班高峰期购买件数为1-2件的人数最多，占比50%，拉低了整体购物篮系数  
2. 在下班高峰期购买的顾客确定多为楼上商场和写字楼的用户，多为19-35岁，他们购买的频次比较高，购买的物品类别前三名时饮料，香烟，卫生巾及护垫，又较强的临时性和目的性  
3. 在客户行为方面，只有少部分人在进入超市时会拿购物篮，基本没有白领拿购物篮，在拿三件之后，因为拿不下更多，而超市内没有其他地方摆放购物篮，他们也不愿意走回入口拿购物车，因此他们不会买超过四件的产品。因此要提高购物篮系数，应该重点提升下班高峰期购物件数，可以将购买物品较高的饮料，香烟，卫生间及护垫进行组合套装，提高此类顾客的购物篮系数，同时也可以将购物篮放在超市内，方便顾客中途领取。



**结论3:**  
根据变化趋势，重点商品缺货率与购物篮系数变化趋势正好相反，缺货率变高购物篮系数降低，与采购经理进行确认，重点商品缺货是因为超市库房小，每次进货里小，缺乏精细化的库存控制。因此建议对A类重点商品的库存进行严格的控制，减小缺货的情况，从而提高购物篮系数。