



Проект: Продажи

Введение



В данной презентации будут проанализированы данные, полученные с базы данных.

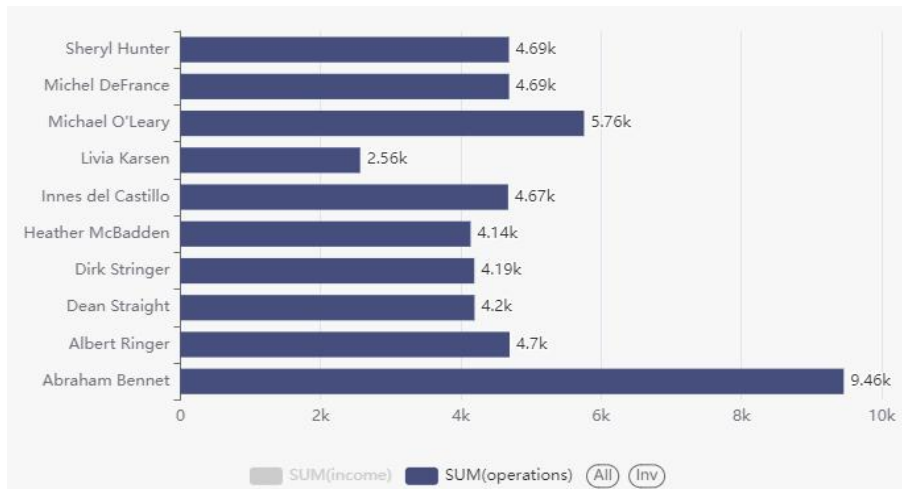
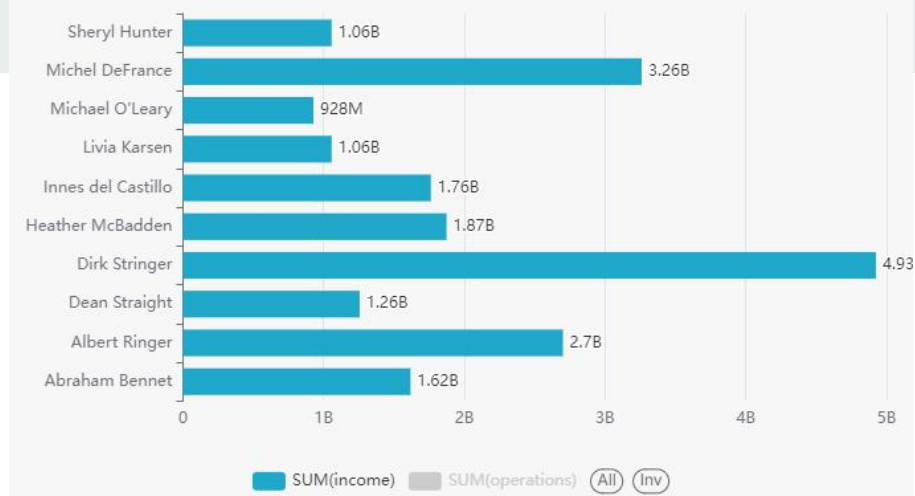
- На основании запросов sql были созданы таблицы с необходимыми столбцами
- Визуализация полученных таблиц была проведена в Preset
- На основании графиков будет сформулирован ряд выводов, важных для дальнейшей работы компании

Лучшие продавцы



На графиках представлены топ-10 лучших продавцов по сумме продаж, а также количество операций. Несмотря на то, что сумма продаж топ-1 достаточно велика, количество операций, их проведённых, среднее. Что может указывать на бОльшую стоимость отдельной покупки.

Так или иначе, представленных продавцов можно поощрить премией.



Продавцы, нуждающиеся в мотивации

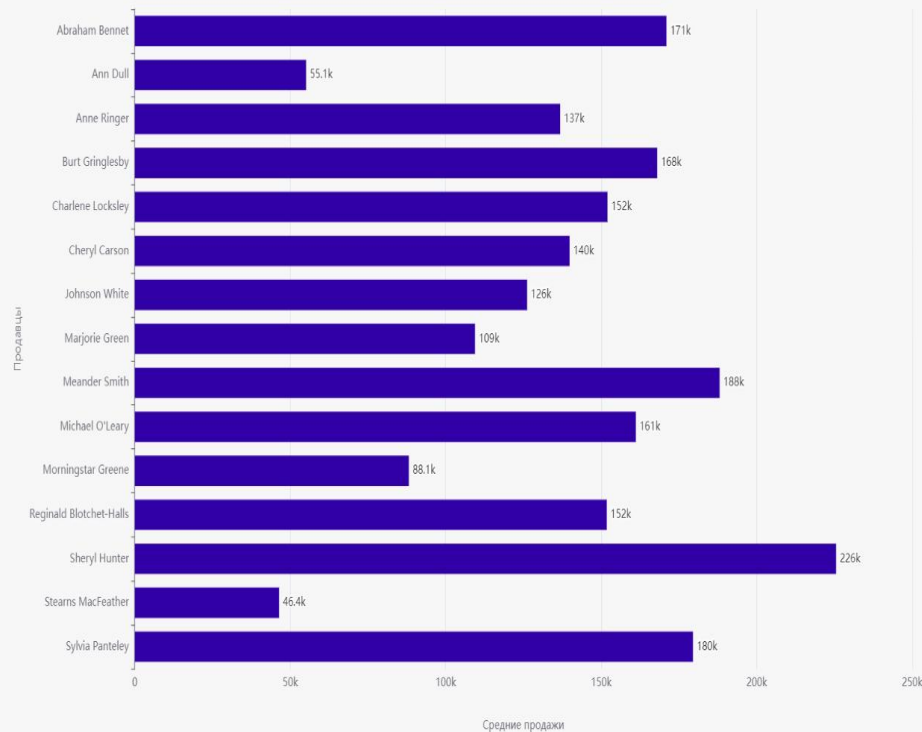
На слайде ниже представлены продавцы, чьи средние суммы продаж ниже средней суммы продаж всех продавцов.

Вероятно, есть продавцы, которых лучше оставить и больше мотивировать (сумма продаж приближается к средней, как у:

- Шерил Хантер
- Миндер Смит
- Сильвия Пателей
- и др.

Некоторых следовало уволить, поскольку средние суммы их продаж более чем в два раза отличаются от средних продаж отдела

- Стирнса Макфитера
- Энн Далл
- Морнингстар Грин



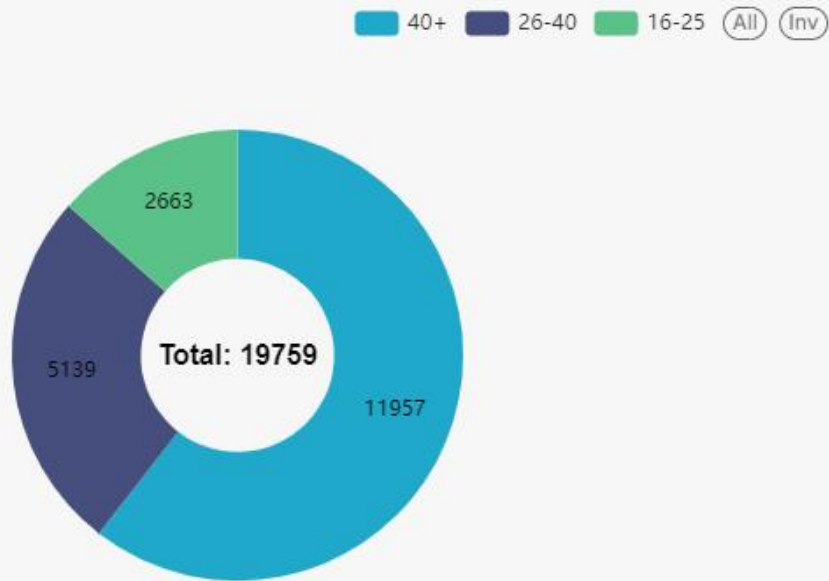
Покупатели. Распределение по возрастным категориям



На графике представлено распределение покупателей на три возрастные группы.

Наибольшее количество покупателей находятся в категории 40+, наименьшее же - в категории (16-15).

Товары наиболее интересны людям старшего/предпенсионного и пенсионного возрастов

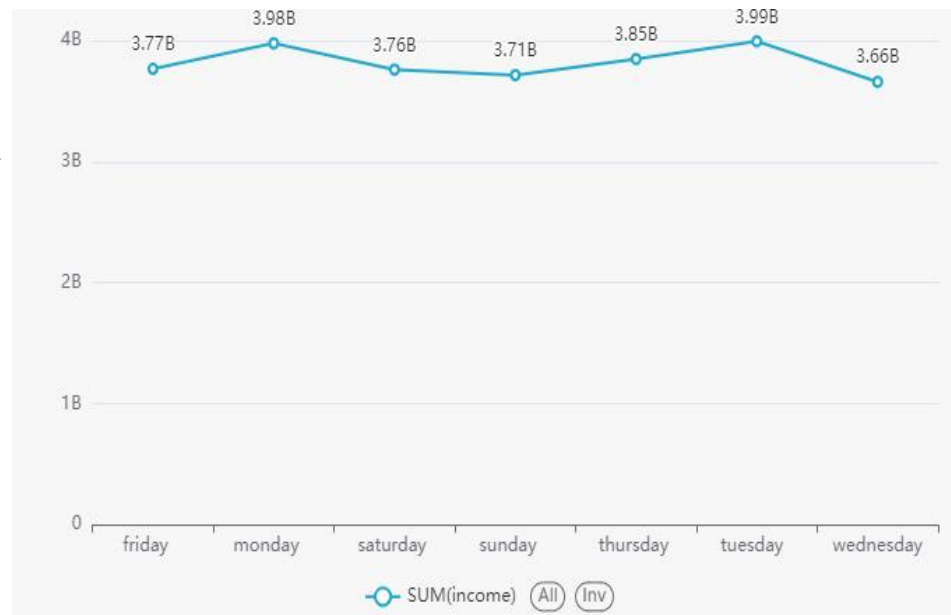


Продажи по дням недели



Также можно проследить зависимость сумм продаж по дням недели: больше всего было продано в понедельник и четверг.

Меньше всего - в среду, субботу и воскресенье.



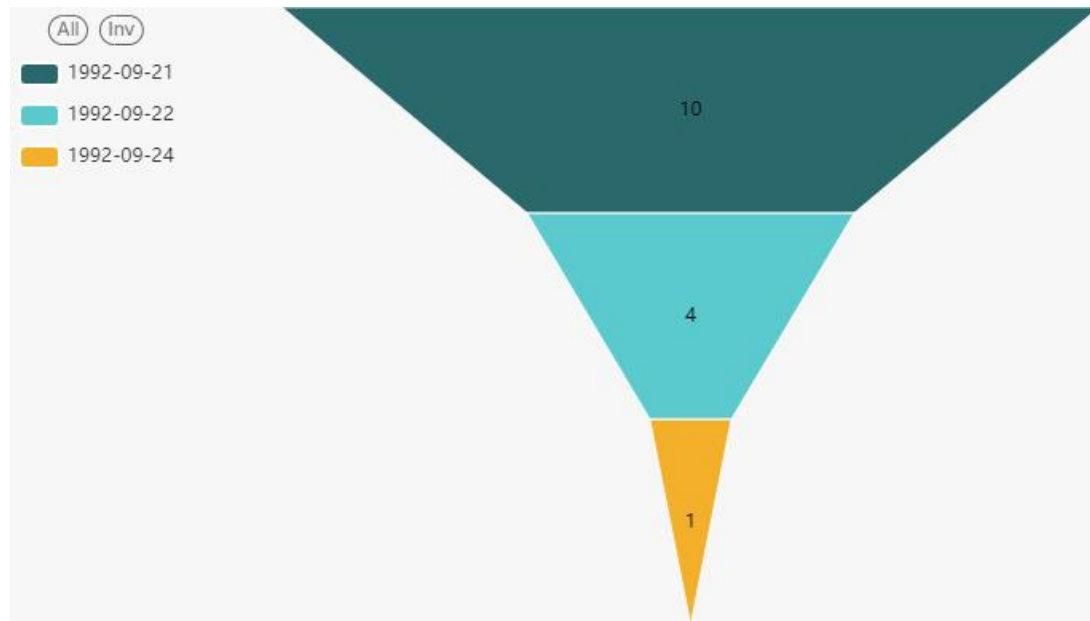
Специальное предложение



В таблице представлены покупатели, чьи покупки начались с акции (цена товара была уменьшена до 0).

Как мы видим привлекательность акции снижалась день за днём: если на первый день ею воспользовались 10 человек, то уже на четвёртый - всего один человек. После 24 сентября акцией никто не воспользовался.

Так или иначе, всем покупателям можно сделать специальное предложение



Summary



Краткие выводы

Продавцы:

- На основании графиков количества проведенных операций и суммарной выручки не обнаружено прямой зависимости между этими показателями => самый результативный по выручке не провел больше всех операций
- Ряд самых успешных продавцов (по количеству операций) попадает в список тех, чья средняя выручка ниже средней по отделу

Покупатели:

- Возрастная категория, на которую следует ориентироваться магазину, люди зрелого, предпенсионного и пенсионного возраста (45+)
- В проведенной акции наиболее результативными оказались первые два дня.

ссылка на дашборд: <https://fa63dfc8.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/11/>