

## نظرة عامة على إدارة علاقات العملاء لمديري المبيعات

نبذة عن مشروع تحليل البيانات الخاص بشركة بيع أجهزة الحاسوب للشركات الأخرى:

قمت بتحليل بيانات مبيعات شركة **MavenTech** المتخصصة في بيع أجهزة الحاسوب للشركات، وذلك باستخدام **Power BI** لتحليل أداء المبيعات في الربع الأخير من عام 2017. استند التحليل إلى بيانات مأخوذة من نظام إدارة علاقات العملاء (CRM) للشركة للفترة من أكتوبر 2016 إلى ديسمبر 2017.

تمحور التحليل حول مجموعة من المؤشرات الرئيسية للأداء (KPIs)، مثل:

- **إجمالي المبيعات**: القيمة الإجمالية للإيرادات التي حققها كل مدير أو منتج أو منطقة.
- **نسبة التحويل**: نسبة الفرص التي انتهت بصفقات ناجحة.
- **متوسط سعر البيع**: متوسط السعر لكل عملية بيع.
- **متوسط مدة إتمام البيع**: الوقت المستغرق لإتمام الصفقة.

من خلال هذا التحليل، تم تقديم رؤى تساعد على اتخاذ قرارات تعتمد على البيانات لتعزيز النمو وتحسين الأداء. تم أيضاً تحليل أداء الفرق الفردية والمديرين، بما في ذلك مقارنة الإيرادات والنسبة المئوية للتحويل، مما ساعد في تحديد المناطق والمنتجات الأكثر ربحية، وكذلك التعرف على مجالات التحسين.