

Executive Summary – Sales Performance Analysis Project

This project involved analyzing a full sales dataset to uncover key performance insights and support data-driven decision-making. Using Excel and pivot tables, I extracted patterns from 78.6M EGP in total payments across sales reps, regions, products, and time.

Key Insights:

- **Top Performers:** *A 'ala*, *Yassmin*, and *Mohammed* led sales with nearly equal performance.
- **Top Region:** *Assuit* achieved the highest sales (15.6M EGP), followed by *Mansora* and *Giza*.
- **Best-Selling Product:** *Laptop B* dominated the market, accounting for nearly half of total sales.
- **Sales Trend:** *June* recorded peak sales, while *April* and *May* saw notable dips.

Recommendations:

- Recognize and retain top sales reps through incentives.
- Leverage Assuit's strong performance with targeted marketing.
- Promote underperforming products to diversify revenue streams.
- Capitalize on high-performing months with strategic campaigns.
- Investigate and address low sales periods.

This analysis laid the groundwork for smarter resource allocation, better sales strategies, and stronger business outcomes.

الملخص التنفيذي – مشروع تحليل أداء المبيعات

يتناول هذا المشروع تحليل مجموعة بيانات كاملة للمبيعات بهدف استخراج رؤى رئيسية تدعم اتخاذ قرارات مبنية على البيانات. باستخدام برنامج Excel وجداول Pivot ، تم تحليل بيانات بقيمة إجمالية بلغت **78.6 مليون جنيه مصري** موزعة على مندوبي المبيعات، المناطق، المنتجات، والفترات الزمنية.

أبرز الرؤى

- أفضل مندوبي المبيعات: تفوق كل من علا، ياسمين، ومحمد بأداء متقارب ونتائج مرتفعة.
- أفضل منطقة: جاءت أسبوط في الصدارة بإجمالي مبيعات **15.6 مليون جنيه**، تليها المنصورة والجيزة.
- المنتج الأكثر مبيعاً: تصدر Laptop B السوق، وحقق تقريباً نصف إجمالي المبيعات وحده.
- اتجاهات المبيعات: سجل شهر يونيو أعلى معدلات المبيعات، بينما شهد شهر أبريل ومايو انخفاضاً ملحوظاً.

التوصيات:

- تحفيز والاحتفاظ بمندوبي المبيعات المتفوقين من خلال برامج مكافآت.
- استثمار نجاح منطقة أسبوط من خلال حملات تسويقية موجهة لزيادة الحصة السوقية.
- دعم المنتجات ذات الأداء الضعيف عبر العروض والترويج لتنويع مصادر الإيرادات.
- استغلال الأشهر ذات الأداء المرتفع في تنفيذ حملات تسويقية قوية.
- تحليل أسباب انخفاض المبيعات في بعض الفترات والعمل على معالجتها.

تأثير التحليل:

ساهم هذا التحليل في بناء قاعدة قوية لاتخاذ قرارات استراتيجية أفضل، وتوزيع الموارد بكفاءة، ووضع خطط مبيعات أكثر فاعلية لتحقيق نتائج أعمال أقوى.