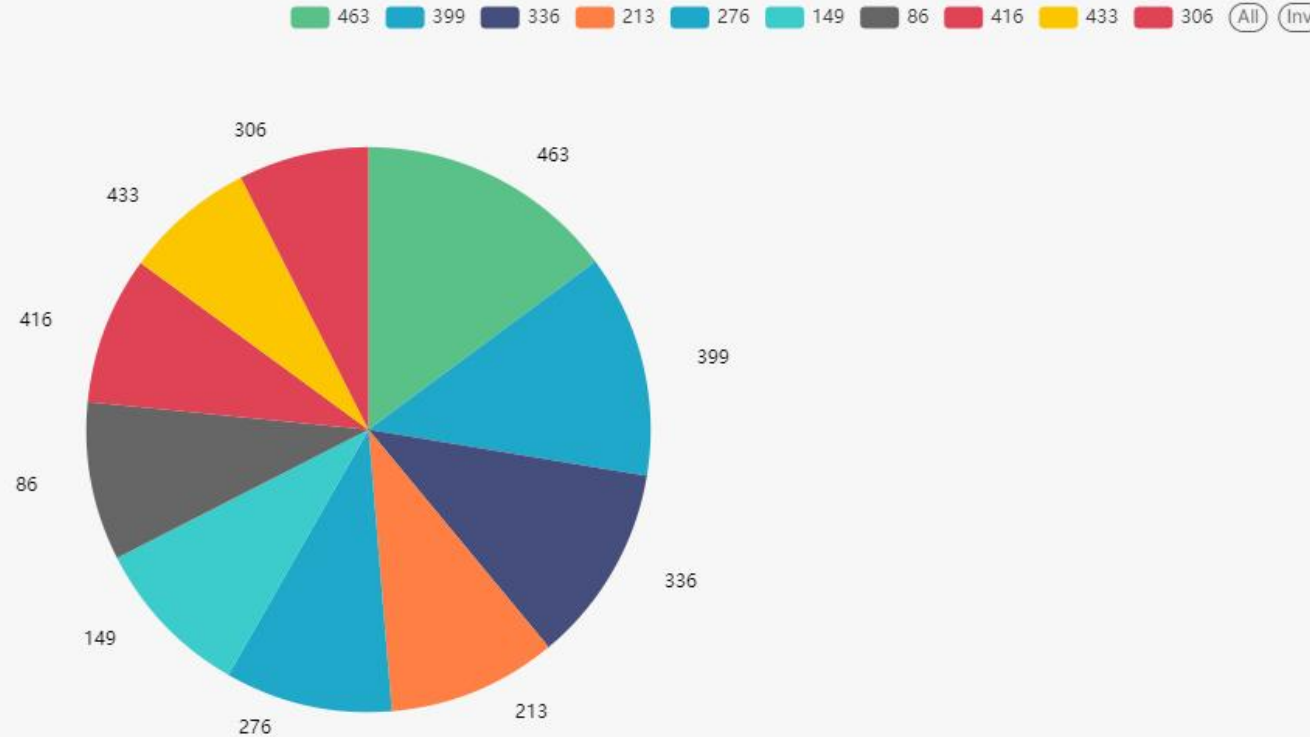


# Продажи

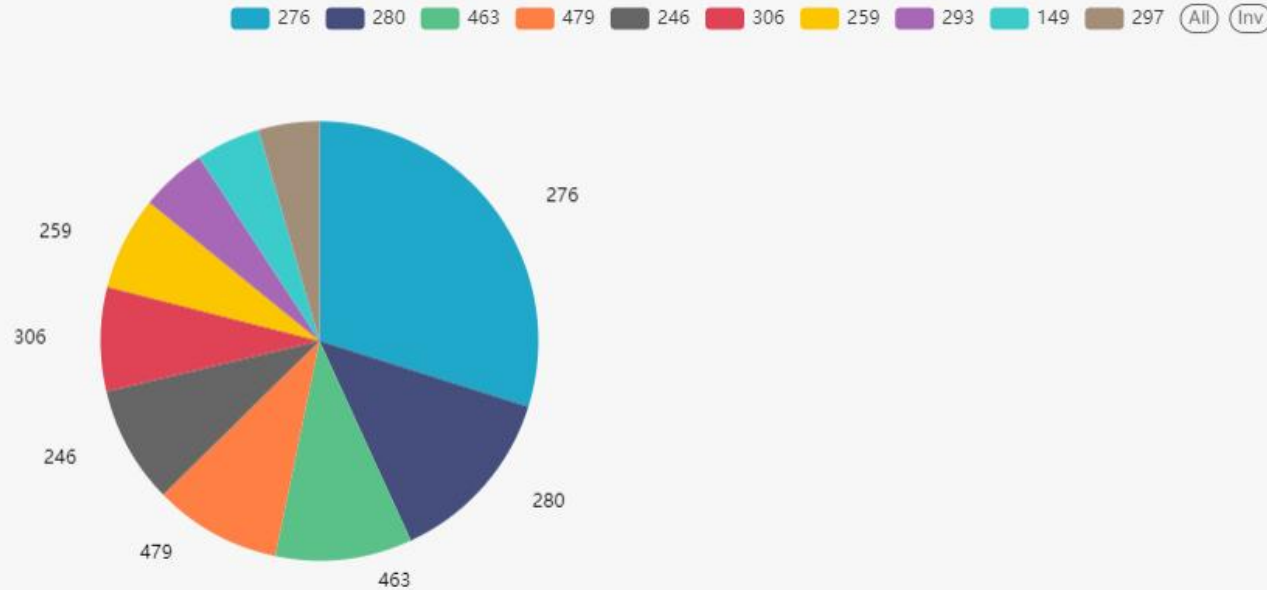
Анализ отдела продаж и покупателей

# Топ 10 товаров по популярности



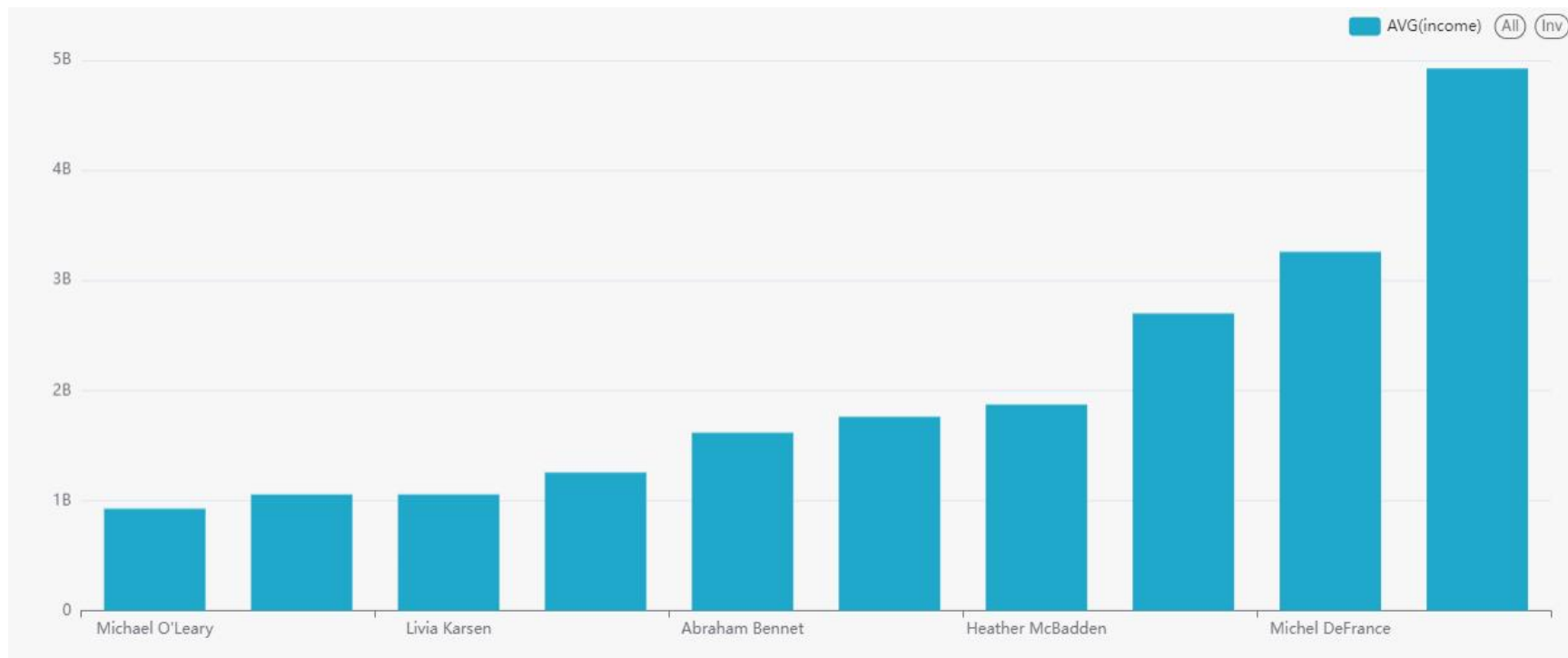
Товары пользуются примерно одинаковой популярностью, явного лидера нет.

# Топ 10 товаров по продажам



По продажам есть явный лидер (276, треть всех продаж). Остальные товары продаются хуже.

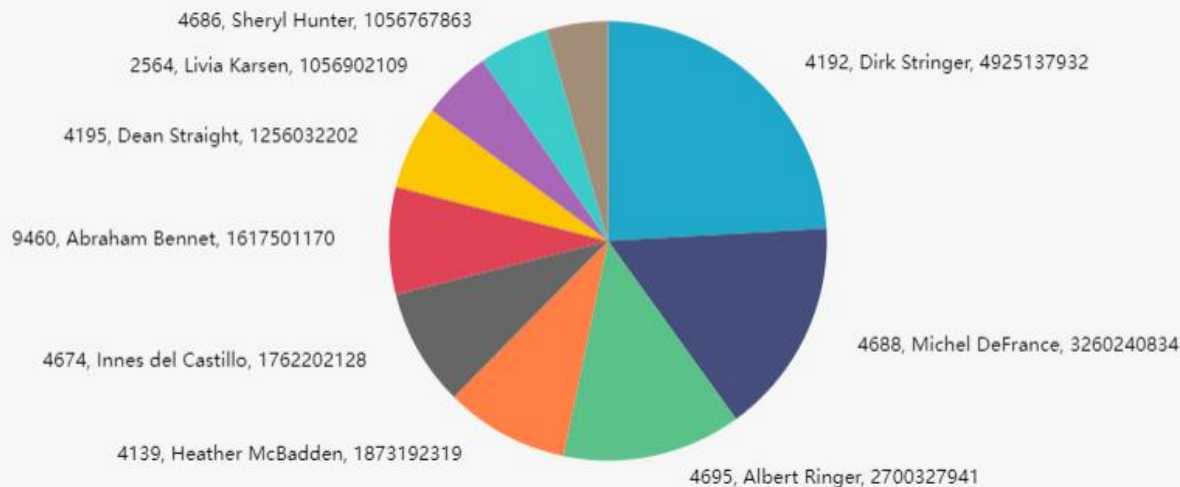
# Топ-10 продавцов по выручке



У десятки лучших продавцов выручка намного выше средней (800 тысяч и более).

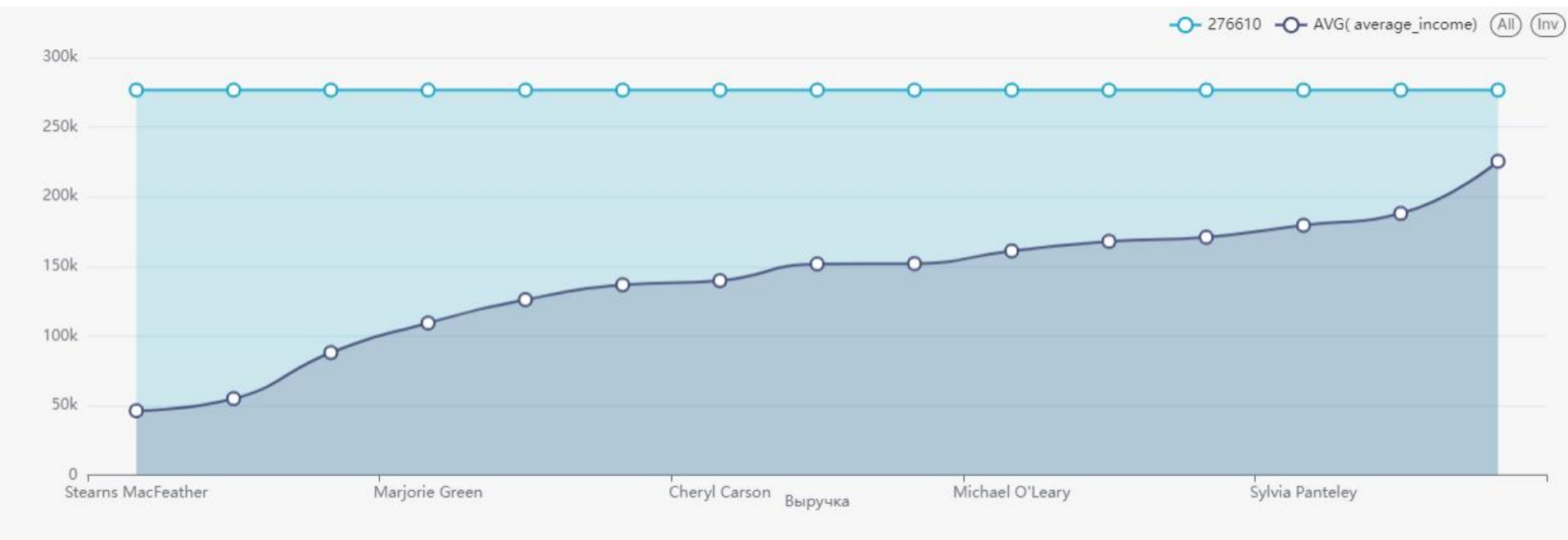
# Топ-10 продавцов по выручке

4192, Dirk Stringer, 4925137932 4688, Michel DeFrance, 3260240834 4695, Albert Ringer, 2700327941 4139, Heather McBadden, 1873192319 4674, Innes del C...



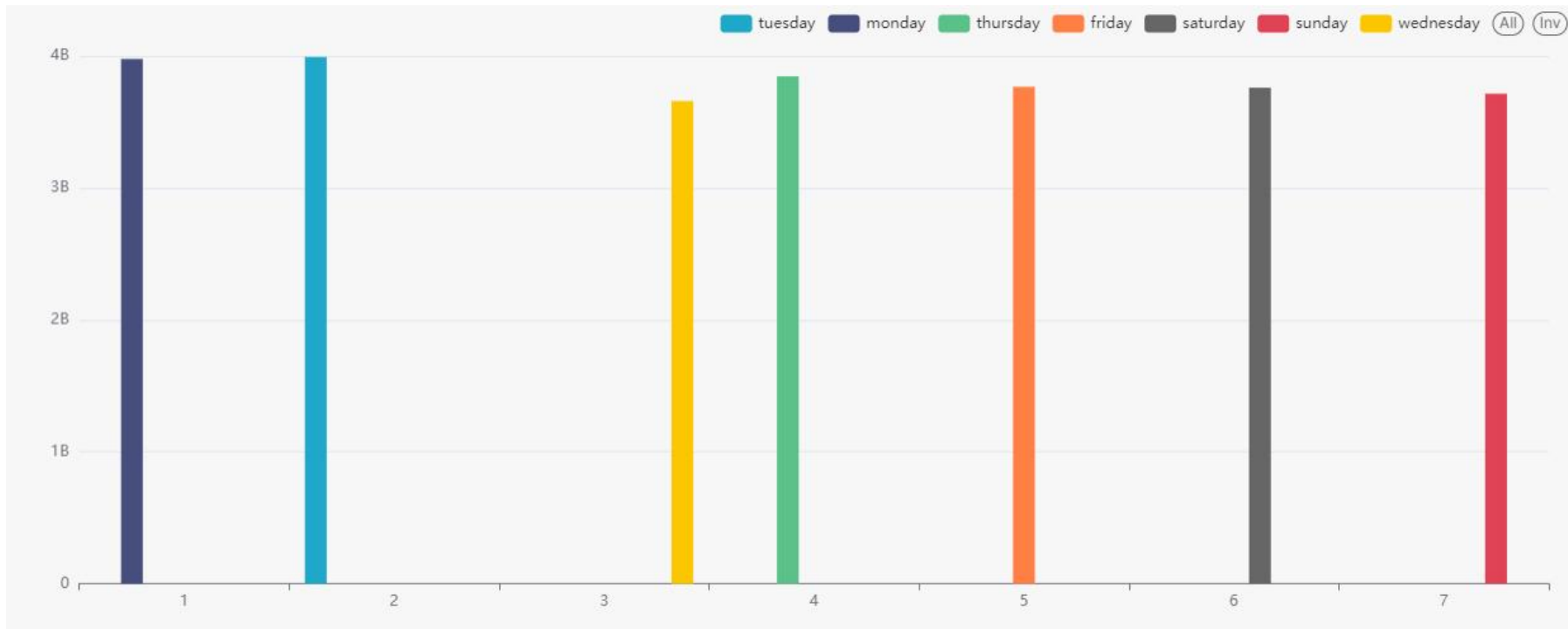
Резкое увеличение, либо уменьшение числа сделок не приводят к увеличению выручки. Наилучшие результаты в пределах 4000 - 5000 сделок.

# Выручка ниже средней



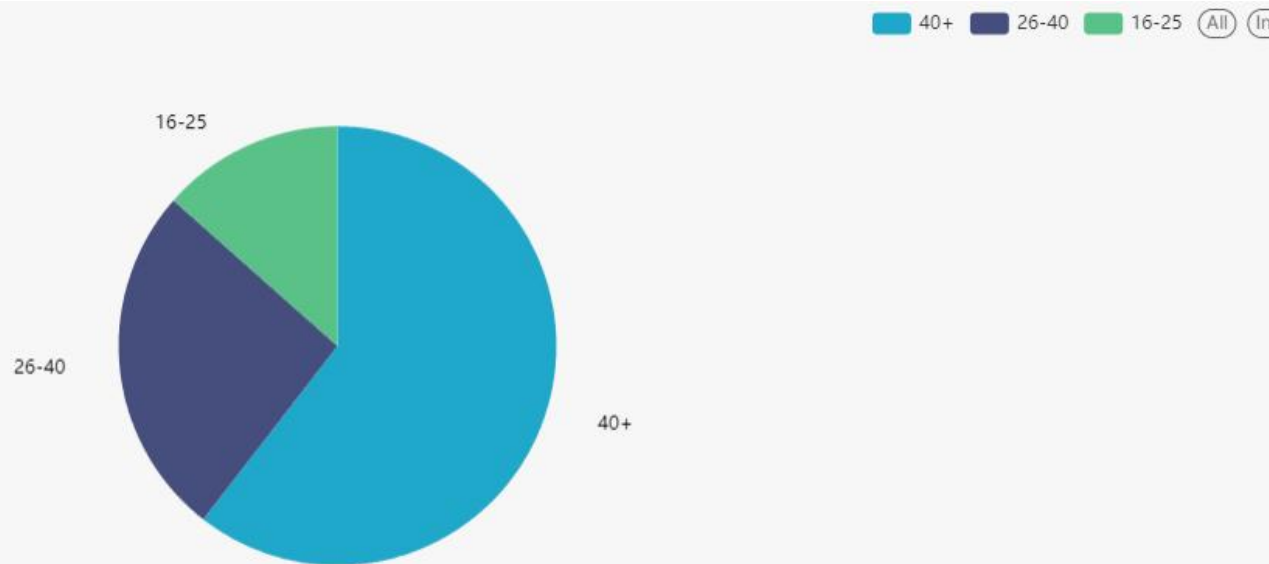
У десятки худших продавцов отставание от средней выручки не слишком велико (100 - 120 тысяч).

# Выручка по дням недели



Выручка по дням недели изменяется незначительно. Наибольшая выручка в начале рабочей недели (понедельник и вторник). Наименьшая - в среду.

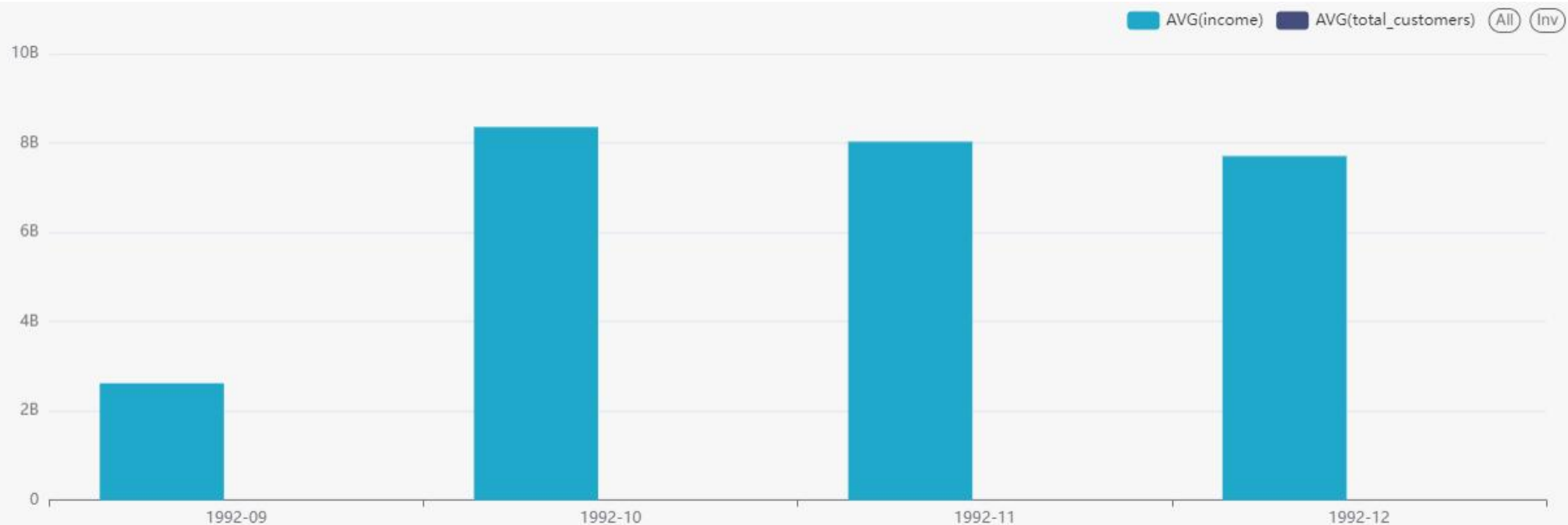
# Возраст покупателей



Большинство покупателей (2/3) старше 40 лет.

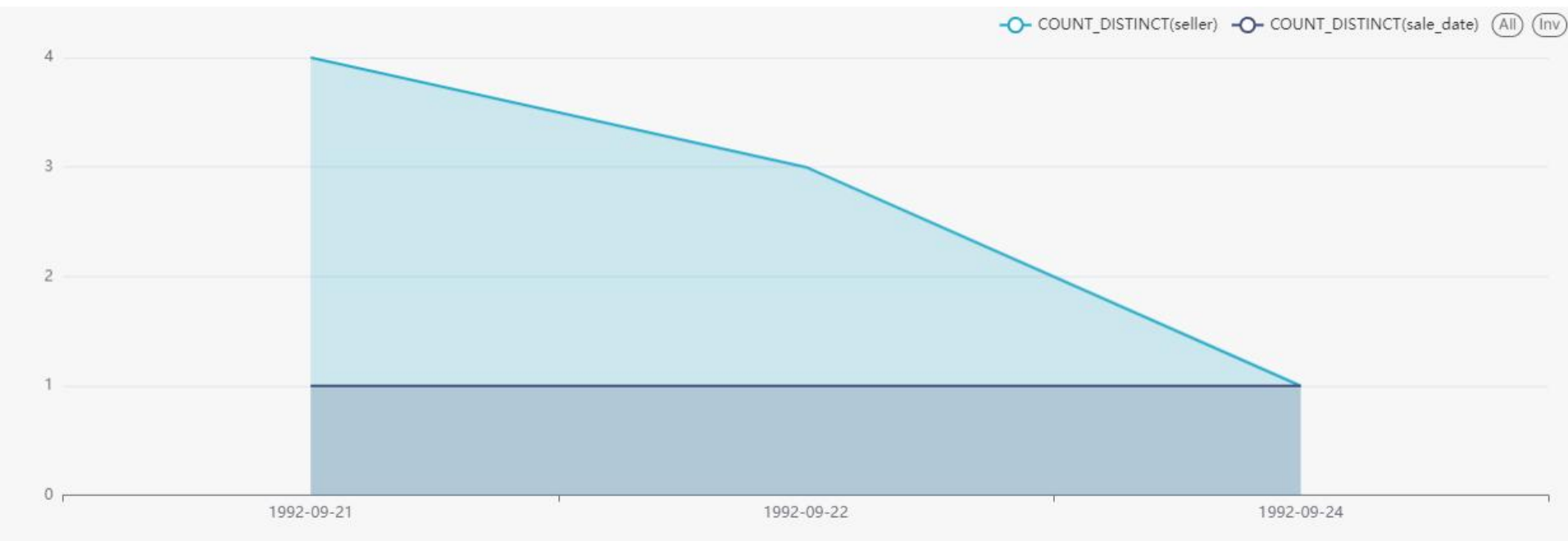


# Покупателей в месяц



Количество покупателей стабильно. Больше всего в октябре. Данные за сентябрь неполные.

# Первая покупка по акции



Большинство пользователей совершили покупку в первые два дня акции.

# Вывод

Необходимо лучше рекламировать товары помимо лидера продаж (276). У них такая же популярность. Есть резерв для увеличения выручки у десятки отстающих продавцов. А также для того, чтобы повысить среднюю выручку. У десятки лучших продавцов выручка выше в 3-5 раз. Количество операций повышать не требуется, лучше сохранять его в пределах 4000 - 5000 сделок. Нужно повысить продажи среди молодежи и покупателей среднего возраста. А также уделить внимание продажам в среду. Необходимо более эффективно привлекать клиентов в последний день промоакций.