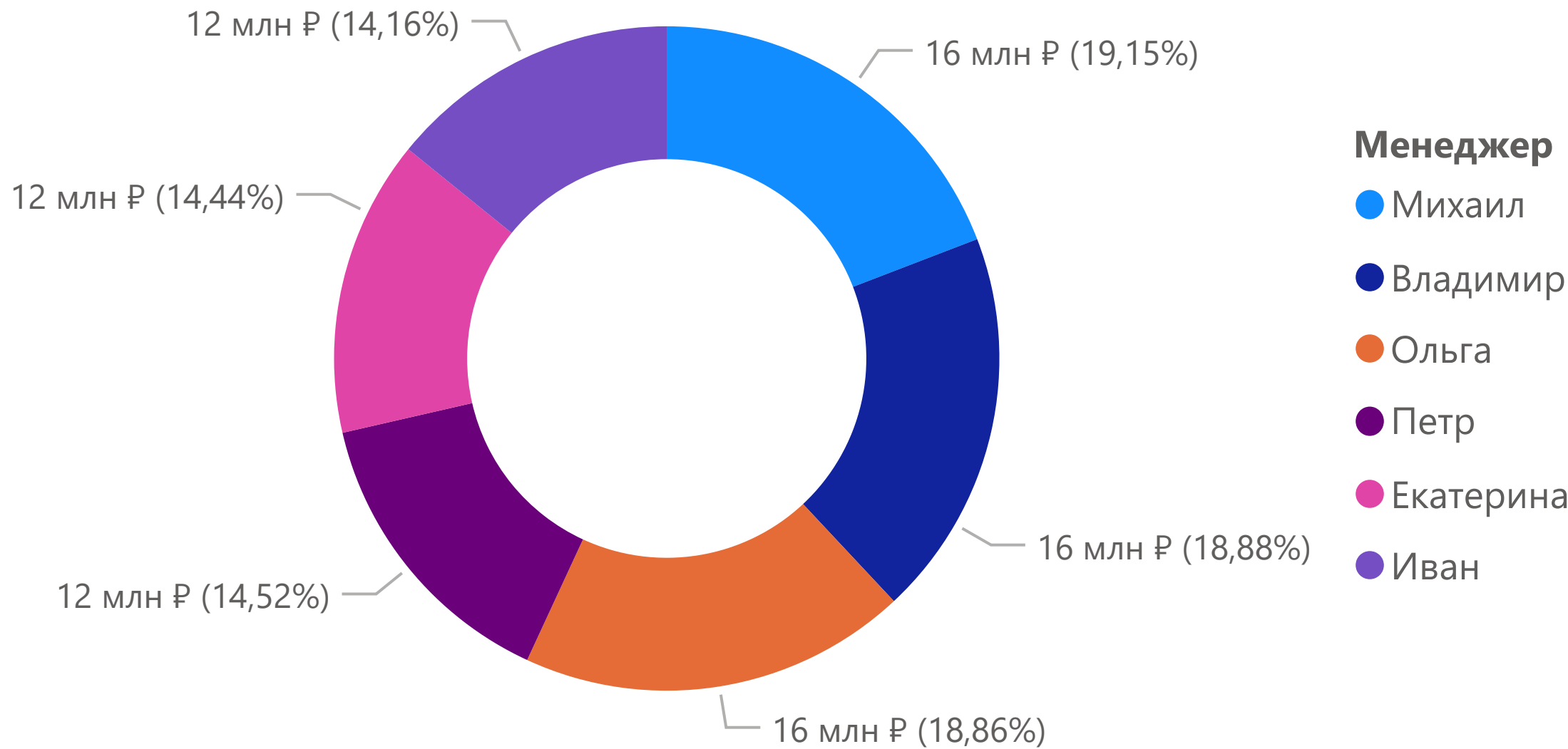


Месяц	Владимир	Екатерина	Иван	Михаил	Ольга	Петр
Январь	955 013 ₹	838 393 ₹	733 494 ₹	377 527 ₹	1 460 239 ₹	369
Февраль	1 047 544 ₹	1 877 421 ₹	1 130 722 ₹	1 069 146 ₹	1 503 728 ₹	88
Март	1 272 001 ₹	765 867 ₹	1 086 915 ₹	1 117 743 ₹	2 182 091 ₹	1 922
Апрель	2 169 424 ₹	1 469 144 ₹	1 445 311 ₹	742 481 ₹	2 094 129 ₹	1 551
Май	599 155 ₹	568 571 ₹	1 642 042 ₹	647 264 ₹	953 115 ₹	1 000
Июнь	1 168 846 ₹	1 085 851 ₹	975 463 ₹	912 053 ₹	232 793 ₹	880
Июль	970 112 ₹	210 490 ₹	644 872 ₹	2 626 879 ₹	1 036 144 ₹	992
Август	791 963 ₹	1 758 397 ₹	1 536 432 ₹	1 609 222 ₹	1 306 244 ₹	1 707
Сентябрь	1 598 310 ₹	1 066 659 ₹	500 447 ₹	2 129 069 ₹	1 189 254 ₹	474
Октябрь	2 223 177 ₹	1 426 734 ₹	731 857 ₹	1 822 798 ₹	1 122 081 ₹	1 052
Ноябрь	697 868 ₹	712 365 ₹	1 026 958 ₹	1 408 141 ₹	1 425 136 ₹	1 151
Декабрь	2 477 500 ₹	431 379 ₹	518 066 ₹	1 736 732 ₹	1 443 630 ₹	1 084
Всего	15 970 913 ₹	12 211 271 ₹	11 972 579 ₹	16 199 055 ₹	15 948 584 ₹	12 277

<

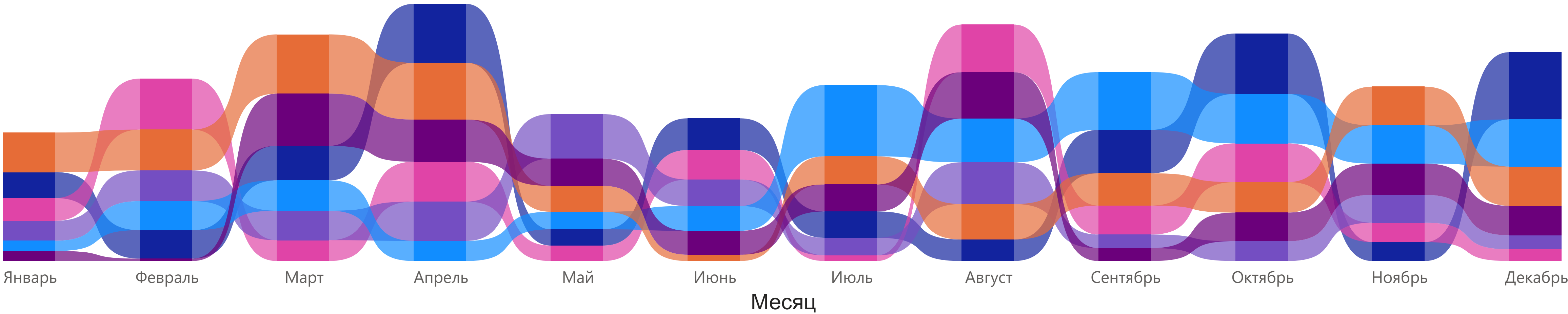
>

Выручка по Менеджер



Выручка по Месяц и Менеджер

Менеджер Владимир Екатерина Иван Михаил Ольга Петр



Данные по товарам

- ☒ Круговая
- ☐ Точечная

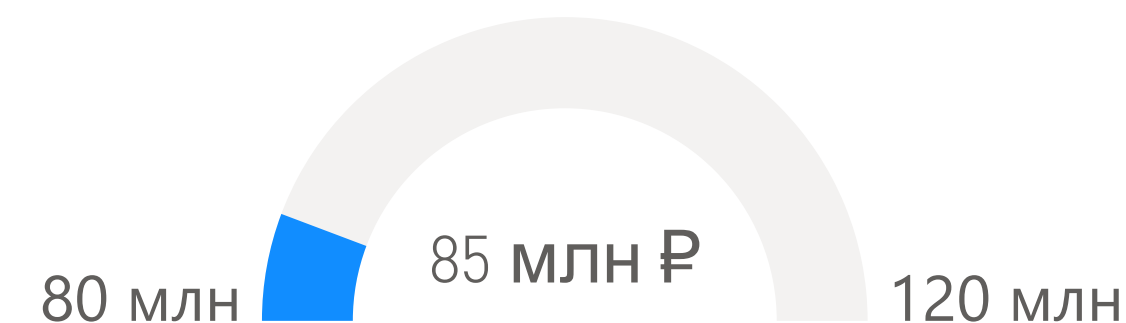
Товар

Рос

▼

01.01.2018

29.12.2018



89 979 ₹

Средний чек

22 627 ₹

Средняя стоимость

3,98

Товаров в заказе

1,55

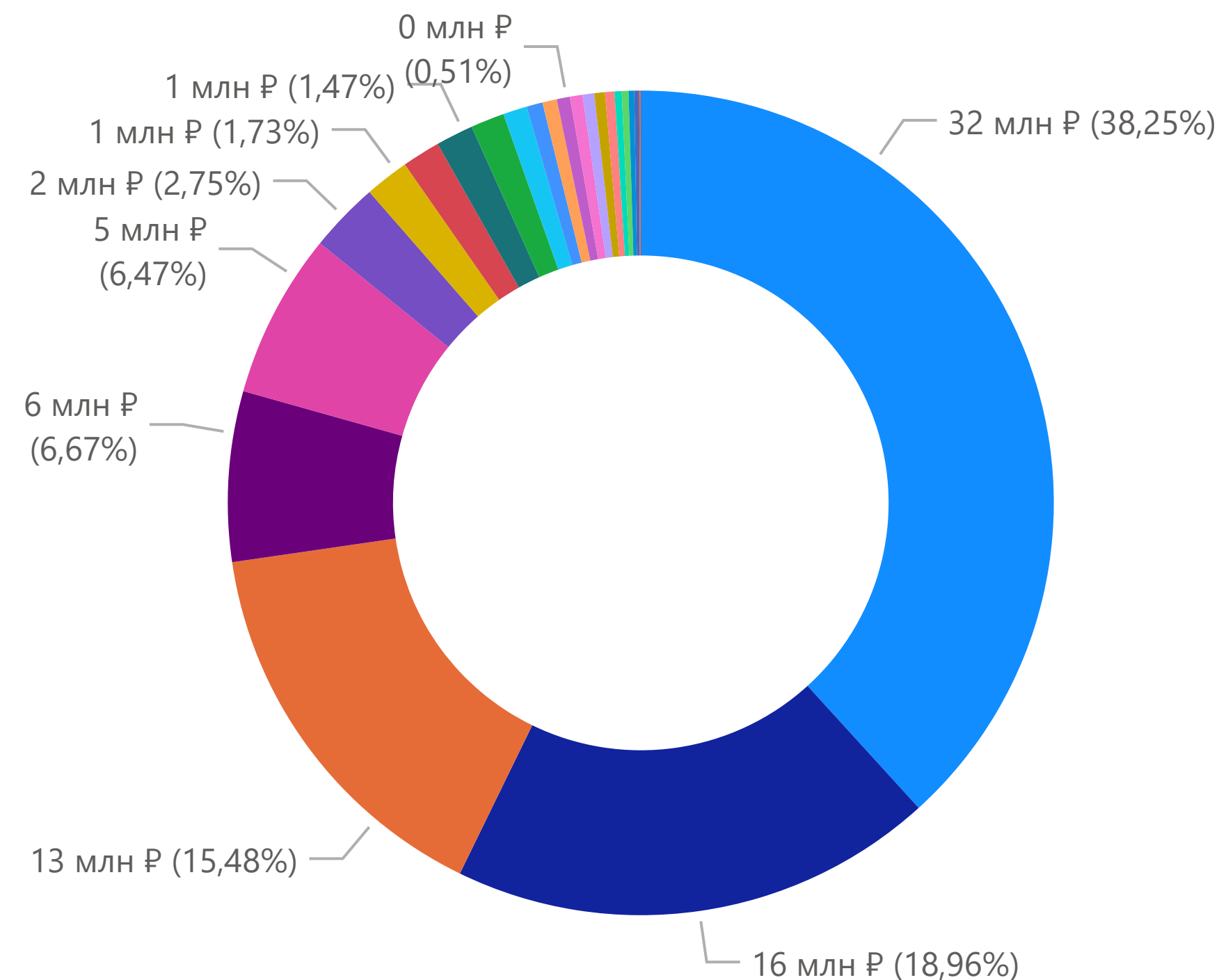
Покупок на клиента

517

Ассортимент

Категория	Выручка	Количество	Средняя ста
⊕ Балдахины	162 774 ₹	26	
⊕ Банкетки	530 161 ₹	39	
⊕ Барьеры	312 831 ₹	119	
⊕ Занавески	418 516 ₹	84	
⊕ Зеркала	350 258 ₹	42	
⊕ Ковры	1 262 425 ₹	113	
⊖ Комоды	5 476 101 ₹	209	
Active Комод	47 197 ₹	3	
Baby Cotton SL Комод	20 899 ₹	1	
Black Комод	58 197 ₹	3	
Champion Racer Комод	268 189 ₹	11	
Champion Racer Комод-бензоколонка	538 287 ₹	13	
Dark Metal Комод	140 767 ₹	4	
Dynamic Комод	143 893 ₹	7	
Elegant Комод	32 799 ₹	1	
First Class Комод, на роликах	23 999 ₹	1	
Flora Комод	251 892 ₹	8	
Flower/Flora ST Комод	67 764 ₹	3	
Football Комод	271 192 ₹	8	
Natura Комод	87 194 ₹	6	
Pirate Комод	583 976 ₹	24	
Всего	84 580 124 ₹	3738	

Выручка по Категория



Категория

- Кровати

Шкафы

Стол

Стеллажи

Комоды

Покрывала

Стулья

Ковры

Матрасы

Кресла

Не определено

Банкетки

Лампы

Светильники

Занавески

Тумбы

Категория

- ☐ Балдахины
- ☐ Банкетки
- ☐ Барьеры
- ☐ Занавески
- ☐ Зеркала
- ☐ Ковры
- ☐ Комоды
- ☐ Кресла
- ☐ Кровати
- ☐ Лампы
- ☐ Матрасы
- ☐ Модули
- ☐ Надстройки
- ☐ Не определено
- ☐ Покрывала
- ☐ Постели
- ☐ Пуфы
- ☐ Светильники
- ☐ Стеллажи
- ☐ Столы
- ☐ Стулья
- ☐ Тумбы
- ☐ Тюль
- ☐ Шкафы

Анализ рекламы

Источник

Все

Кампания

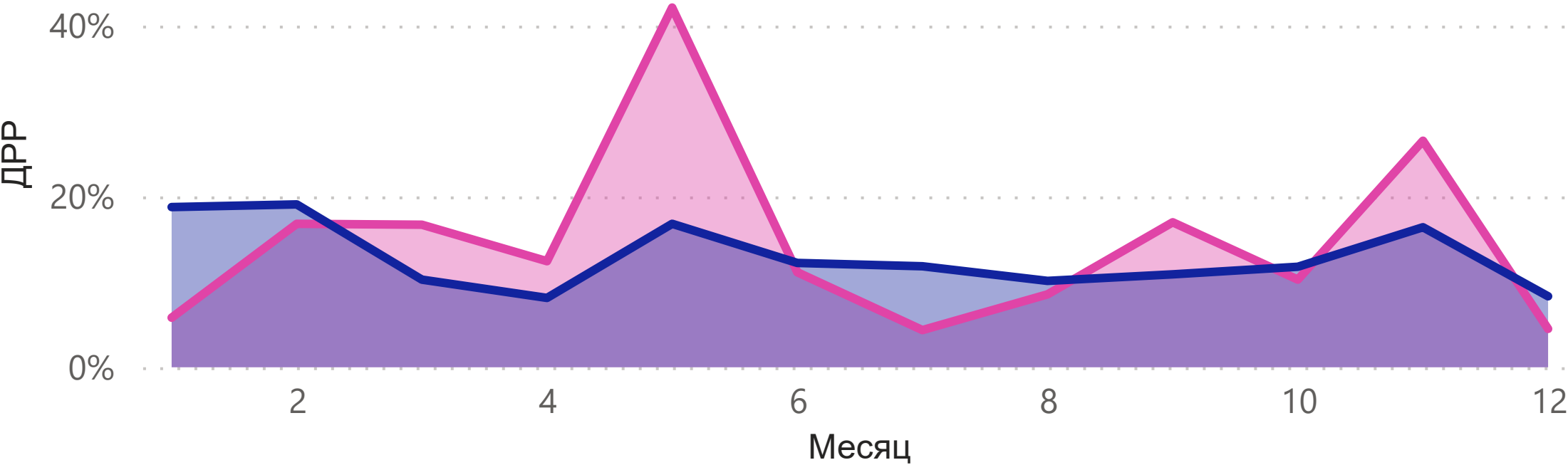
Все

Месяц

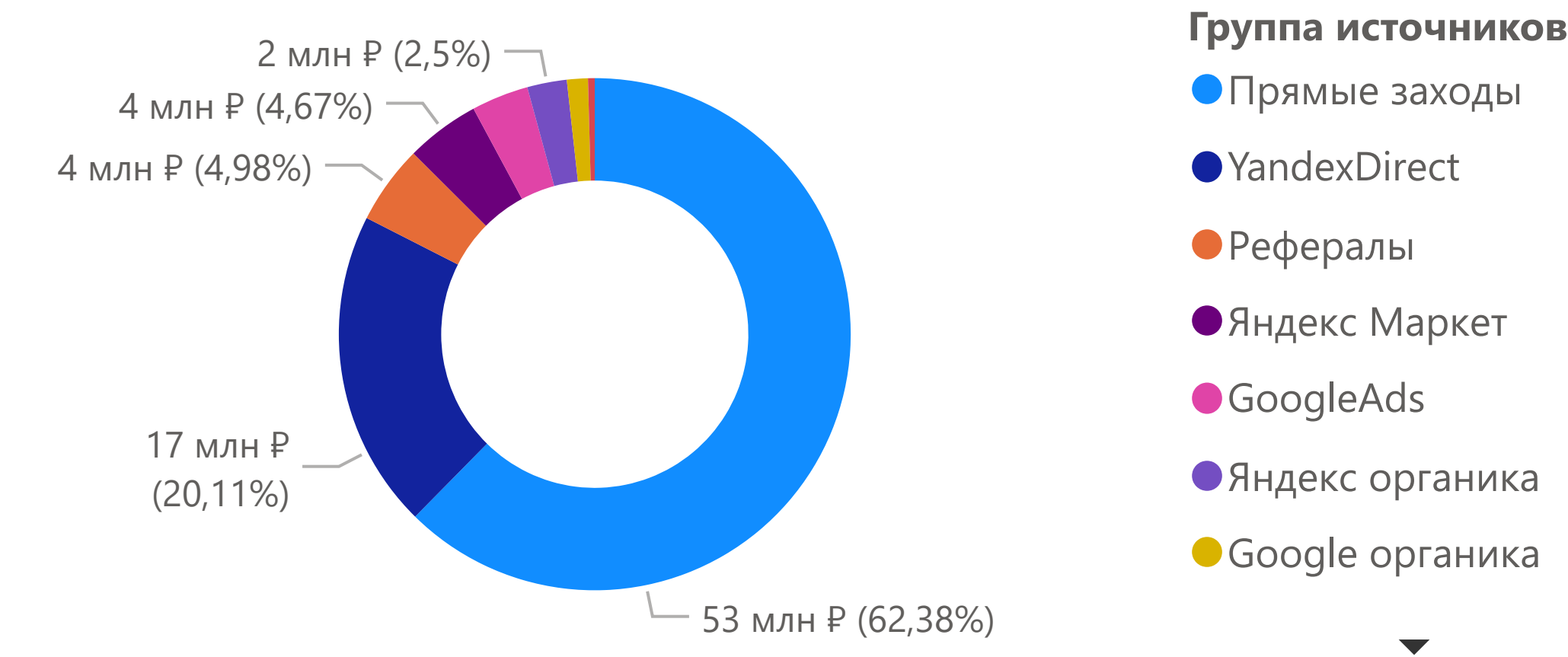
Все

ДРР по Месяц и Группа источников

Группа источников GoogleAds YandexDirect

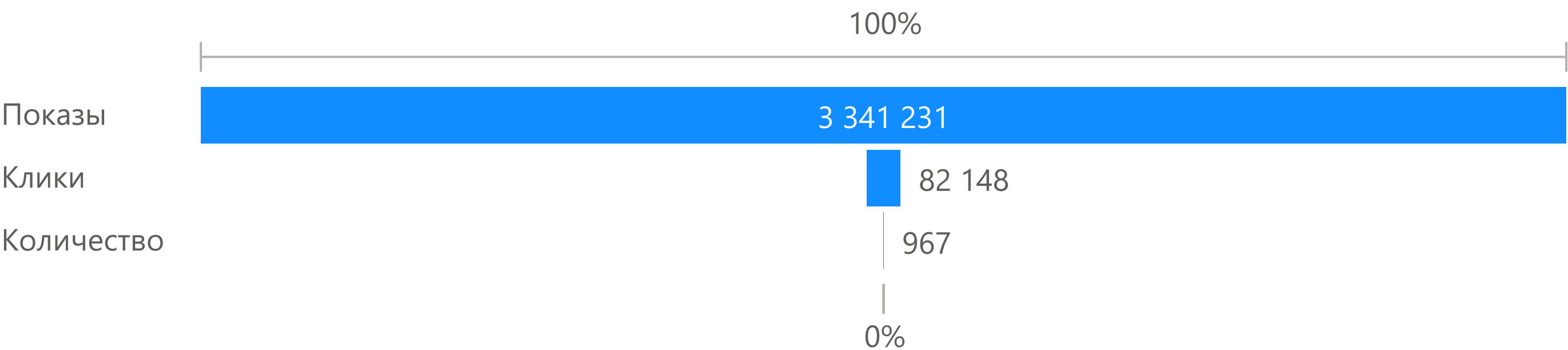


Выручка по Группа источников



Группа источников	Выручка	Количество	Стоимость	ДРР	ROI	Клики	Показы
<div><div></div>YandexDirect</div>	17 012 638 ₽	816	2 053 838,54	12%	728%	65090	3 198 408
YD_msc_krovati	158 098 ₽	2	468 084,23	296%	-66%	16356	162 332
YD_msc_obshie	70 597 ₽	3	416 946,08	591%	-83%	14882	145 414
yd_rf_s_brand	6 276 124 ₽	282	379 063,75	6%	1556%	8852	287 242
yd_msk_s_brand	8 791 324 ₽	471	310 608,61	4%	2730%	8984	104 409
YD_rus_krovati_mashinki	739 280 ₽	23	291 261,95	39%	154%	10802	94 554
yd_msk_s_konkurenty	249 540 ₽	10	107 880,11	43%	131%	1914	104 292
smartbanners	77 793 ₽	7	79 993,82	103%	-3%	3300	2 300 165
context	199 196 ₽	4			0%		
Retargeting_rus	450 686 ₽	14			0%		
<div><div></div>GoogleAds</div>	3 051 403 ₽	151	315 218,45	10%	868%	17058	142 823
<div><div></div>Google органика</div>	1 119 905 ₽	56			0%		
<div><div></div>Остальная органика</div>	357 579 ₽	21			0%		
<div><div></div>Прямые заходы</div>	52 761 799 ₽	2252			0%		
<div><div></div>Рефералы</div>	4 209 447 ₽	192			0%		
<div><div></div>Яндекс Маркет</div>	3 950 987 ₽	152			0%		
<div><div></div>Яндекс органика</div>	2 116 366 ₽	98			0%		
Всего	84 580 124 ₽	3738	2 369 056,99	3%	3470%	82148	3 341 231

Показы, Клики и Количество



По менеджерам

Среди менеджеров **лидером по выполнению плана** является Ольга.

Также можно отметить с июля поднял свой уровень продаж Михаил, что в итоге сделало его **лидером по выручке за год**.

У Владимира прослеживается достаточно сильное **колебание по выручке**, возможно, с ним стоит пообщаться насчет мотивационной и организационной составляющей в его работе.

В целом у менеджеров приблизительно равная доля от общего объема выручки.

По товарам

Абсолютным **лидером по выручке** являются кровати, затем идут шкафы и столы.

Если смотреть на значения **товаров в заказе**, то можно предположить, что покупатели предпочитают сразу купить всю необходимую мебель в одном магазине. Поэтому стоит продавать сразу комплекты мебели и делать допродажи.

Если смотреть на **количество совершаемых заказов клиентом за год**, то клиент в среднем делает 1-2 заказа. Значит, важно проанализировать, какие категории товаров обычно приходятся после его первой покупки, чтобы сделать допродажу через определенное время.

По **выполнению годового плана** мы перешли минимальный порог выручки, но все же очень далеки от желаемых объемов продаж.

Гипотеза об **увеличении ассортимента товаров** имеет право на жизнь, так как виден рост выручки при увеличении ассортимента.

По источникам трафика и рекламе

Подавляющее большинство продаж идет с прямых заходов. Это значит, что пользователи уже знают о вашем магазине — возможно, первым касанием с потенциальным клиентом был платный или какой-то другой канал размещения.