

# Проект “Продажи”

**Дашборд** <https://datalens.yandex.cloud/l54jwsu0md848>

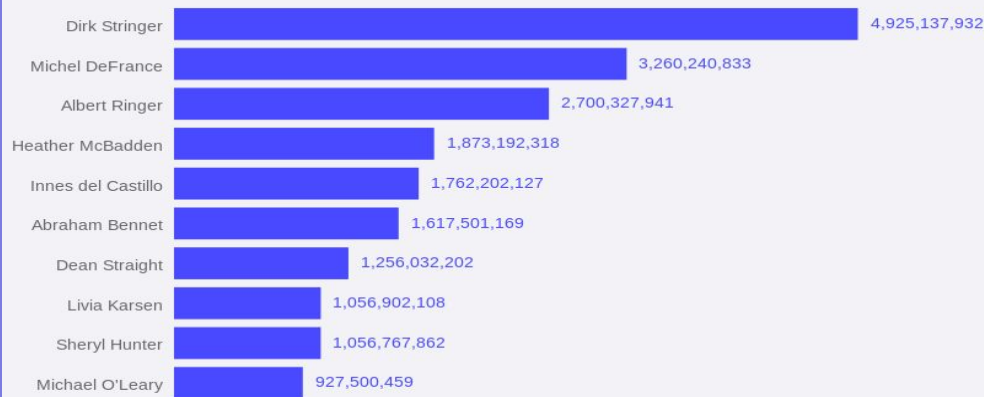
Студент Ефремова А.В

В магазине “**Чижик**” решили подвести итоги квартала.

**Цель отчета:**

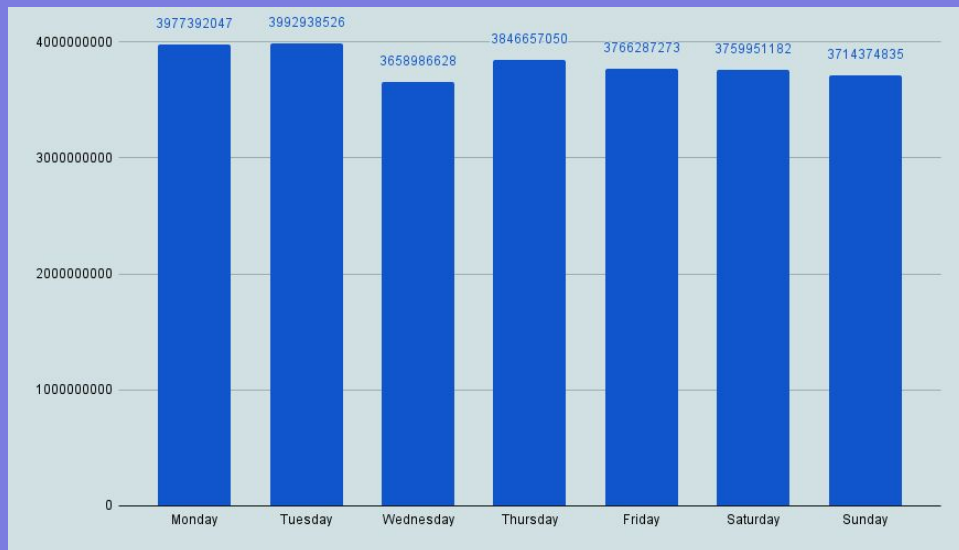
1. Проверить сколько выручки приносит каждый продавец на неделе и определить топ 10 лучших продавцов для начисления новогоднего бонуса;
2. Сравнить результаты выручки, учитывая среднюю выручку каждого продавца для дальнейшего обучения, рассмотрения новой мотивации сотрудников;
3. Проведение акций
4. Определить целевой возраст покупателей, чтобы выработать политику компании на будущий год

**Сроки:** Квартал



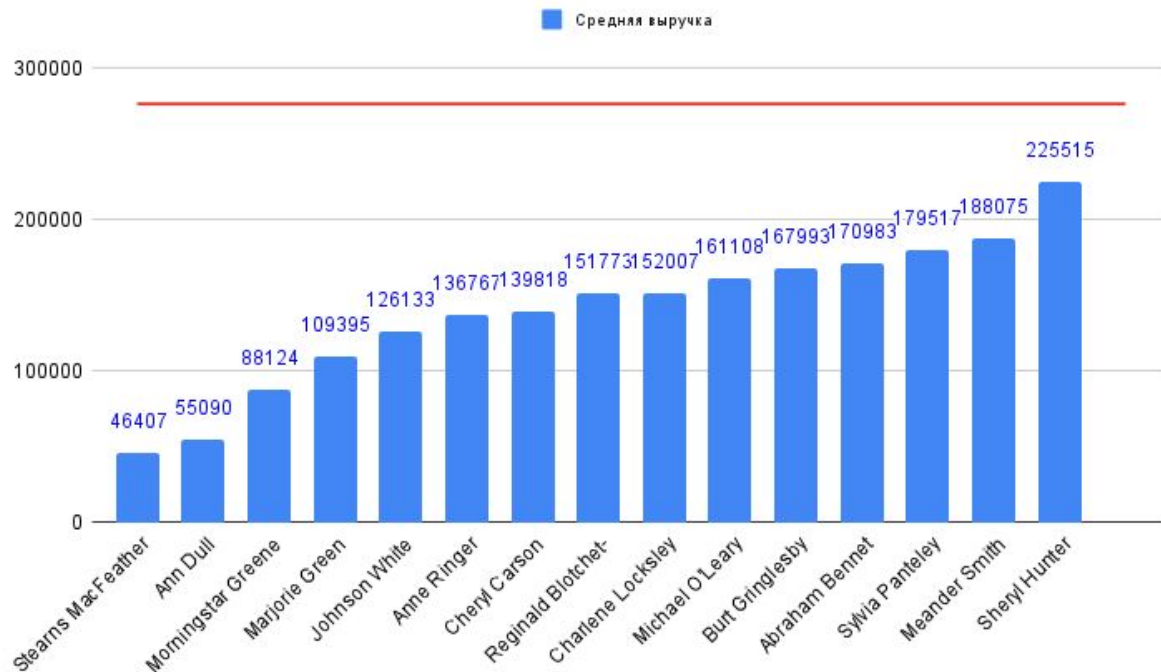
## Выводы по графикам:

- Лидирующую позицию по выручке из 10 продавцов за квартал занимает Dirk Stringer
- Michel De France и Albert Ringer имеют небольшое отставание в 8% и 10% соответственно
- Остальная часть продавцов показала менее хорошие результаты - разница между суммой продаж топ 1 от топ 4 составляет около 15%
- Вторник - самый благоприятный день для продаж в рассматриваемом периоде
- В остальные 6 дней сумма выручки стабильна - без резких выбросов



**Топ-10 продавцов за квартал.  
Выручка по каждому продавцу и дню  
недели**

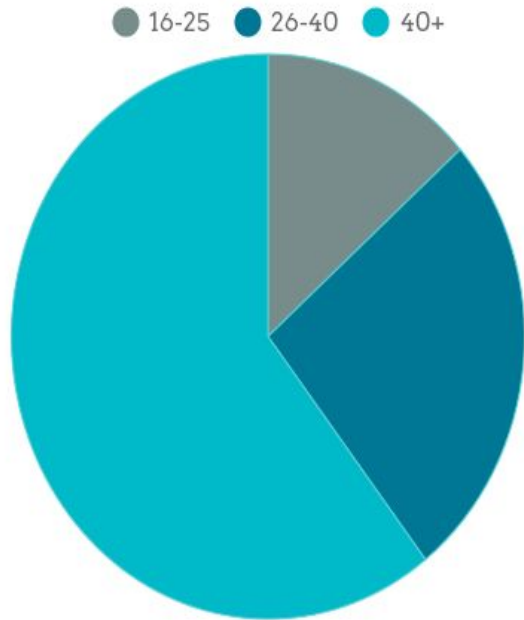
## Продавцы, чья выручка ниже средней выручки всех продавцов



### Выводы по графику:

- У 15 продавцов средняя выручка оказалась меньше средней выручки по всем продавцам в магазине

# Возрастная группа клиентов магазина



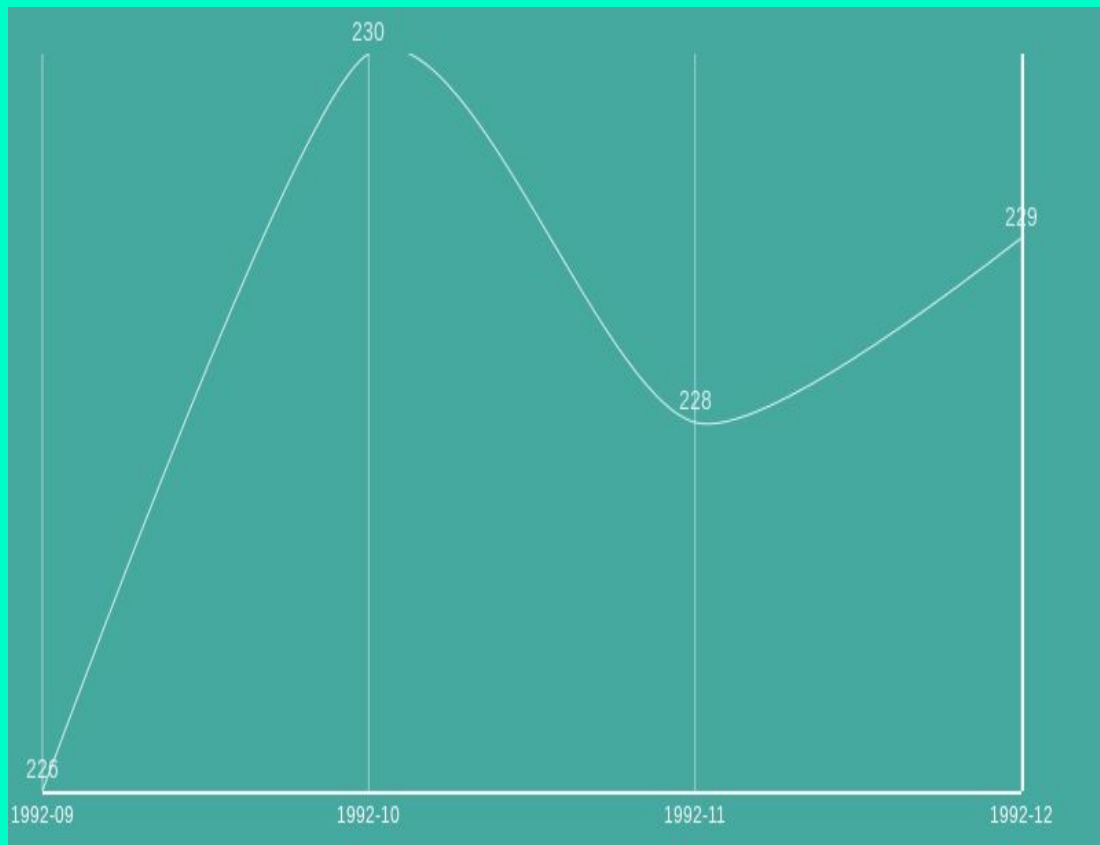
*Выводы по графику:*

- 60,5% клиентов в магазине возраста 40 + лет
- 26% занимают клиенты возраста от 26 до 40 лет
- Меньшая часть клиентов возраста от 16 до 25 лет - 13,5%

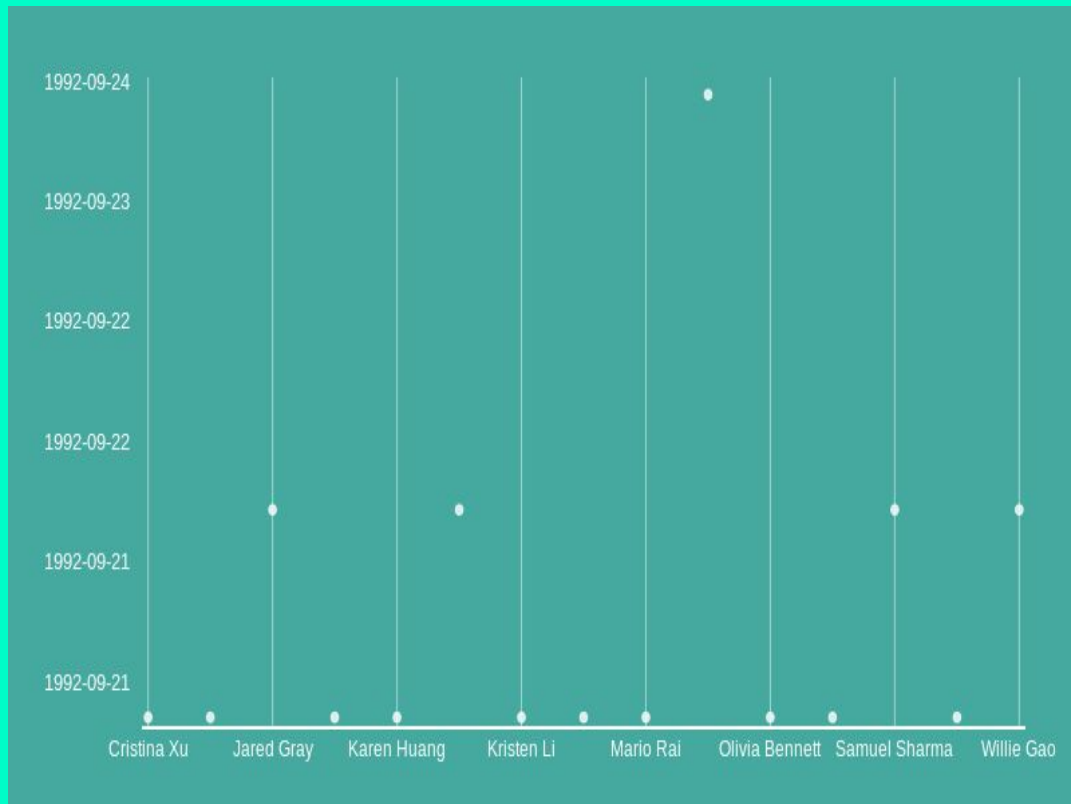
## Количество покупателей по месяцам

*Выводы по графику:*

- Количество покупателей по месяцам +/- стабильно - нет резких выпадов в количестве
- Небольшой прирост клиентов в октябре 2022 после проведенной акции
- После окончания акции магазину удалось сохранить лояльность новых пришедших клиентов



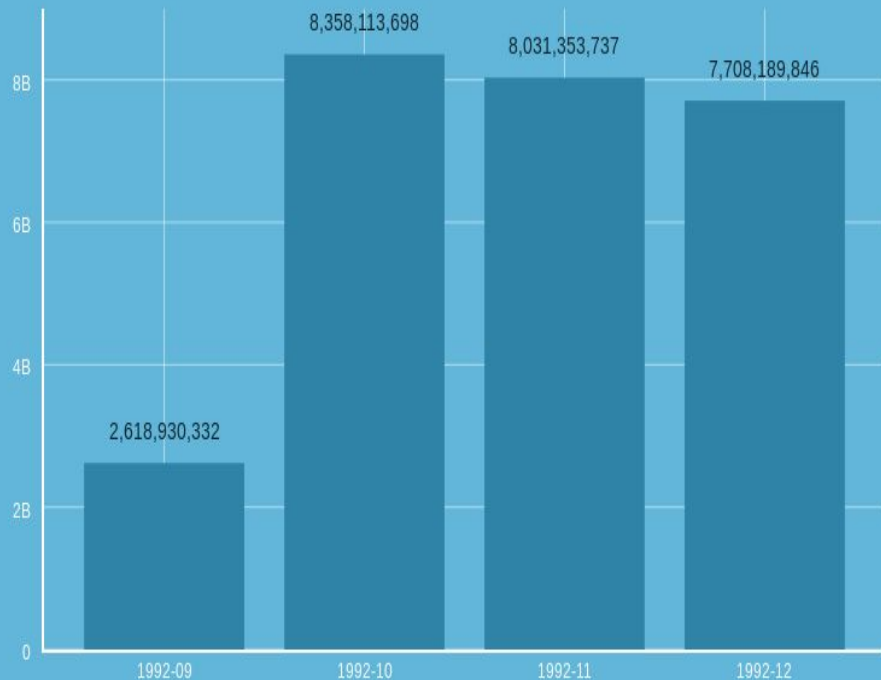
## Покупатели, первая покупка которых пришлась на время проведения специальных акций



## Выводы по графику:

- Первый день проведения 21/09 показал значительный интерес к акции
- В первый день большинство клиентов поучаствовали в акции и приобрели акционный товар
- В остальные дни количество покупок товаров в рамках акции значительно уменьшилось
- Виден курс на проведение однодневных акций - “Товар дня”

## Выручка магазина по месяцам



### Выводы по графику:

- После проведения акции в октябре 1992 года виден прирост выручки магазина
- Акция с бесплатным товаром увеличила сумму чека клиента
- В ноябре и декабре 1992 года после окончания акции магазину удалось сохранить стабильность выручки от продажи товаров - заметных выбросов не наблюдается



# Результаты

1. Магазин определил топ-10 продавцов для вручения новогоднего бонуса
2. Обсуждение дополнительного функционала - обучение/наставничество
3. Принятие решения по дальнейшему сотрудничеству с некоторыми сотрудниками
4. Целевая группа клиентов магазина - клиенты 40 +, цели магазина - введение программы лояльности, бонусы пенсионерам, коллаборации с блогерами, чтобы увеличить поток молодой аудитории.
5. Внедрении акции “Товар дня”, так как определили, что в срок проведения акции в первый день клиенты купили большинство акционного товара, в остальные дни спрос уменьшился