



# Результаты анализа продаж

Выполнила: Ле Анна

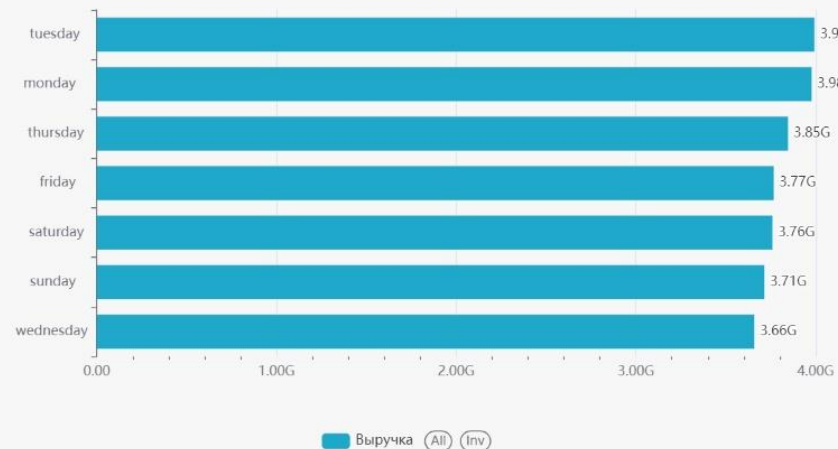
Ссылка на дашборд смотри [тут](#)

# Анализ продаж

Распределение выручки (у.е.) и количества покупателей по месяцам



Распределение выручки по дням недели (у.е.)

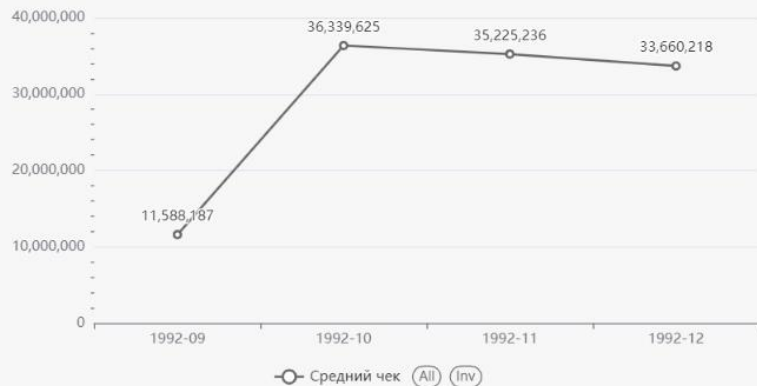


За анализируемый период с сентября по декабрь выручка составила 26 716 587 619 у.е. Динамика выручки по дням недели сопоставима, но в понедельник и во вторник наблюдается наибольший оборот по выручке.

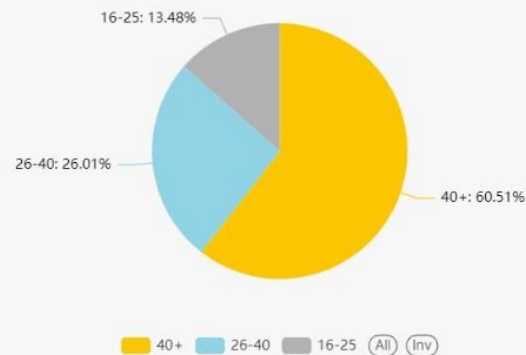
Количество клиентов значительно не изменилось в отличие от суммы выручки. В сентябре уровень выручки существенно ниже, чем в остальные месяцы, детальнее рассмотрим данный кейс на следующем слайде.

# Анализ покупателей

Средний чек (у.е.)



Распределение по возрастным группам

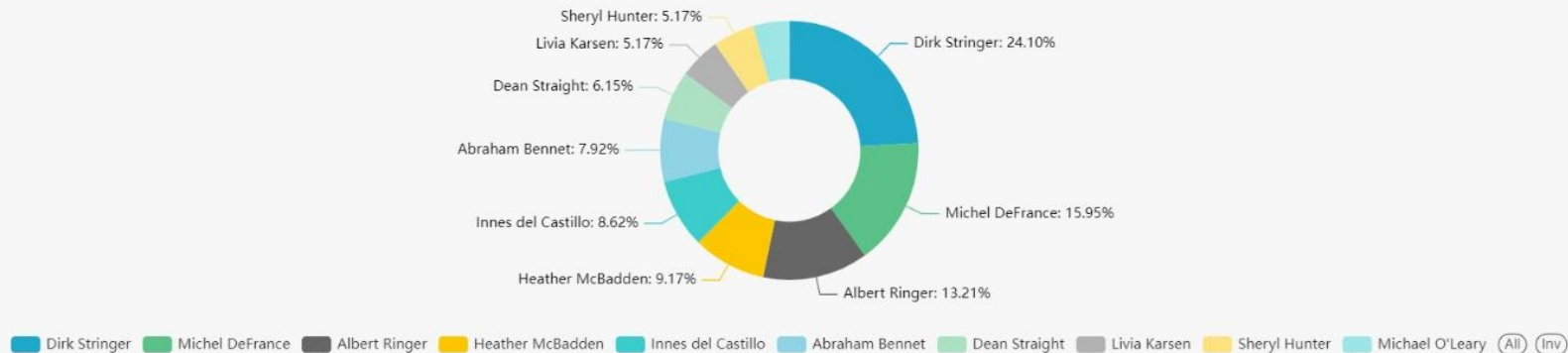


Средний чек с октября по декабрь существенно не изменился и находится в диапазоне **от 33 660 218 у.е. до 36 339 625 у.е.** Однако в сентябре средний чек **существенно ниже (11 588 187 у.е.)** при условии, что количество клиентов находится на одном уровне. Выявлено, что в сентябре совершено 15 новых покупок по акции, сумма выручки по акционным покупкам составляет 0 у.е. Исходя из этого, можем предположить, что проведение акции в сентябре значительно повлияло на финансовые показатели компании.

Также, в ходе анализа покупателей было выявлено, что **более половины клиентов (60,51%)** в возрасте от 40 лет.

# Анализ продавцов

Топ 10 лучших продавцов



По результатам анализа эффективности продавцов наибольшую выручку принес Dirk Stringer (4 925 137 932 у.е.). При этом наибольшее количество сделок проведено Abraham Bennet (9 460). Однако с точки зрения результативности Dirk Stringer более эффективен ввиду того, что средний чек за сделку составляет 1 174 889 у.е., в то время как у Abraham Bennet 170 983 у.е.