

# Анализ отдела продаж

## Дашборд

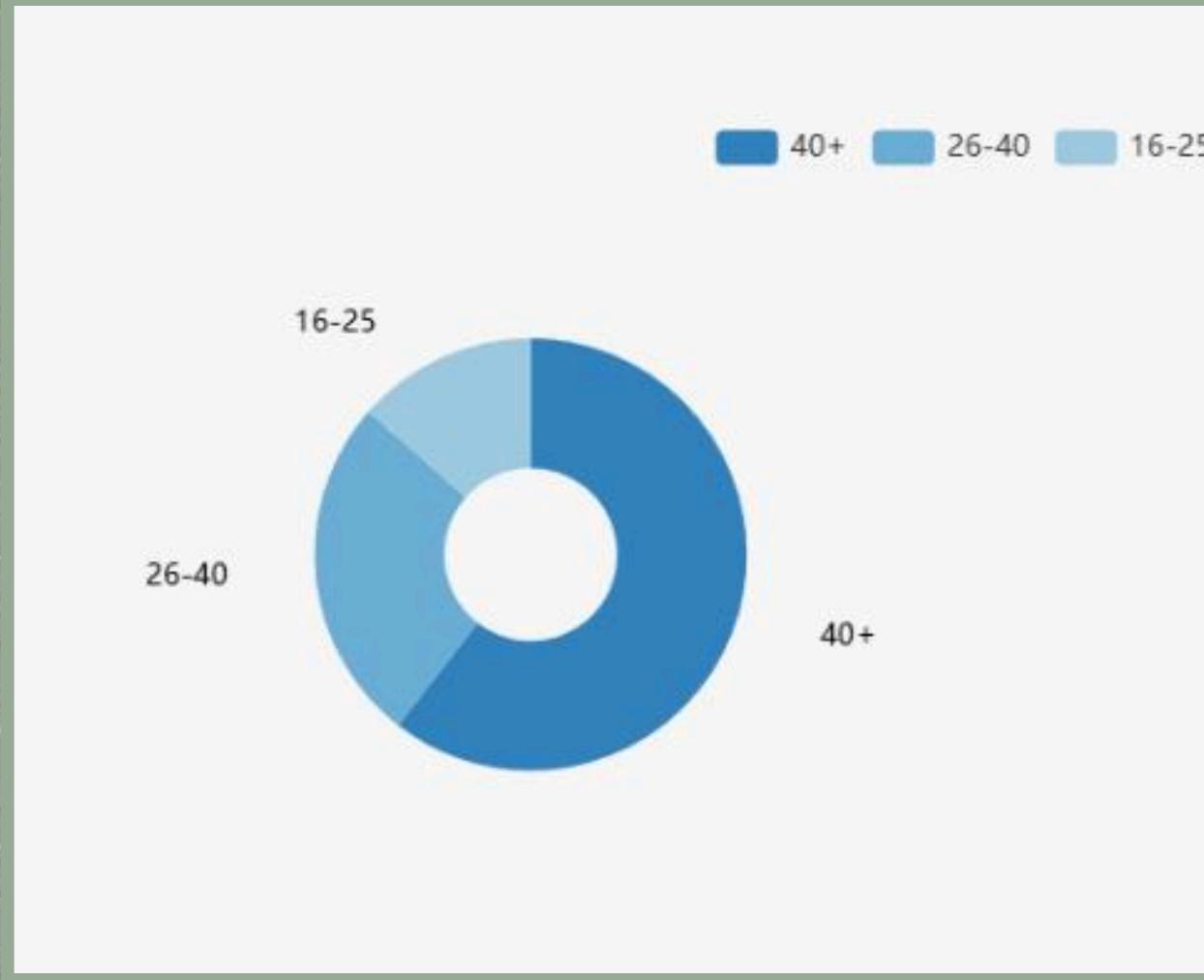
[https://f95d9f2f.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native\\_filters\\_key=NZCy8742my40stR6svPmNq6JdQVPRcU-weZGVdLKM0InXjARg3FdvERgC-ANkPR3](https://f95d9f2f.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key=NZCy8742my40stR6svPmNq6JdQVPRcU-weZGVdLKM0InXjARg3FdvERgC-ANkPR3)

# Анализ отдела продаж

Целевые исследуемые метрики:

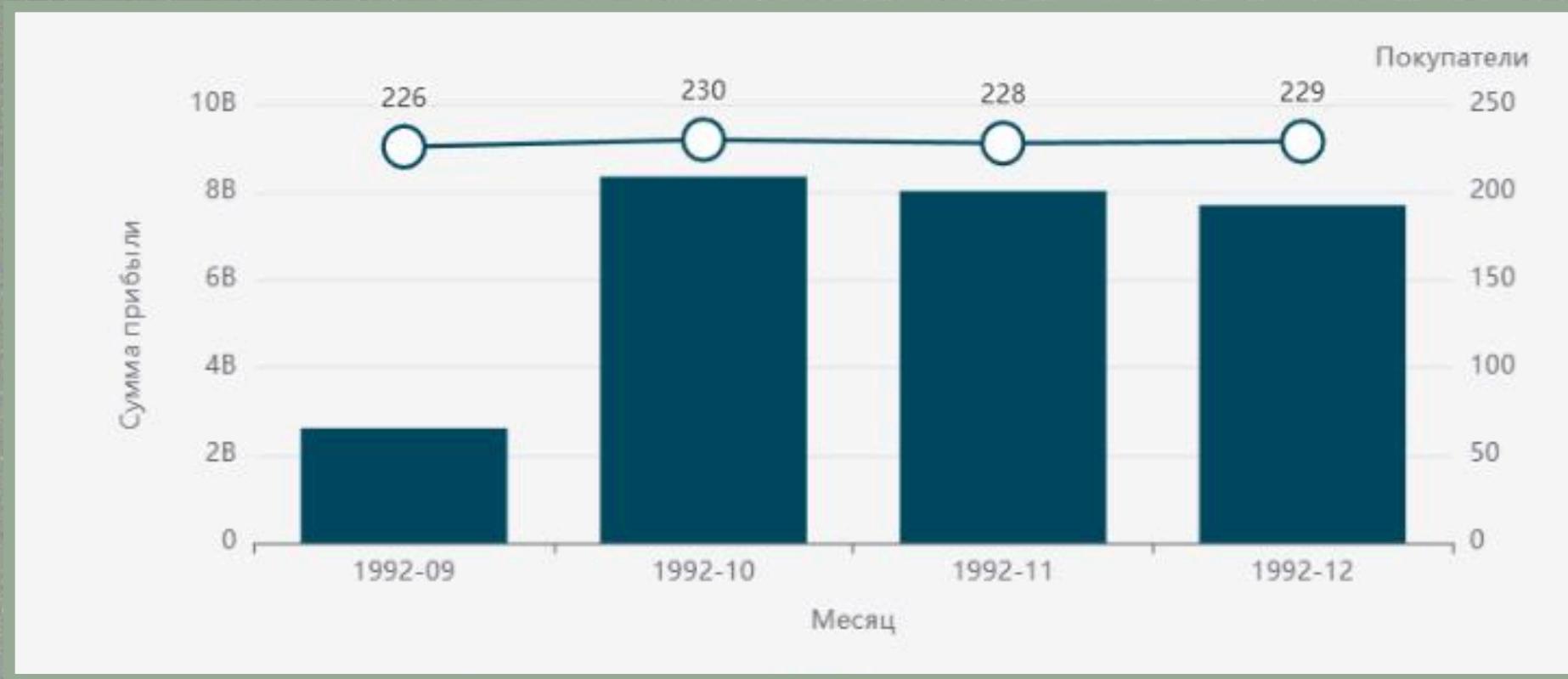
- структура возрастного состава покупателей;
- зависимость количества покупателей и общей выручки от дня недели и месяца;
- определение наиболее эффективных продавцов, а также сотрудников с выручкой ниже средней по компании;
- частота предложений акционных товаров со стороны продавцов.

# Возрастные группы покупателей



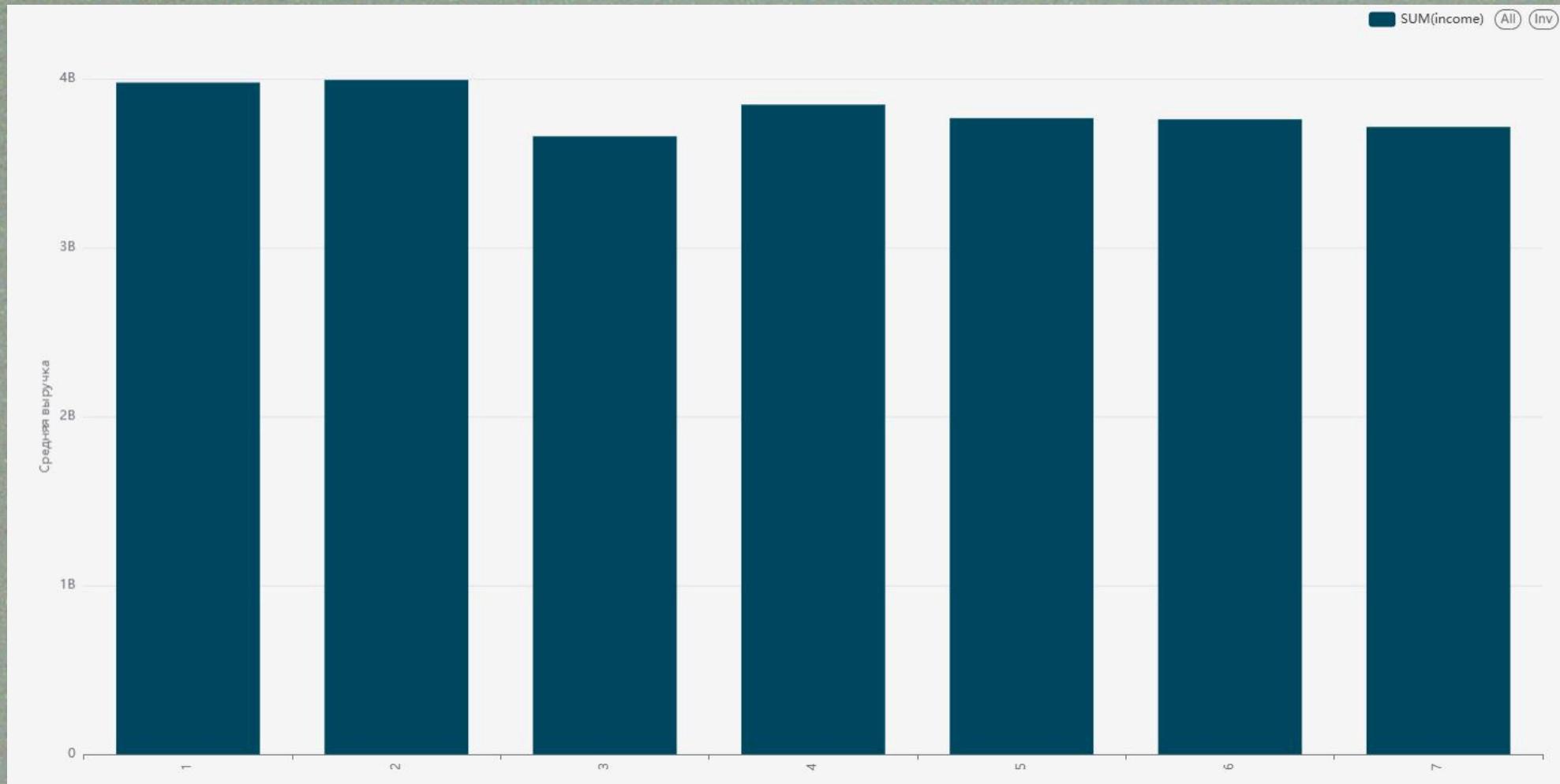
- Общее количество пользователей - 19,8 тысяч
- Более 60% пользователей - старше 40 лет
- Менее 15% пользователей - младше 25 лет

# Прибыль и количество покупателей (по месяцам)



Количество покупателей варьировало незначительно от месяца к месяцу (в пределах от 226 до 230 человек), однако сумма прибыли в Октября 1992-го выросла в 2,5 раза.

# Доход по дням недели



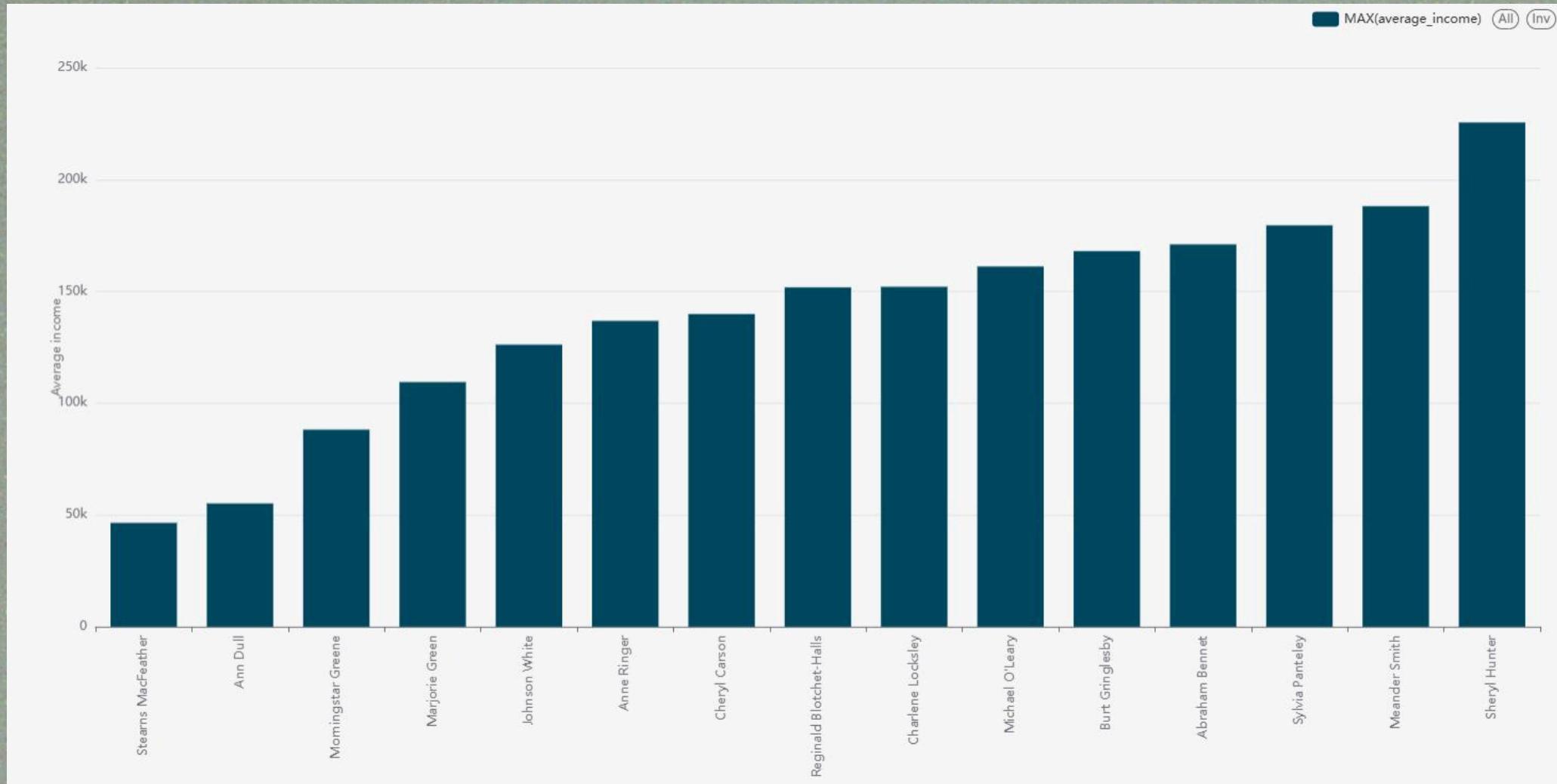
В тройке лидеров  
среди продавцов:  
Dirk Stinger  
Michael DeFrance  
Albert Ringer

# Лидеры среди продавцов



В тройке лидеров:  
Dirk Stinger  
Michael DeFrance  
Albert Ringer

# Продавцы, чья средняя выручка за сделку ниже общей средней



# Продавцы, которые продали первый товар покупателю по скидке

Продавцы, которые продали первый товар покупателю по скидке



Один из этих четырех - в списке лидеров продаж, а именно Dirk Stinger

# Основные выводы

## Анализ аудитории

Общее количество пользователей — 19,8 тыс.

- более 60% покупателей в категории 40+;
- менее 15% приходится на молодёжь (младше 25 лет), возможно, стоит пересмотреть маркетинг на эту группу.

Количество покупателей слабо варьирует от месяца к месяцу (226–230 чел), однако в октябре 1992 года прибыль выросла в 2.5 раза, вероятно, из-за более дорогих товаров или удачных акций.

Понедельник и вторник являются наиболее прибыльными днями недели, в среду и воскресенье выручка минимальна.

# Основные выводы

## Анализ сотрудников

В тройку лидеров входят:

- Dirk Stinger
- Michael DeFrance
- Albert Ringer

15 из 23 продавцов имеют среднюю выручку за сделку ниже средней по компании. Тем не менее, некоторые продавцы, такие как Sheryl Hunter, Michael O'Leary, Abraham Bennet имеют большое количество заключенных сделок (в том числе с акциями), что нивелирует их низкую среднюю выручку от сделки.

# Основные выводы

## Рекомендации

1. Обратить внимание на возрастную группу младше 25 лет, как имеющую самый высокий потенциал для роста.
2. Ввести более понятные KPI для сотрудников, чтобы им было проще решить, на чем важнее сосредоточиться - на количестве сделок, средней величине чека или общей прибыли.
3. Проанализировать изменение продуктовой стратегии в октябре 1992, чтобы определить, что внесло ключевой вклад в рост прибыли.