

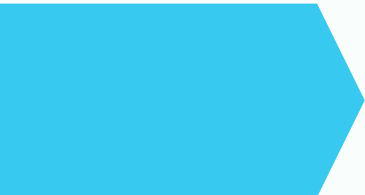


Анализ продаж


Период: сентябрь-декабрь 1992 г.




Цель и задачи




Определить продавцов, которые привлекли наибольшее количество новых клиентов через продажу товара по акции



Определить продавцов, чьи продажи меньше, чем среднее по всем продавцам для контроля за их работой



Определить, в какие дни недели совершается большего всего покупок



Оценить работу наиболее успешных продавцов по кол-во проданного товара и принесенной выручки для премирования

Проанализировать эффективность работы отдела продаж в период с сентября по декабрь

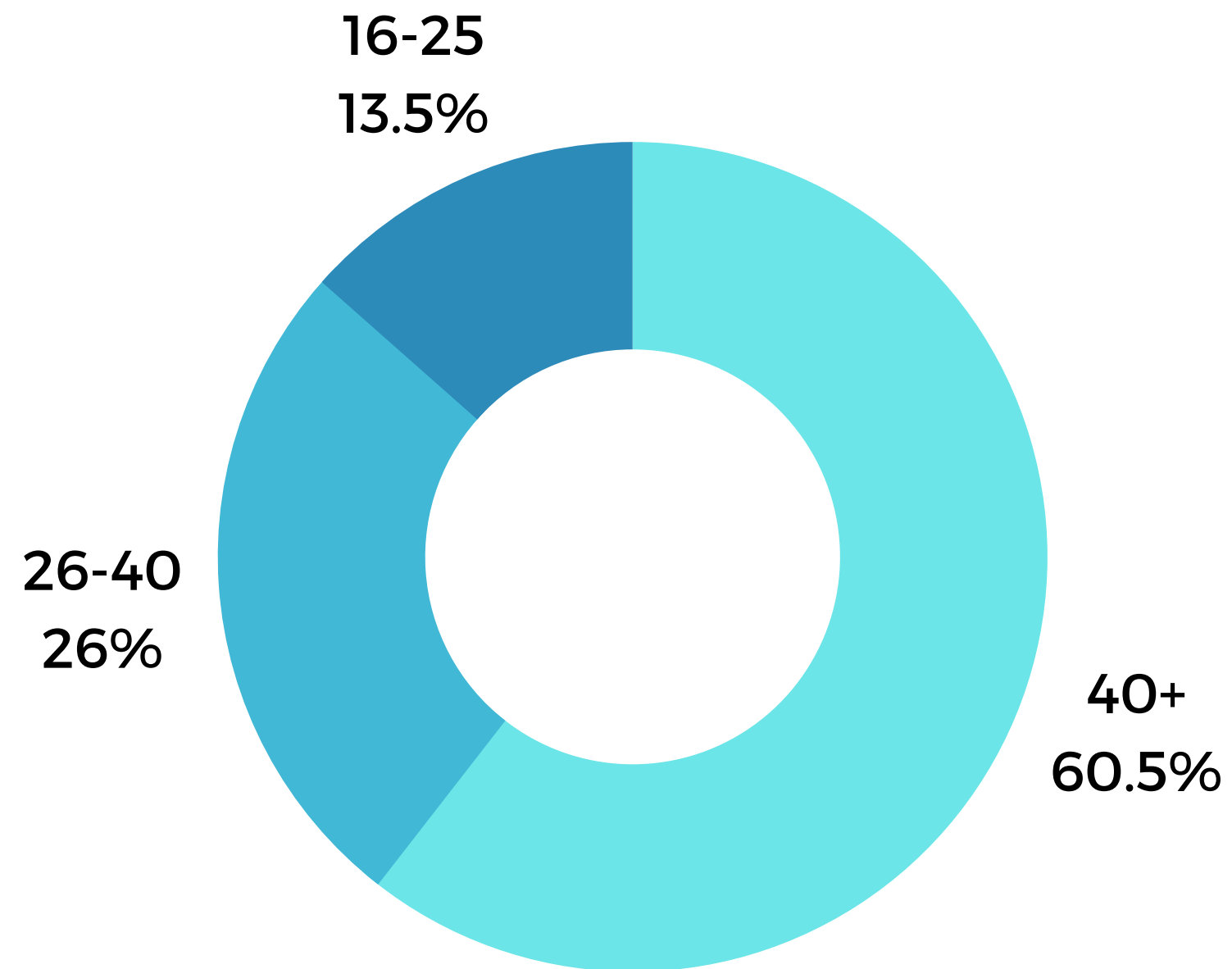
НАШИ КЛИЕНТЫ

ФОКУС НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ СЕГМЕНТА 26-40 ЛЕТ

Работают. Предпочитают активный образ жизни и активности на природе. Готовы к экспериментам при покупке спортивного инвентаря и товаров.

ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ

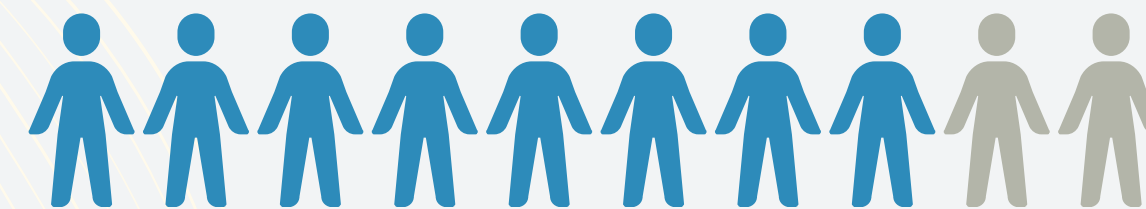
Мужчины в возрасте 40+. Придерживаются здорового образа жизни, на систематической основе занимаются спортом (летними и зимними видами), совершают покупки для себя и семьи.



УНИКАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В МЕСЯЦ

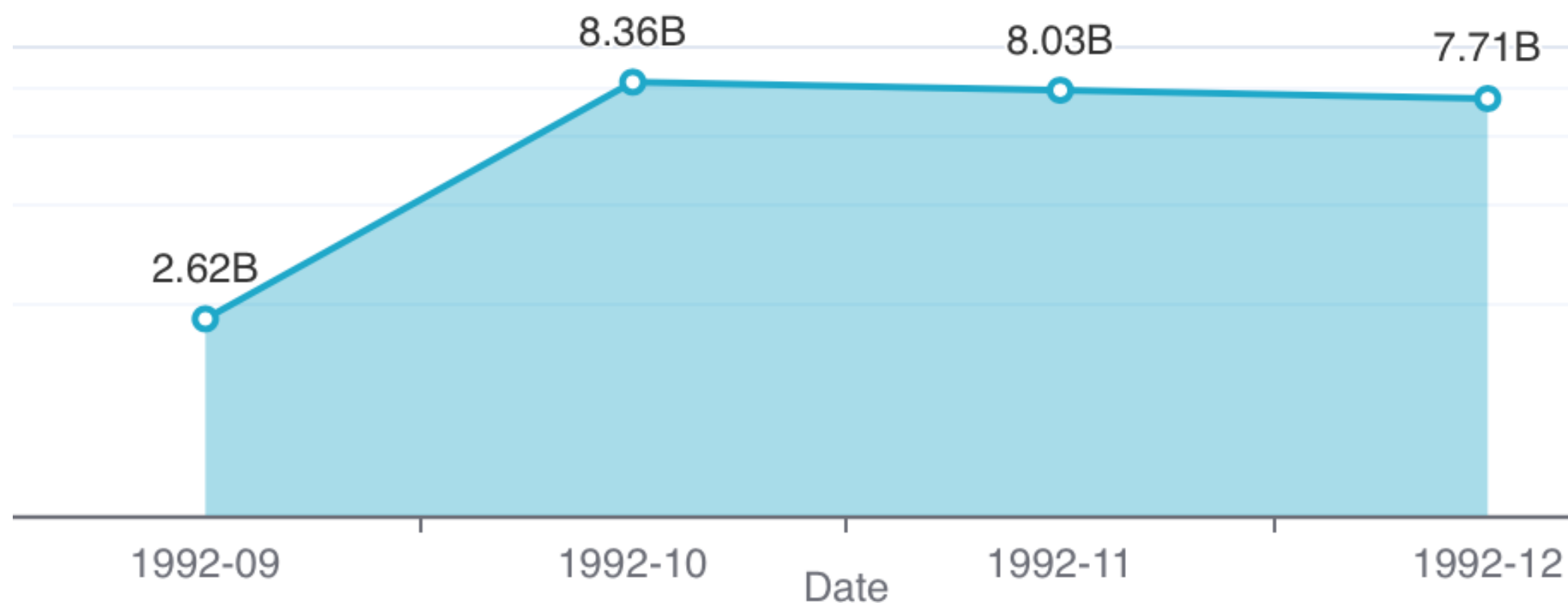
Стабильное количество покупателей каждый месяц – не зависит от сезонности. Высокая лояльность и готовность совершать повторные покупки.

228



Среднее кол-во покупателей за период
с сентября по декабрь 1992г.

ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ



Резкое увеличение выручки в октябре, связанное с сезонностью (одежда и зимние виды спорта). При этом количество покупателей в месяц не изменилось. В декабре динамика к уменьшению выручки от продаж. Связана с началом зимнего сезона в октябре-ноябре.

ПРОДАЖИ ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ

1

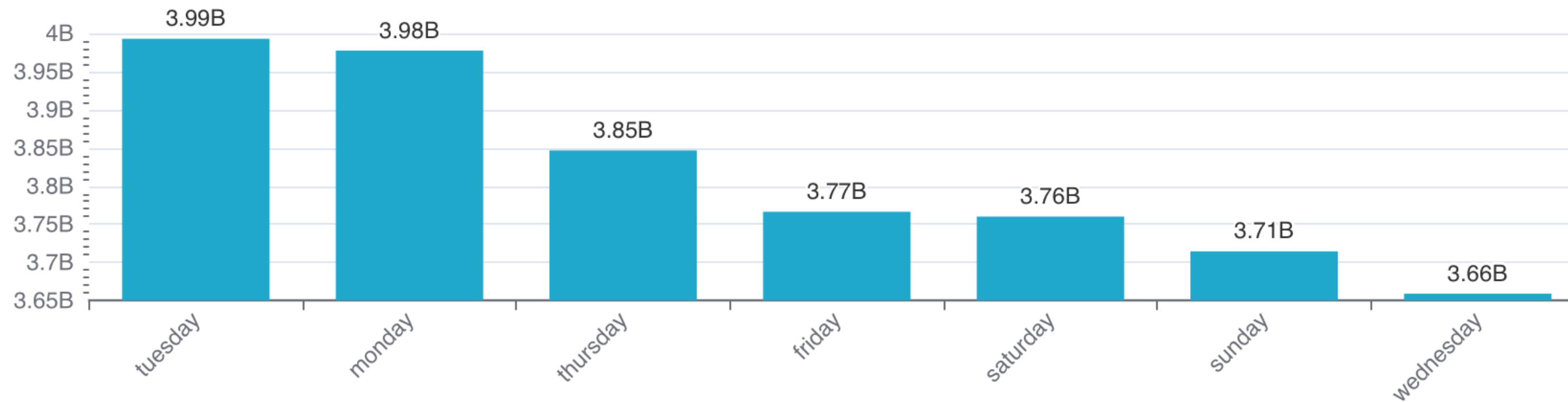
В выходные дни выручка меньше,
чем в будние дни

2

Распределение продаж связано с
акциями в будние дни и онлайн-
покупками

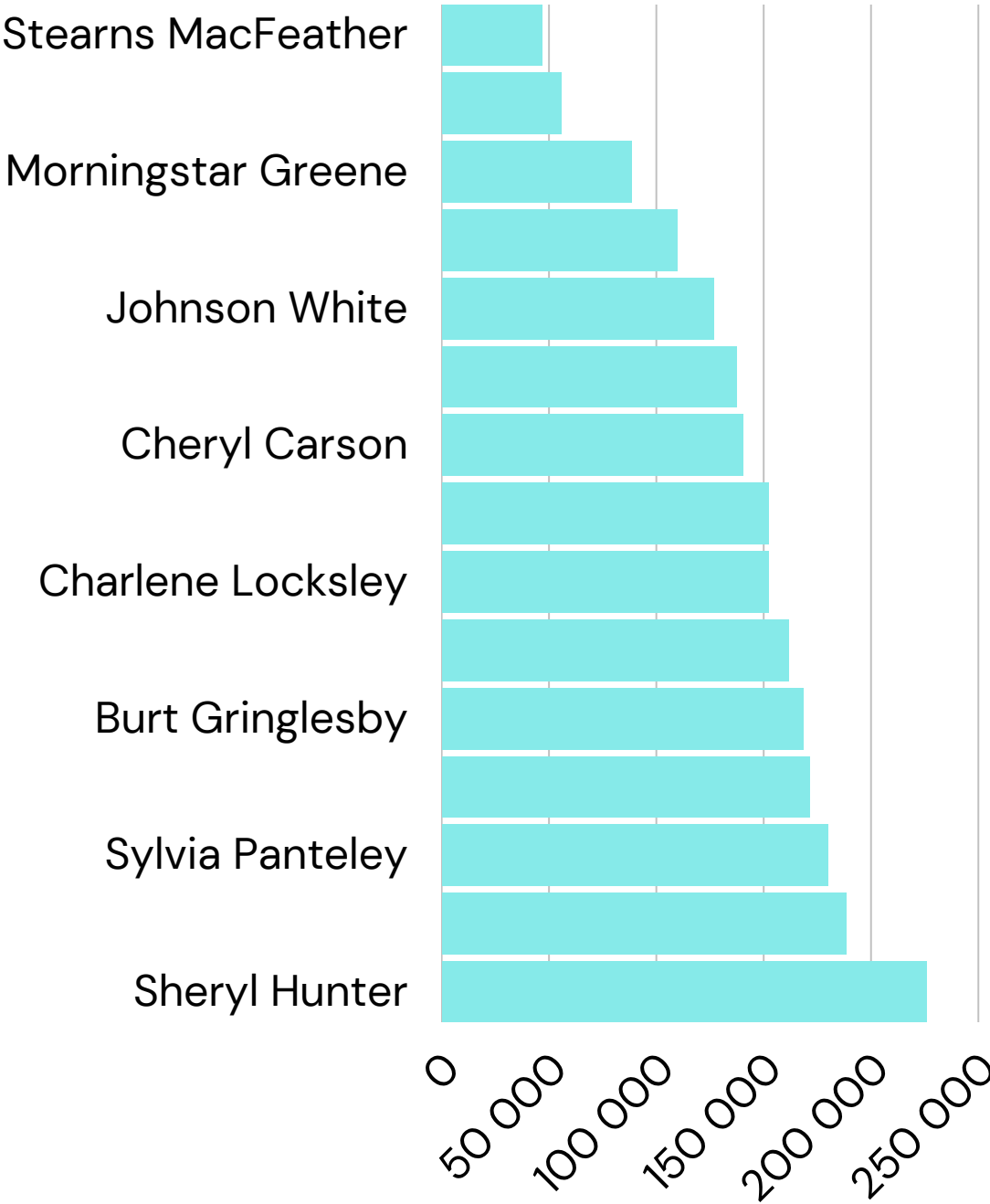
3

В выходные люди склонны покупать
дешевые товары. Для дорогостоящей
покупки нужно время подумать

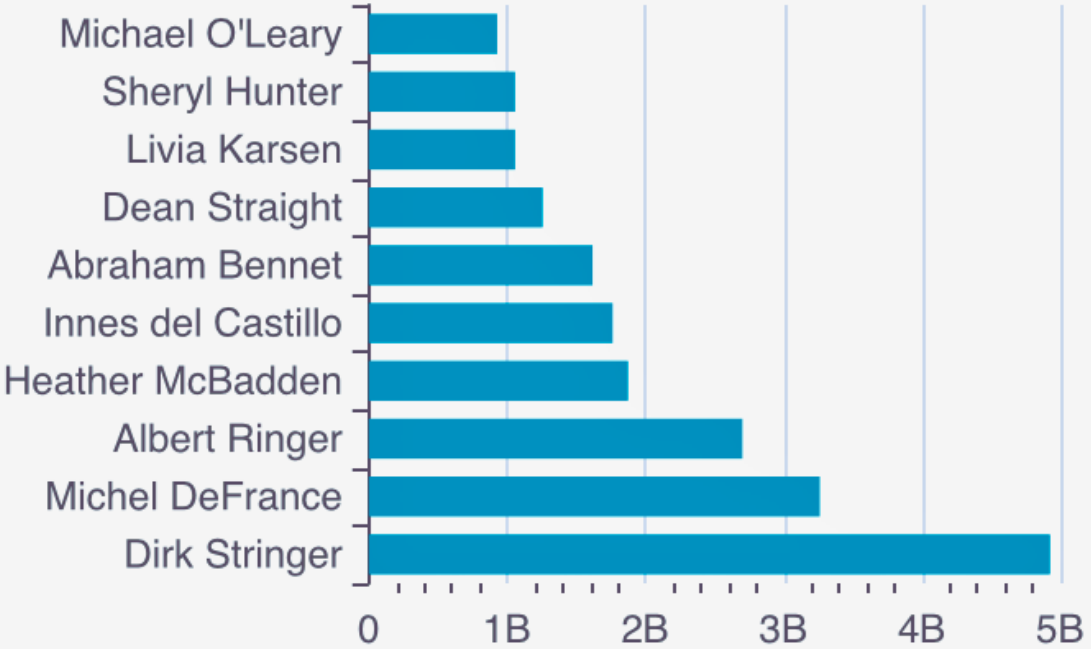


**СУММАРНЫЕ
ПРОДАЖИ ПО
ДНЯМ НЕДЕЛИ**

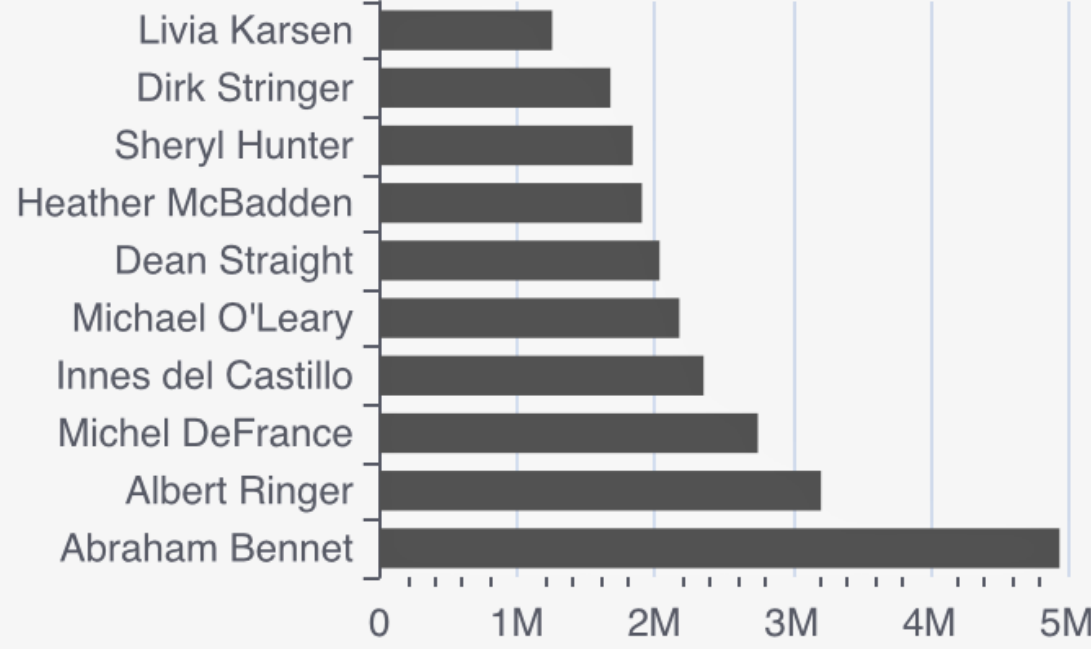
**ПРОДАВЦЫ, ЧЬЯ ВУЧКА МЕНЬШЕ ЧЕМ
СРЕДНЯЯ ПО ВСЕМ ПРОДАВЦАМ**



**ТОП-10
ПРОДАВЦОВ
ПО ОБЪЕМУ
ПРОДАЖ**



**ТОП-10
ПРОДАВЦОВ
ПО ВЫРУЧКЕ**



Выводы



Привлечение новых клиентов

Число покупателей ежемесячно не изменяется. Для увеличения продаж и выручки требуется привлечь новых покупателей, в том числе новый сегмент (до 26-40 лет)



Особенности продажи

Среди продавцов есть те, кто продает меньше товаров, но это дорогостоящие товары, что позволяет им приносить большую выручку.



Анализ работы продавцов

Есть продавцы, чью работу нужно дополнительно проанализировать - их средние продажи меньше, чем в целом по всем продавцам



Факторы, влияющие на совершение покупки

Выручка зависит от дня недели. Требуется дополнительно проанализировать, на основе каких факторов покупатели совершают покупки в этой сфере.

Всего покупателей за весь период

19.8k

Возраст покупателей

40+

26-40

16-25

All

Inv

60.51%

26.01%

13.48%

Продавцы, чья выручка меньше, чем средние...

name	SUM(average_income)
Sheryl Hunter	226k
Meander Smith	188k
Sylvia Panteley	180k
Abraham Bennet	171k
Burt Gringlesby	168k
Michael O'Leary	161k
Charlene	152k
Totals	2.1M

Топ-10 продавцов по объему продаж

Michael O'Leary

Sheryl Hunter

Livia Karsen

Dean Straight

Abraham Bennet

Innes del Castillo

Выручка от продаж

10B

1B

2.62B

8.36B

8.03B

7.71B

1992-09

1992-10

1992-11

1992-12

Date

Кол-во уникальных покупателей в месяц

date	SUM(total_customers)
1992-10	230
1992-12	229
1992-11	228
Totals	913

Продажи по дням недели

SUM(income)

All

Inv

4B

3.95B

3.9B

3.85B

3.8B

3.75B

3.7B

3.65B

3.99B

3.98B

3.85B

3.77B

3.76B

3.71B

3.66B

tuesday

monday

thursday

friday

saturday

sunday

wednesday

Топ-10 продавцов по выручке

Livia Karsen

Dirk Stringer

Sheryl Hunter

Heather McBadden

Dean Straight

Michael O'Leary

Покупатели, совершившие первую покупку по акции

Show10entries

customer	sale_date
Cristina Xu	1992-10-29
Jacob Martinez	1992-12-29
Jared Gray	1992-10-25
Kaitlyn Allen	1992-12-23
Karen Huang	1992-10-31
Krista Gill	1992-10-17
Kristen Li	1992-10-31
Levi Gonzalez	1992-09-21
Mario Rai	1992-10-04
Mya Coleman	1992-12-18

1

2

Продавцы, привлекшие новых клиентов (первая покупка по акции)

seller	COUNT_DISTINCT(customer)	%%COUNT_DISTIN
Michael O'Leary	6	
Marjorie Green	3	

https://da15cea6.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key=xr2D_eupRufghaOIIJp5r4Ou8ktUnjy3_wGveiZrmMpH9ayEB3ekYBiuliOxIK2Na