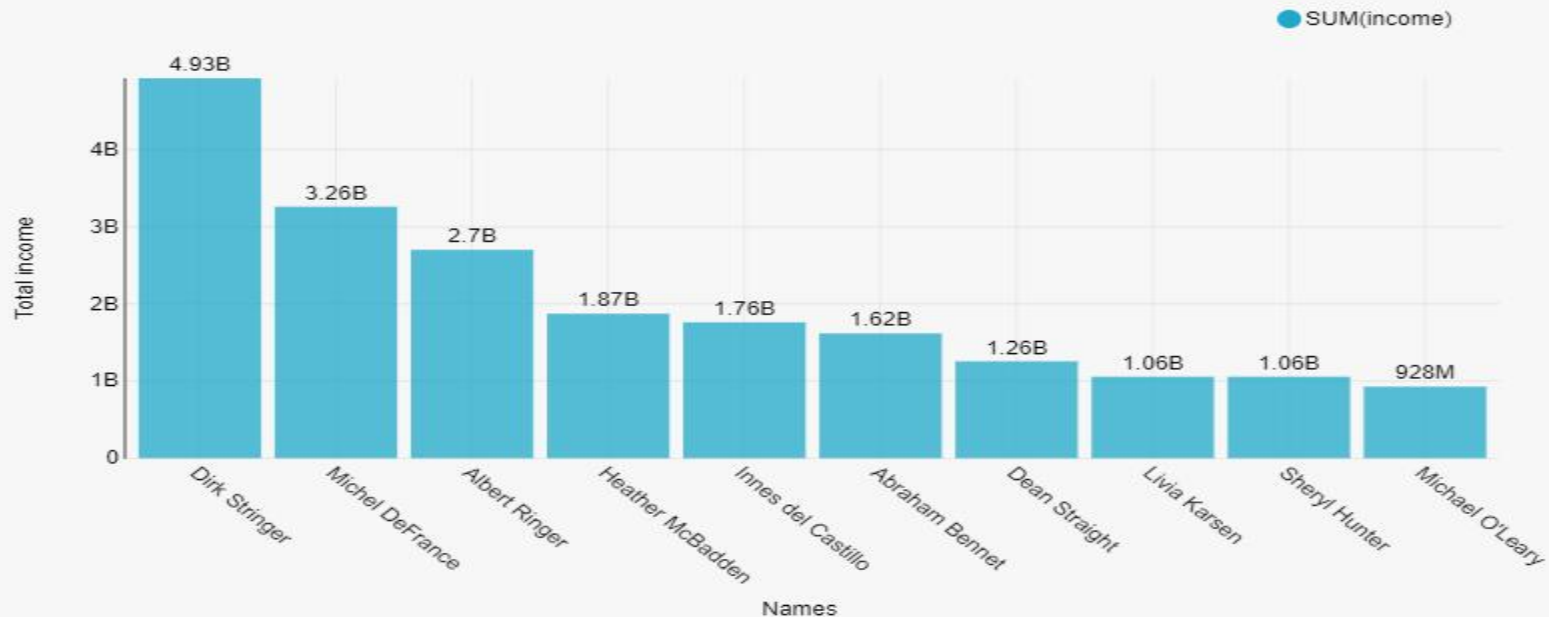


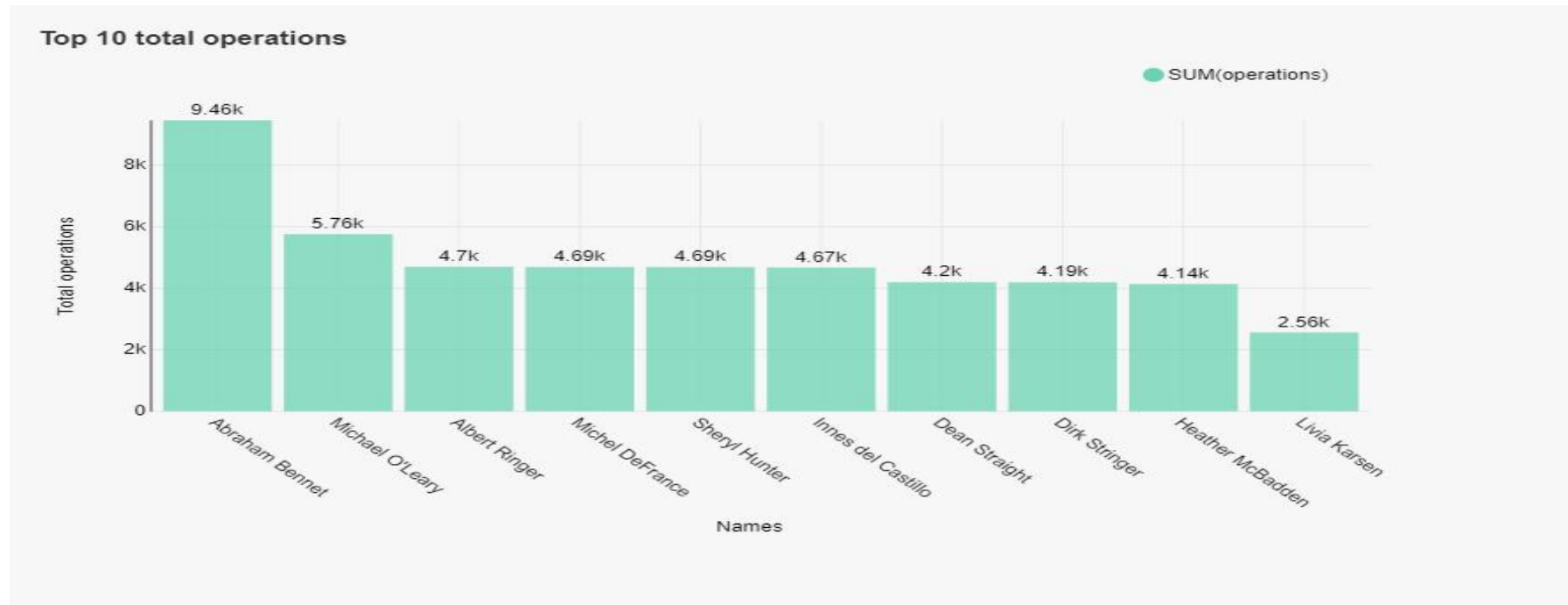
Анализ продаж

Топ 10 лучших сотрудников по выручке

Top 10 total income

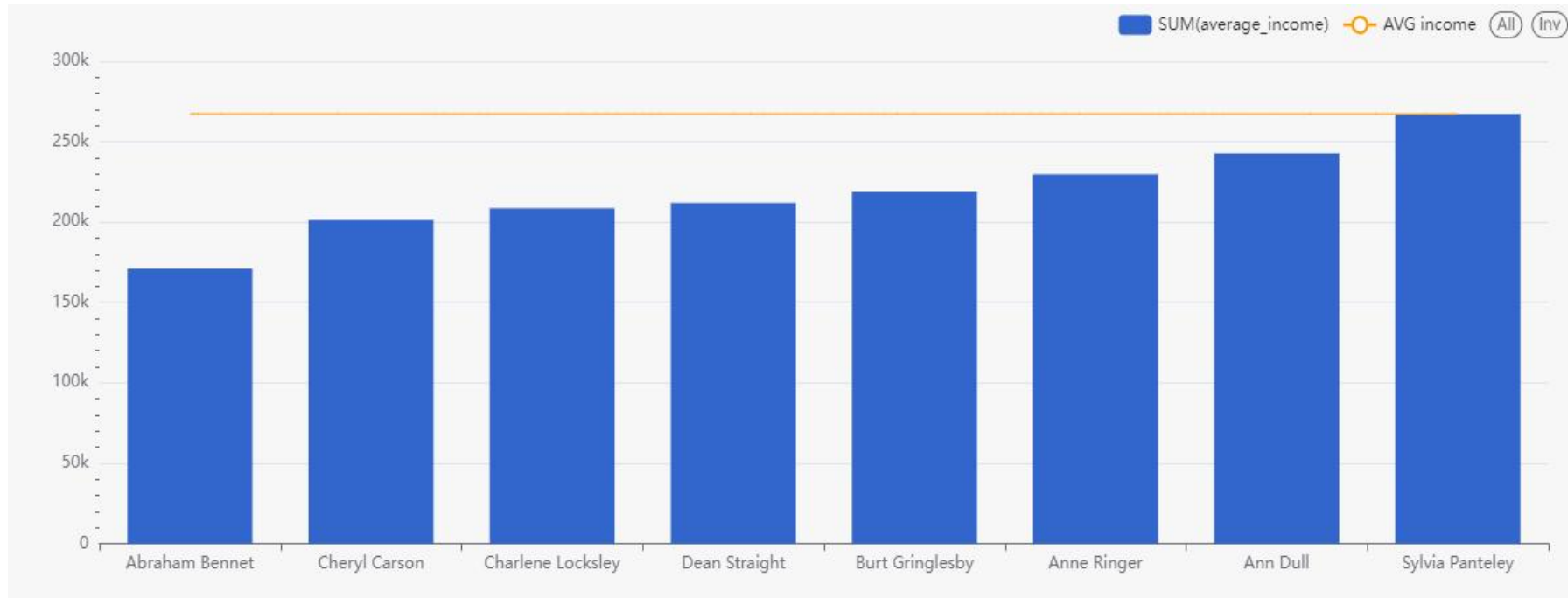


Топ 10 лучших сотрудников по количеству сделок



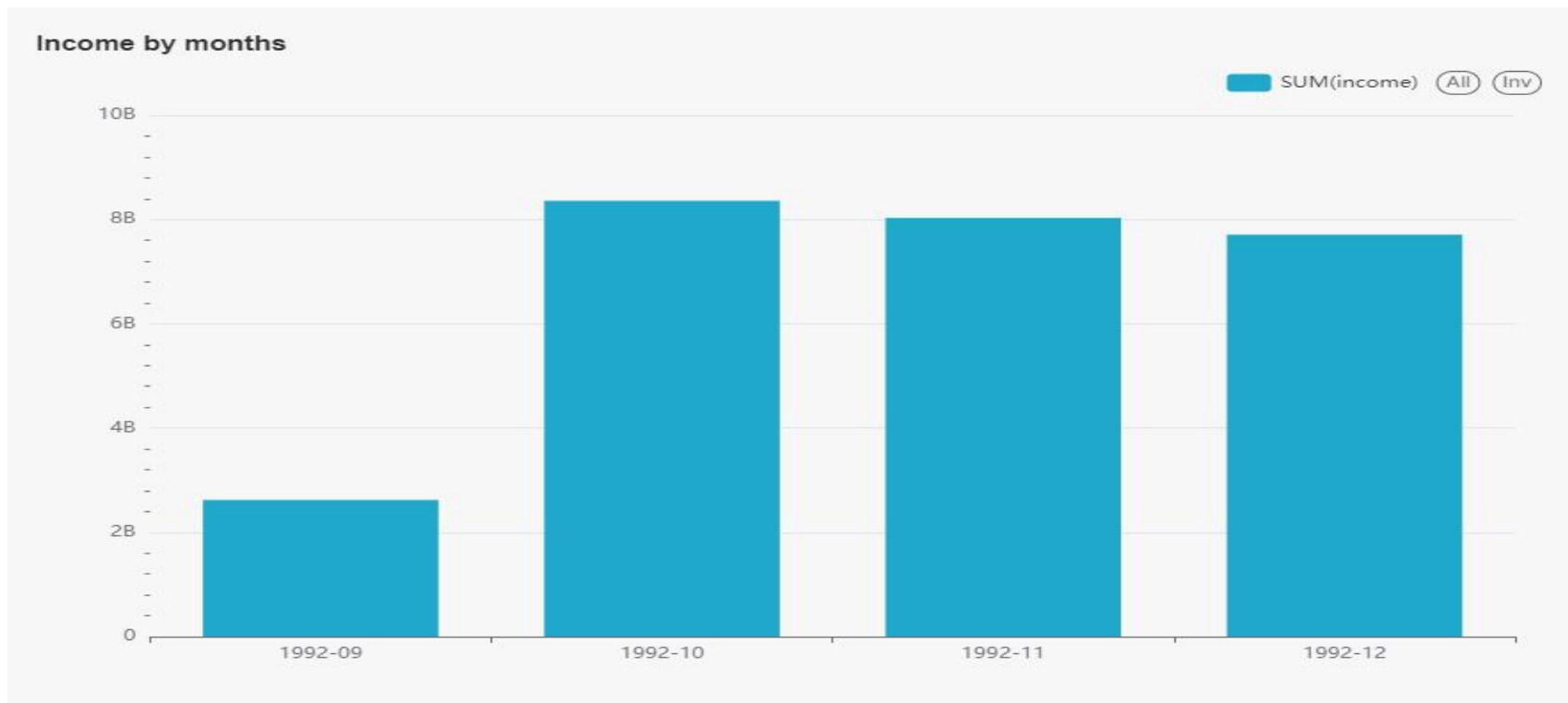
Больше всего продаж наблюдалось у Abraham Bennet. Меньше всего - у Livia Karsen. Это может быть связано с тем, что сотрудники работают с разными категориями товаров: кто-то работает с товарами, которые продаются часто и оптом, а кто-то с теми, которые обычно покупаются в розницу и, например, сезонно. Эту гипотезу подтверждает их относительный паритет по выручке.

Сотрудники с самой низкой средней выручкой



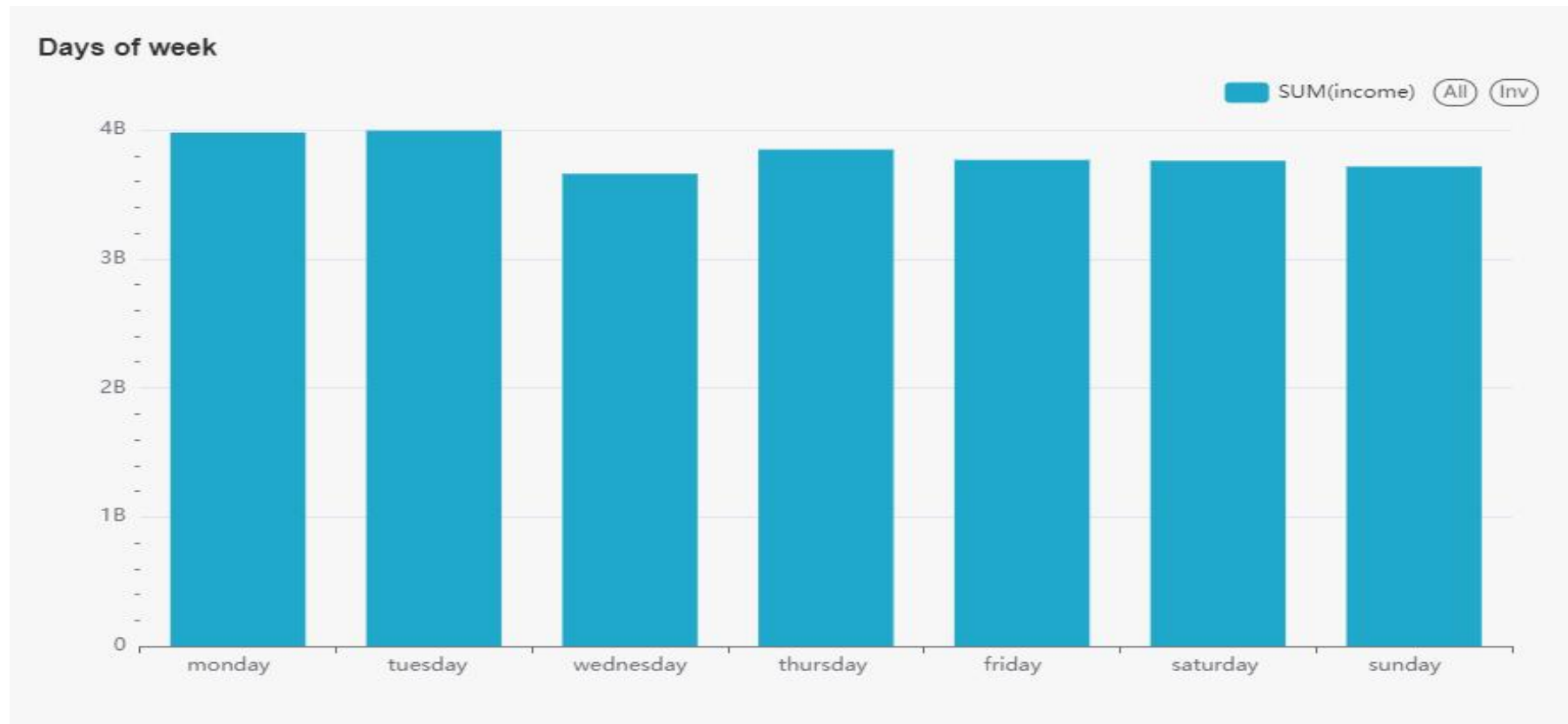
Можно заметить, что средняя сумма за сделку некоторых сотрудников почти на треть ниже, чем средняя сумма. Это может быть связано с тем, что каким-то сотрудникам приходится больше работать с товарами, которые часто продаются, но на небольшие суммы.

Выручка по месяцам



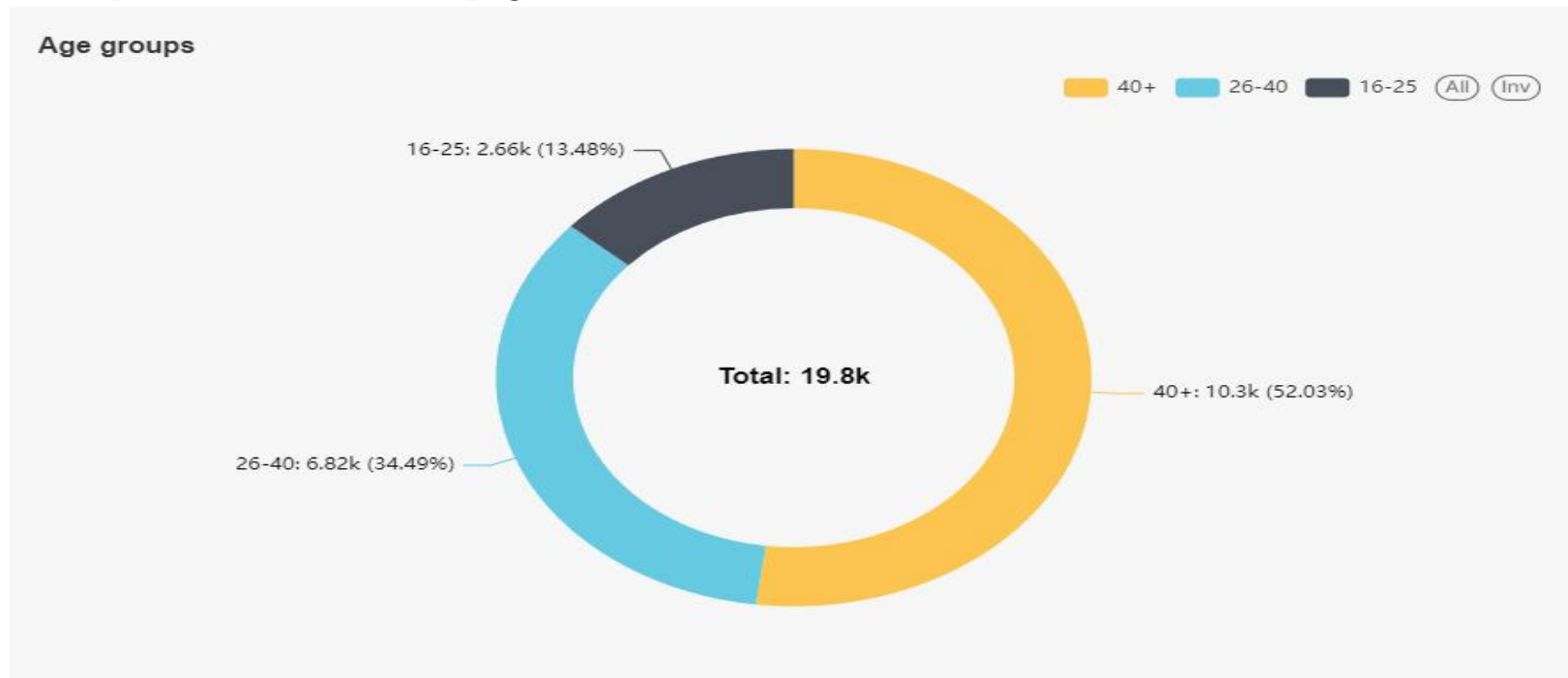
Из графика видно, что худшие продажи наблюдались в сентябре. Это связано с тем, что данные о продажах в сентябре собирались с 21 числа, а не с начала месяца.

Выручка по дням недели



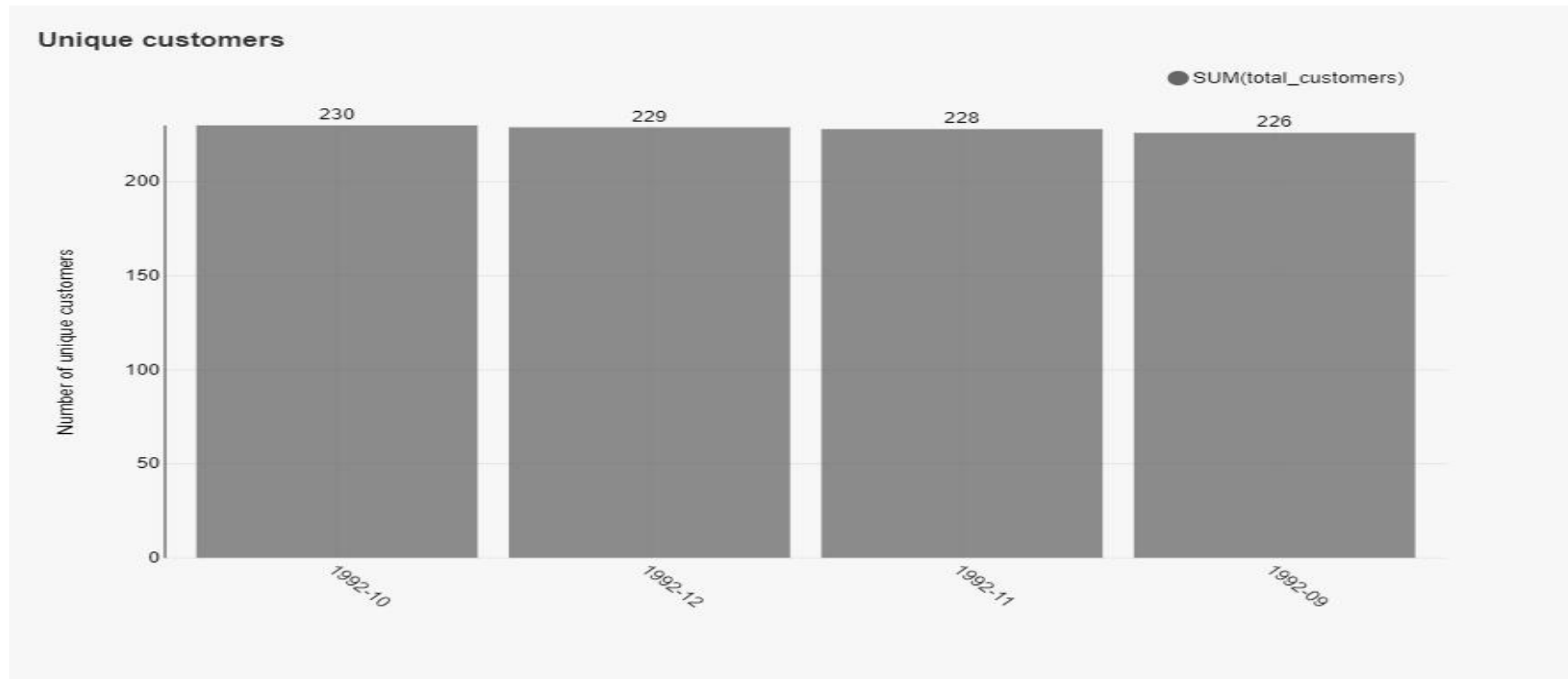
Из графика видно, что в каждый из семи дней сумма выручки примерно одинаковая.

Количество покупателей в разных возрастных группах

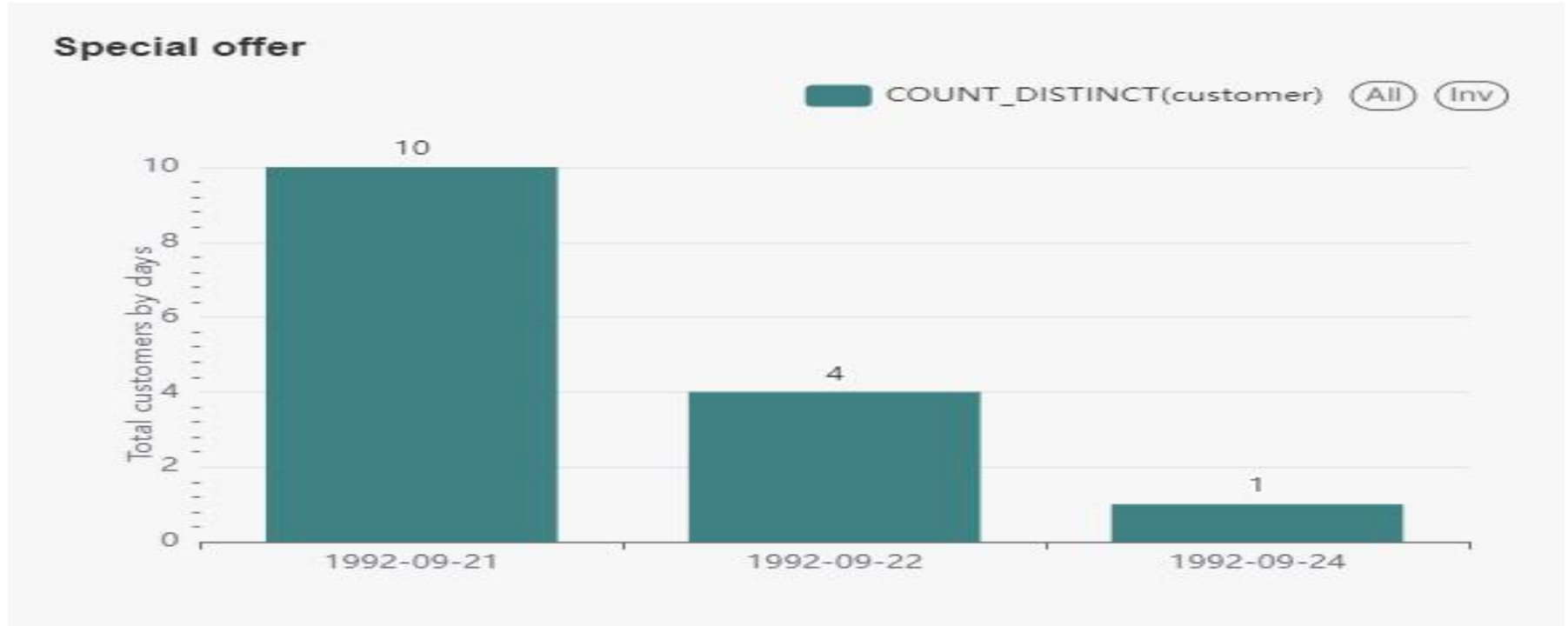


Можно заметить, что основная масса покупателей - это люди, старше 40 лет

Количество уникальных покупателей в каждом месяце



Количество покупателей, чья первая покупка была осуществлена в рамках проведения акции



По итогам акции удалось привлечь 15 новых покупателей.

Выводы

Из анализа продаж за 4 месяца можно сделать вывод о том, что в целом продажи идут хорошо, без каких-либо выбросов и серьезных отклонений от средних показателей. Исходя из того, что основная масса покупателей - это люди, старше 40 лет, можно сделать упор именно на это. Также можно чаще проводить акции для привлечения новых покупателей.