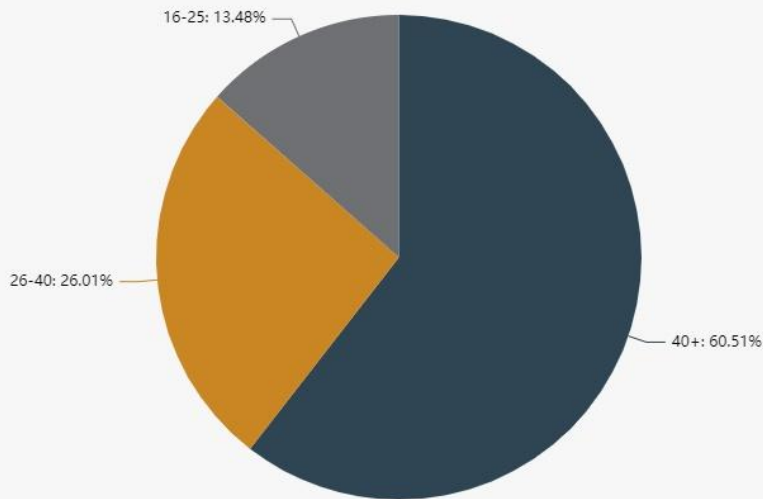




# Дашборд продаж магазина

# Аудитория магазина

Возрастные группы



Больше половины аудитории (60%) состоит из клиентов 40+;

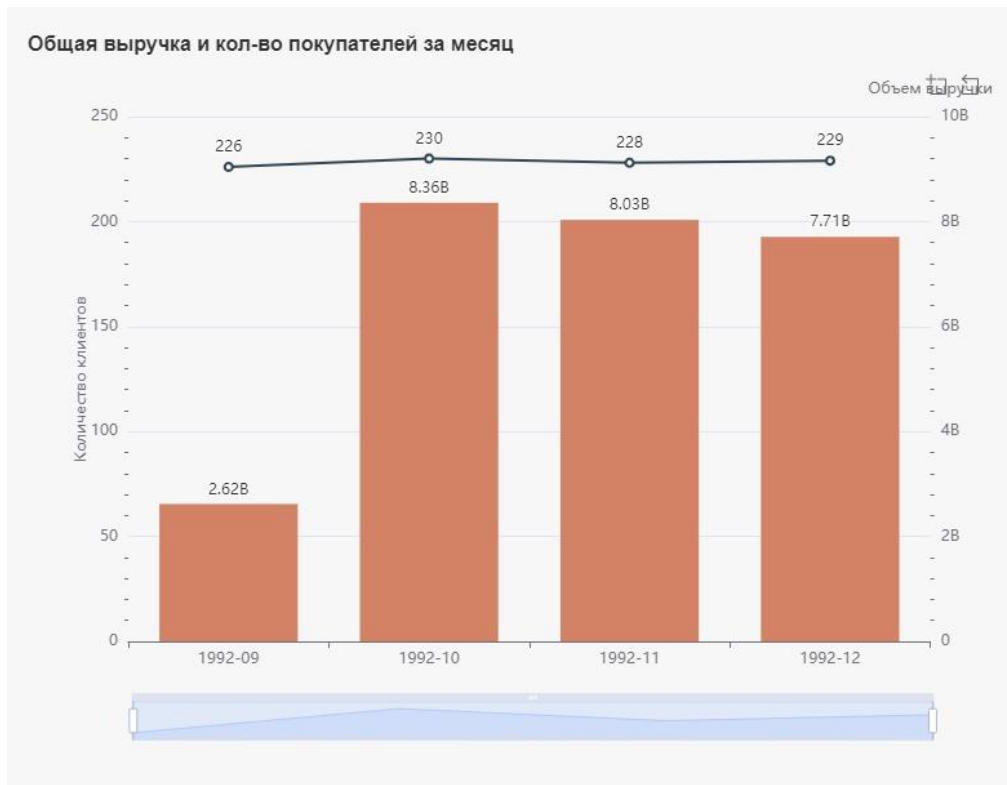
Оставшиеся 40% разделены между аудиторией 26-40 лет и 16-25.

Данная статистика по клиентам может помочь скорректировать маркетинговые предложения для увеличения основной части аудитории, либо наоборот поможет сформировать предложения для аудитории с меньшим вовлечением.

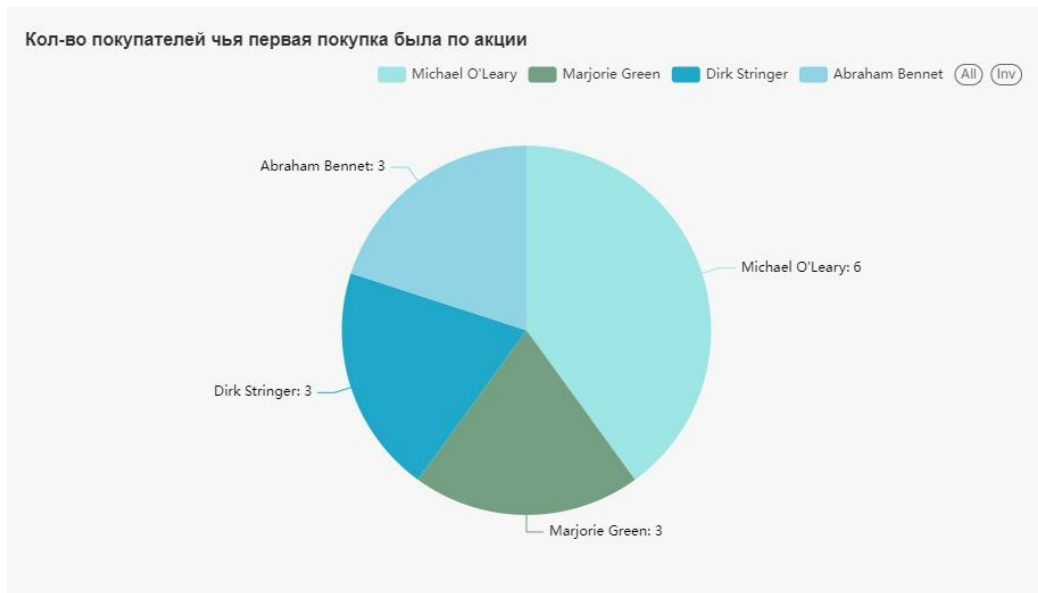
# Объем выручки магазина и приток клиентов

График справа показывает общую выручку магазина и как менялось количество клиентов ежемесячно.

Так как данные за сентябрь не полные, то сделать вывода о том, что выручка в последующих месяцах выросла - нельзя.



# Количество покупателей, чья первая покупка была по акции



На диаграмме слева можно увидеть количество покупателей, в разрезе продавцов, чья первая покупка была по акции.

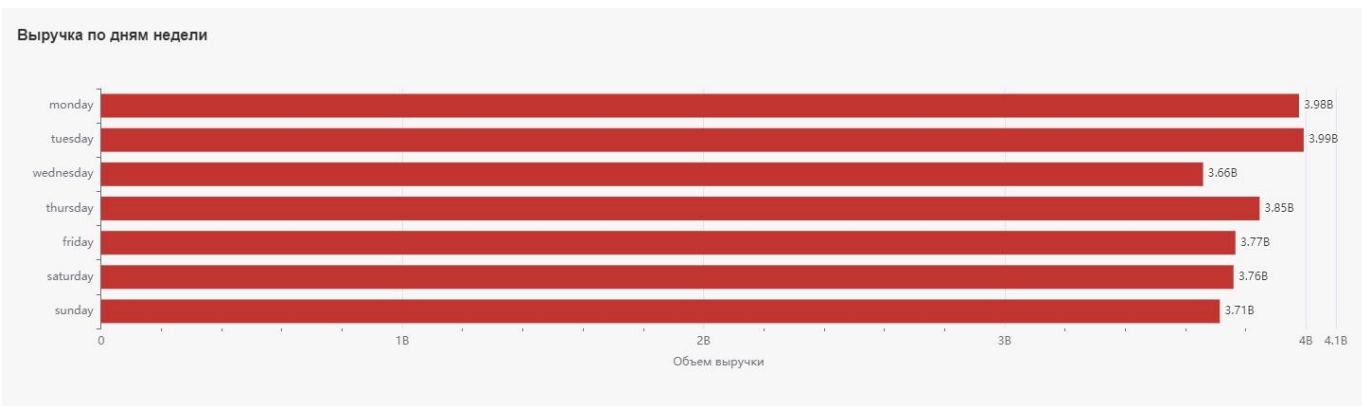
Дальнейший анализ данных покупателей может помочь определить лояльность клиентов к магазину. Т.е. повлияла ли покупка по акции на будущие покупки данных покупателей? Позволила ли продажа по акции сделать покупателя постоянным клиентом магазина?

Возможно именно акции позволили увеличить количество покупателей на 4 человека в период с сентября по октябрь.

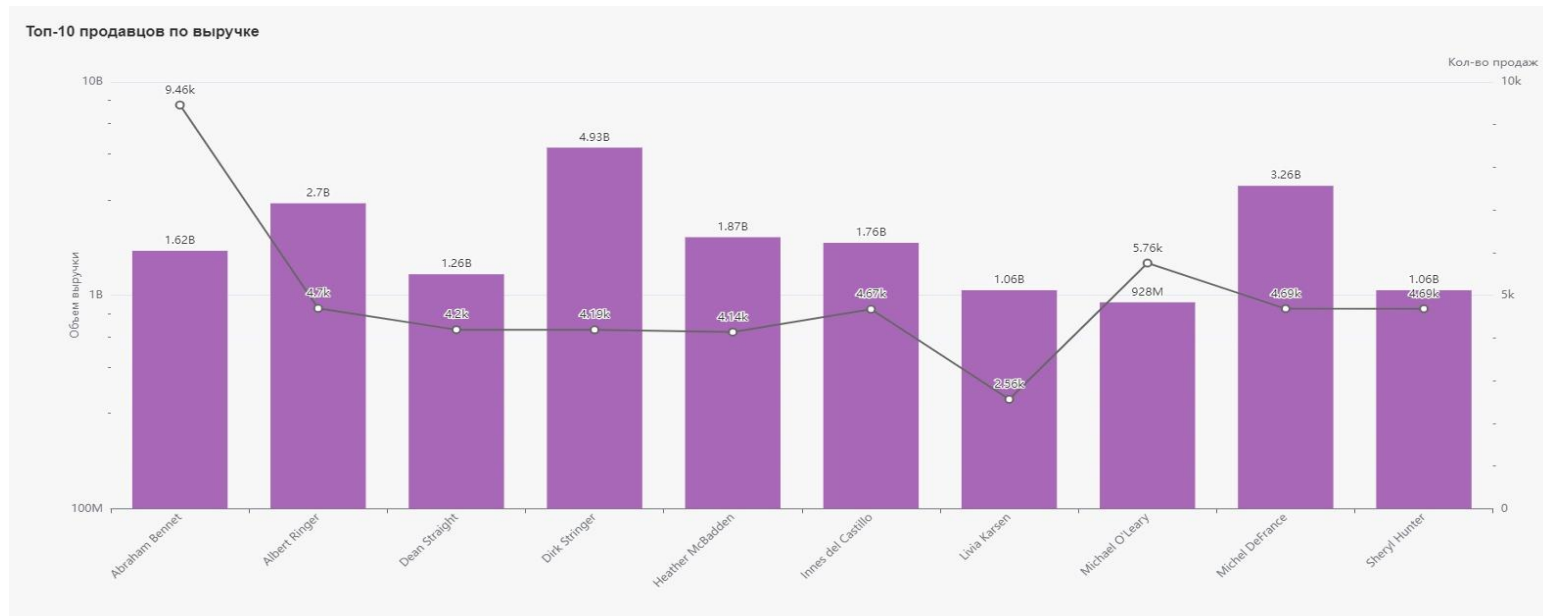
# Продажи в разрезе дня недели

На графике ниже можно увидеть, что существенного разброса между продажами в зависимости от дня недели - нет.

Единственный день, в который продажи идут хуже в отличие от дня лидера вторника - это среда.



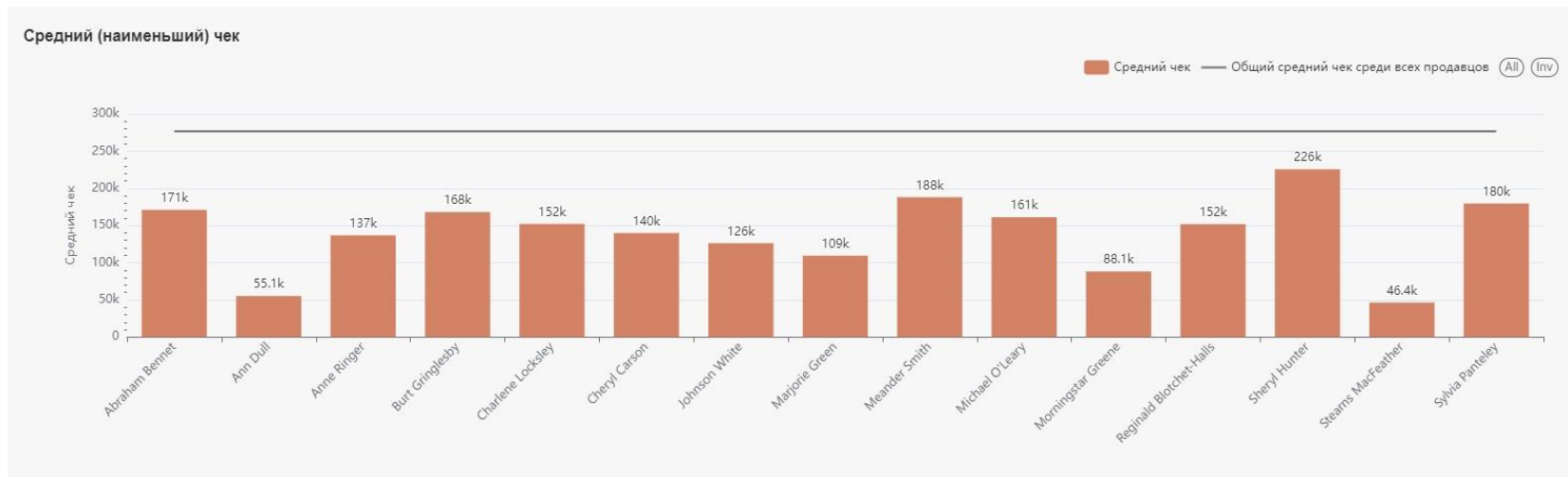
# Топ 10 продавцов по объему продаж и выручки



Из графика выше видно, что продавцами с наибольшими выручками являются продавцы с не самым большим количеством продаж, а примерно средним для топ-10 продавцов по количеству продаж.

Следовательно большое количество сделок у продавца не означает наибольшую выручку. Например, продавец по имени Abraham Bennet имея наибольшее кол-во сделок (почти 10 тыс) имеет не самый большой процент выручки среди продавцов или Michael O'Leary занимая 2ю строчку по кол-ву продаж при этом находится на 10ом месте по выручке.

# Продавцы с наименьшим средним чеком

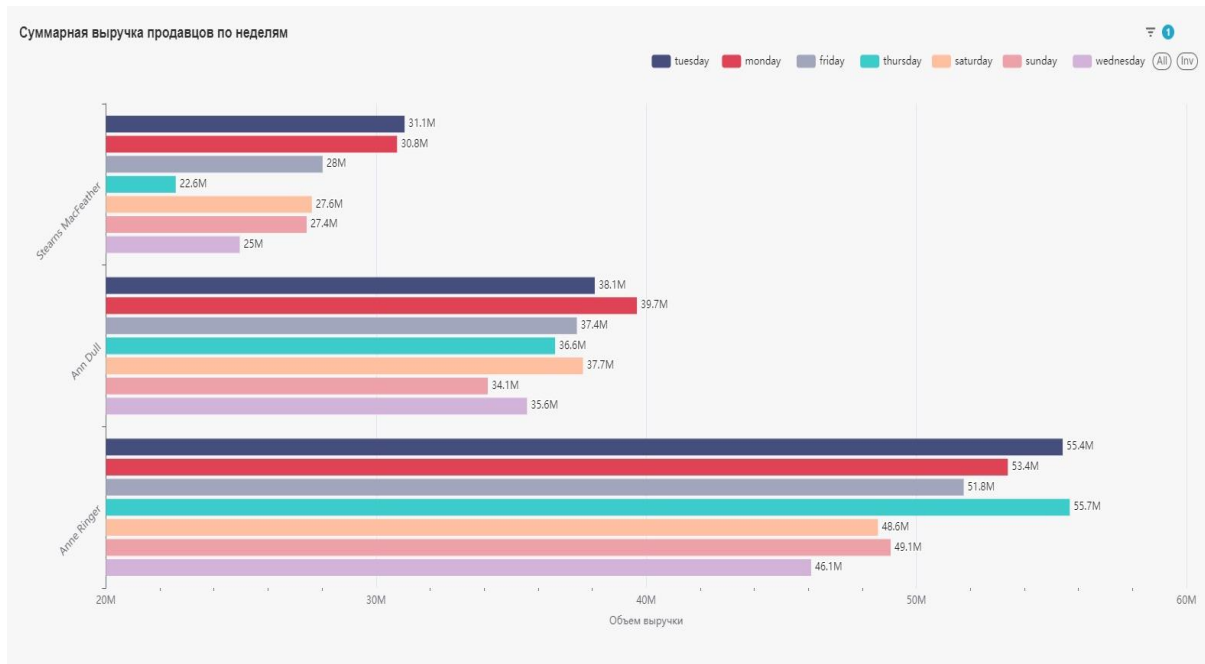


На графике выше представлены продавцы, чей средний чек был меньше общего среднего чека среди всех продавцов, т.е. меньше около 270 тыс рублей.

При этом если мы рассмотрим топ-3 продавцов с наибольшим количеством продаж, то сможем увидеть, что двое продавцов (Abraham Bennet и Michael O'Leary) входят в список продавцов со средним чеком, который меньше общего среднего чека продавцов.

По продавцам с чеком меньше 100 тыс. (Ann Dull, Morningstar Green и Stearns MacFeather) однозначного вывода сделать нельзя, это могут быть как сотрудники, показывающие плохой результат в целом, так и недавно устроившиеся сотрудники.

# Продажи в разрезе дня недели



Вернемся к графику продаж в разрезе дней недели и рассмотрим продавцов с наименьшим средним чеком - Stearns MacFeather, Ann Dull и Morningstar Green.

Из графика видно, что каждый продавец имеет примерно одинаковое кол-во продаж в рамках недели. Т.е. низкое кол-во продаж, либо низкая общая выручка продавца никак не связана с тем, что, например, продавец работает только по определенным дням недели.



# Дальнейший анализ покупателей

Руководство магазина должно провести дополнительные анализ в части продавцов:

Необходимо выяснить как давно продавцы с низкой выручкой работают в магазине. Например, если это новый продавец и его выручка достаточно низкая, то возможно нужно время чтобы сделать объективную оценку по работе сотрудника. Если же сотрудники давно работают в компании и имеют низкую выручку, то вероятно для компании будет дешевле сократить персонал, оставив только тех продавцов, которые приносят стабильно среднюю выручку магазину (~1.0-1.5 млрд. рублей).