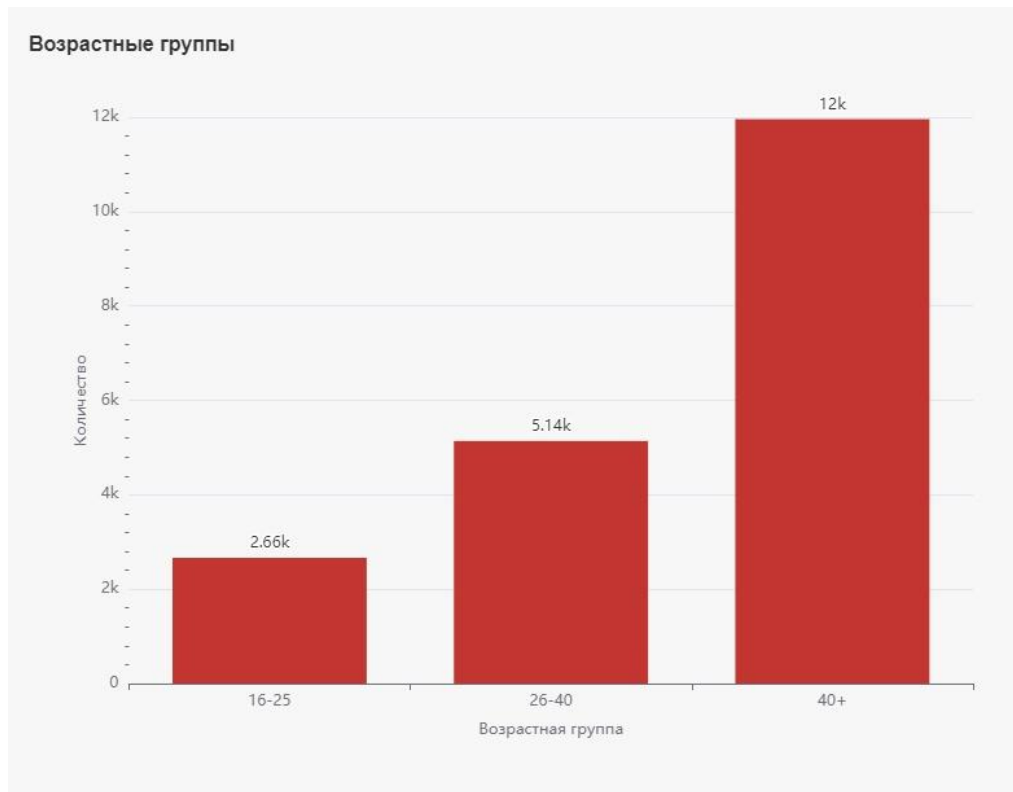




# Дашборд продаж магазина

# Аудитория магазина



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

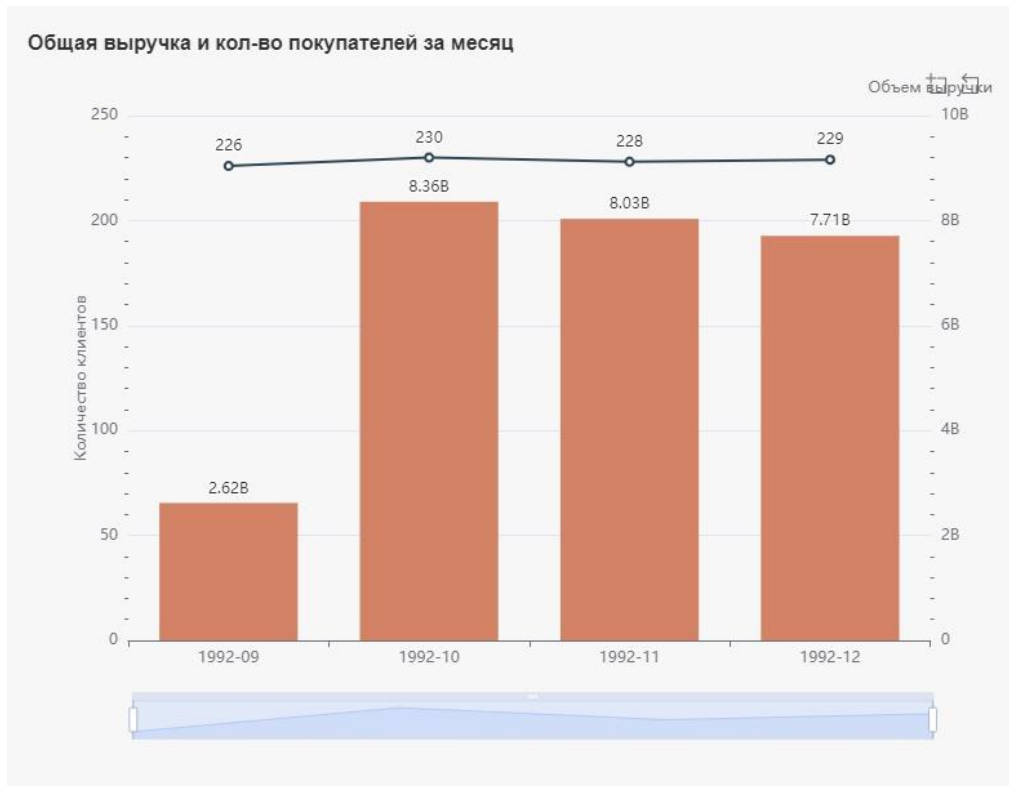
Оставшиеся 40% разделены между аудиторией 26-40 лет и 16-25.

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

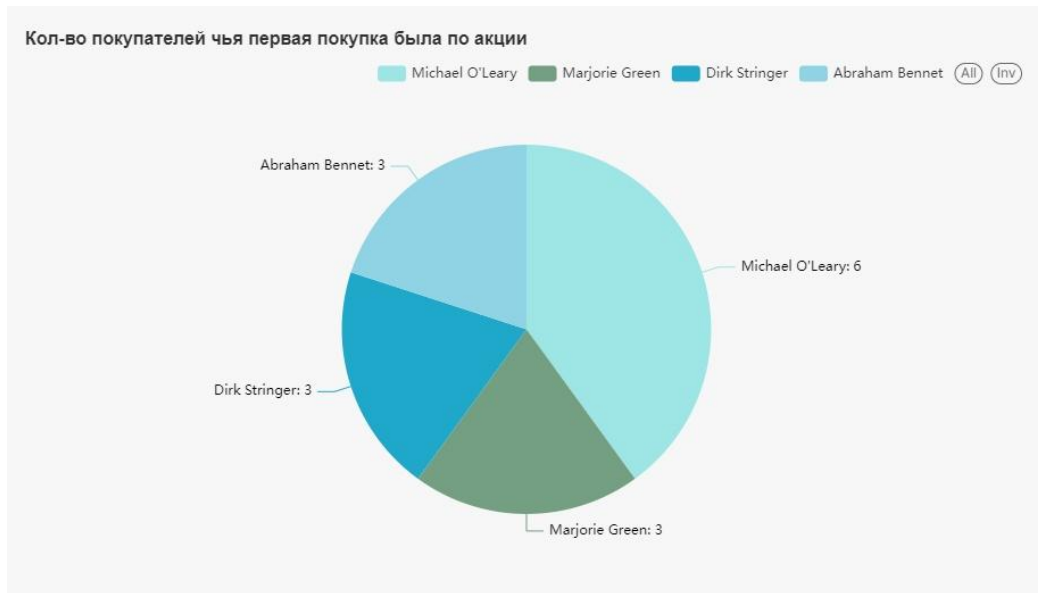
# Объем выручки магазина и приток клиентов

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

Из графика видно, что рост выручки магазина явно не связан с увеличением количества клиентов, т.к. на протяжении представленного периода времени количество клиентов было примерно одинаковое.



# Количество покупателей, чья первая покупка была по акции



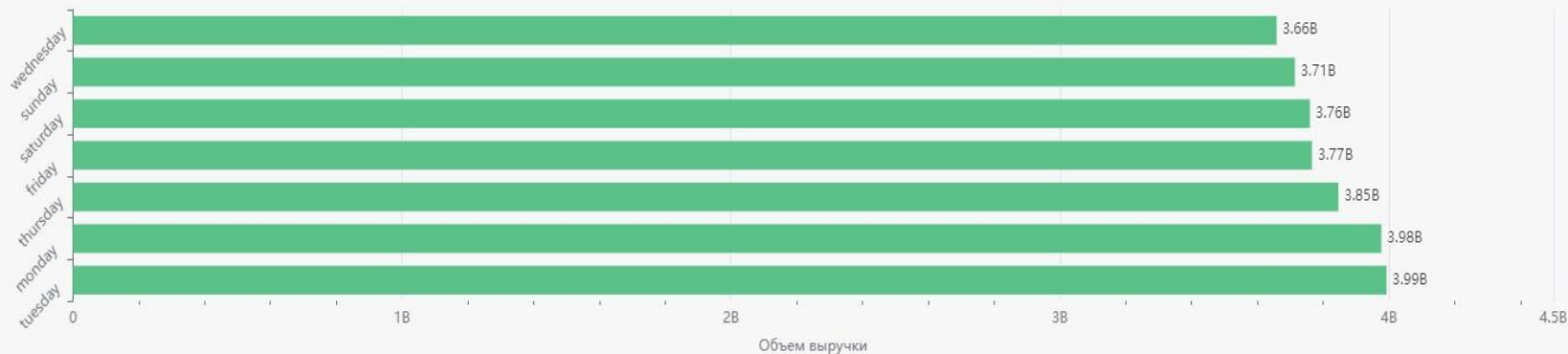
На диаграмме слева можно увидеть количество покупателей, в разрезе продавцов, чья первая покупка была по акции.

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

Суммарная выручка по неделям

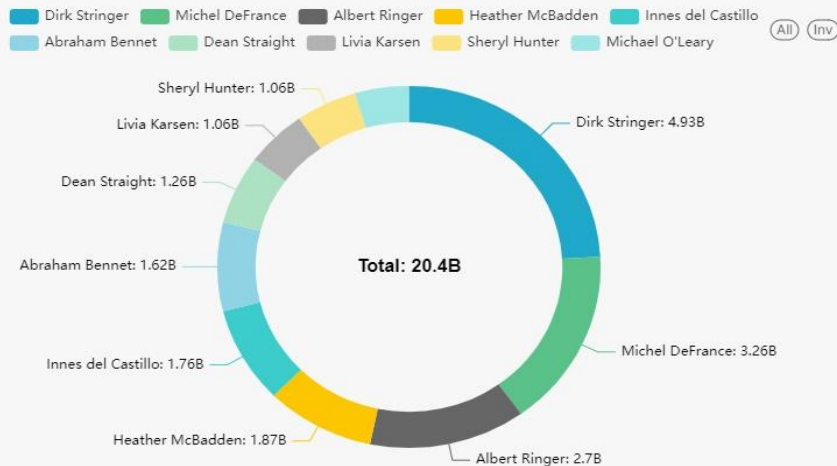


На графике выше можно увидеть, что существенного разброса между продажами в зависимости от дня недели - нет.

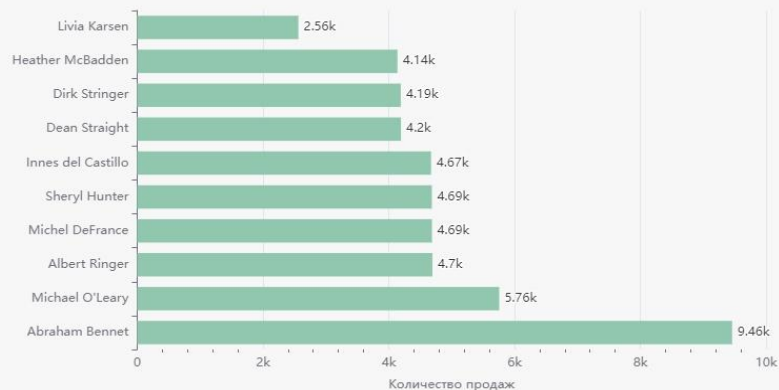
Единственный день, в который продажи идут хуже в отличие от дня лидера вторника - это среда.

# Топ 10 продавцов по объему продаж и выручки

Топ-10 продавцов по выручке



Топ-10 продавцов по продажам

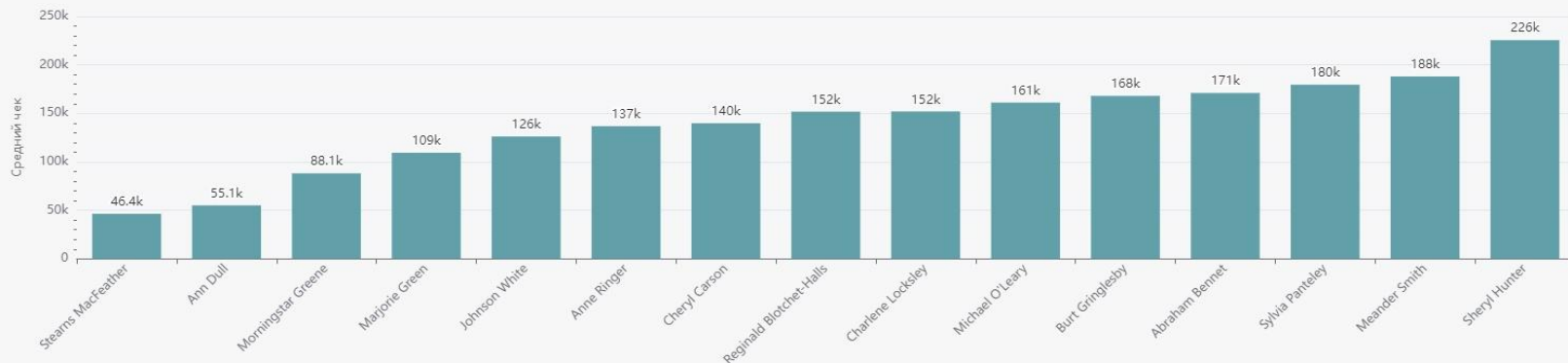


Из графиков выше видно, что продавцами с наибольшими выручками являются продавцы с не самым большим количеством продаж, а примерно средним для топ-10 продавцов по количеству продаж.

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.

# Продавцы с наименьшим средним чеком

Средний (наименьший) чек

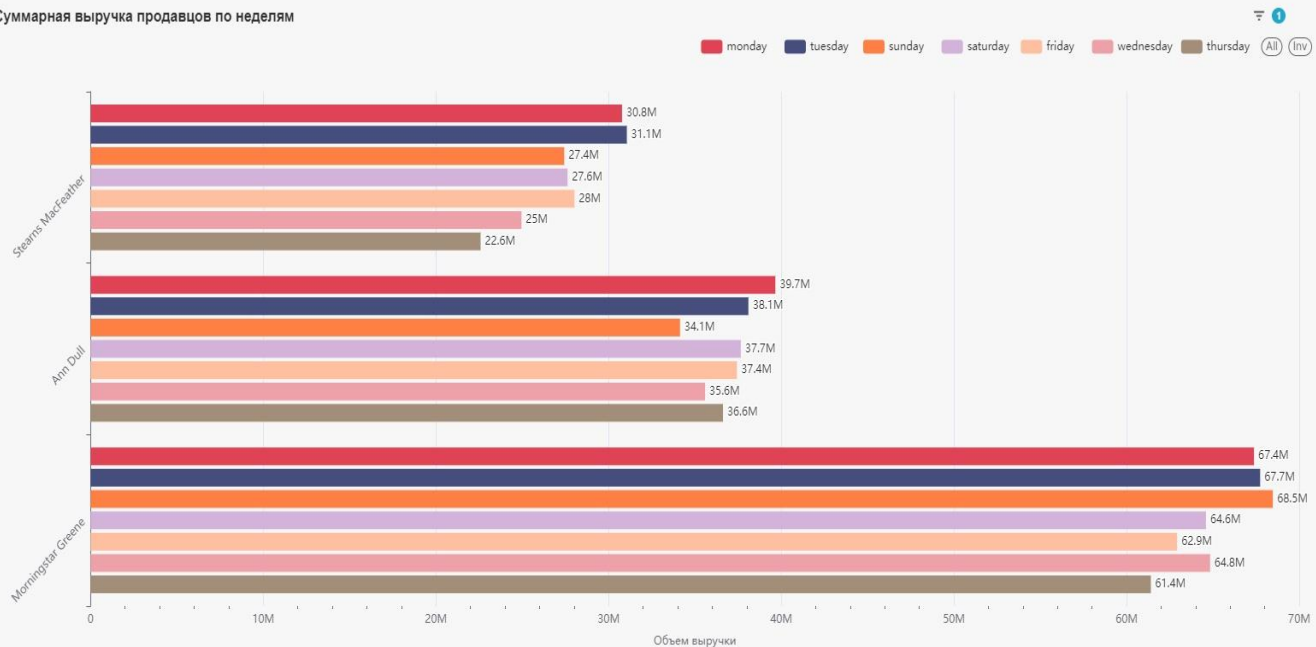


При этом если мы рассмотрим топ-3 продавцов с наибольшим количеством продаж, то сможем увидеть, что двое продавцов (Abraham Bennet Michael O'Leary) входят в список продавцов со средним чеком, который меньше общего среднего чека продавцов.

По продавцам с чеком меньше 100 тыс. однозначного вывода сделать нельзя, это могут быть как сотрудники, показывающие плохой результат в целом, так и недавно устроившиеся сотрудники.

# Продажи в разрезе дня недели

Суммарная выручка продавцов по неделям



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).

Дополнительно, необходимо посмотреть кто был принят на работу в период сентября-октября, т.к. именно в этот промежуток времени выручка магазина имела наибольший рост. Для данных продавцов можно сделать премии, либо какие-то другие поощрения, которые положительно скажутся на их дальнейшей работе.