

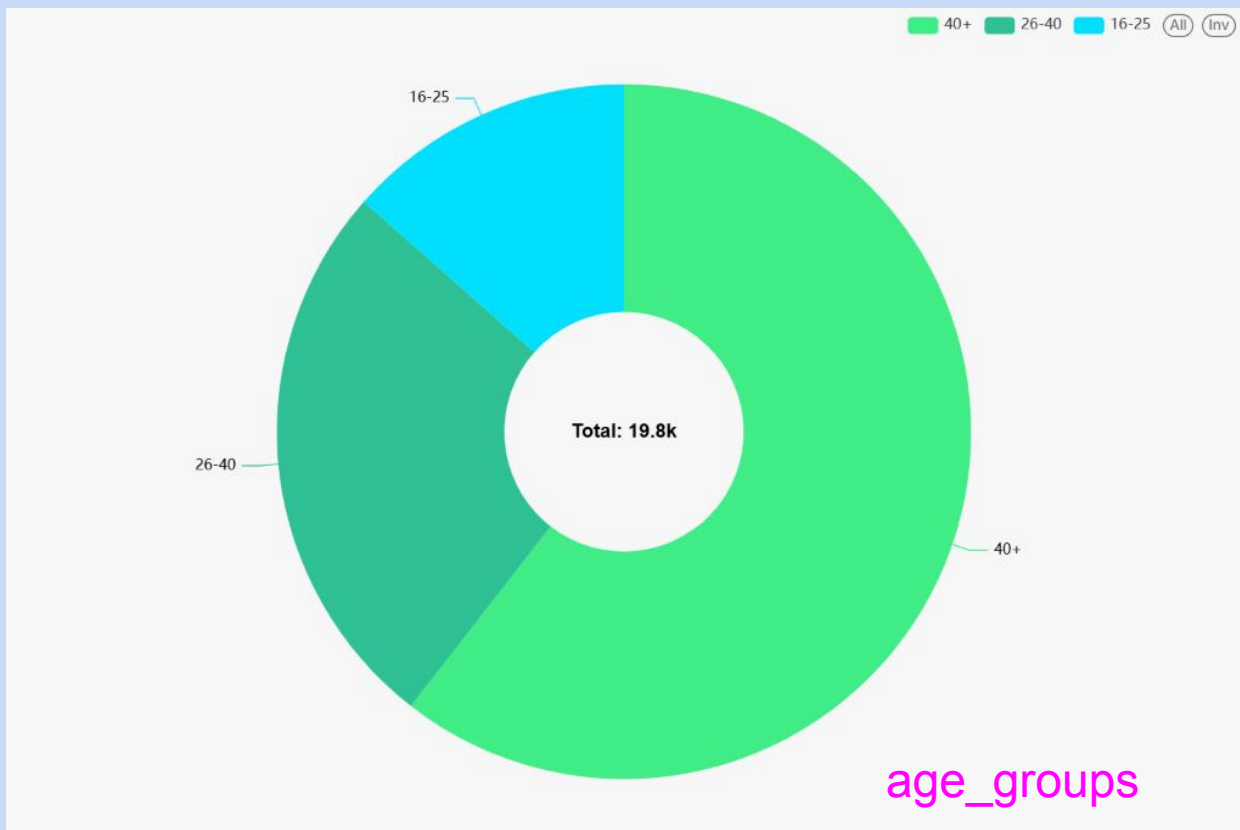
Проект: “Продажи”

План презентации:

- ❖ Возрастные группы покупателей
- ❖ Уникальных покупателей и выручка, которую они принесли
- ❖ Покупатели, первая покупка которых была в ходе проведения акций
- ❖ Анализ выручки продавцов
- ❖ Данные по выручке каждого продавца по дням недели



Возрастные группы покупателей



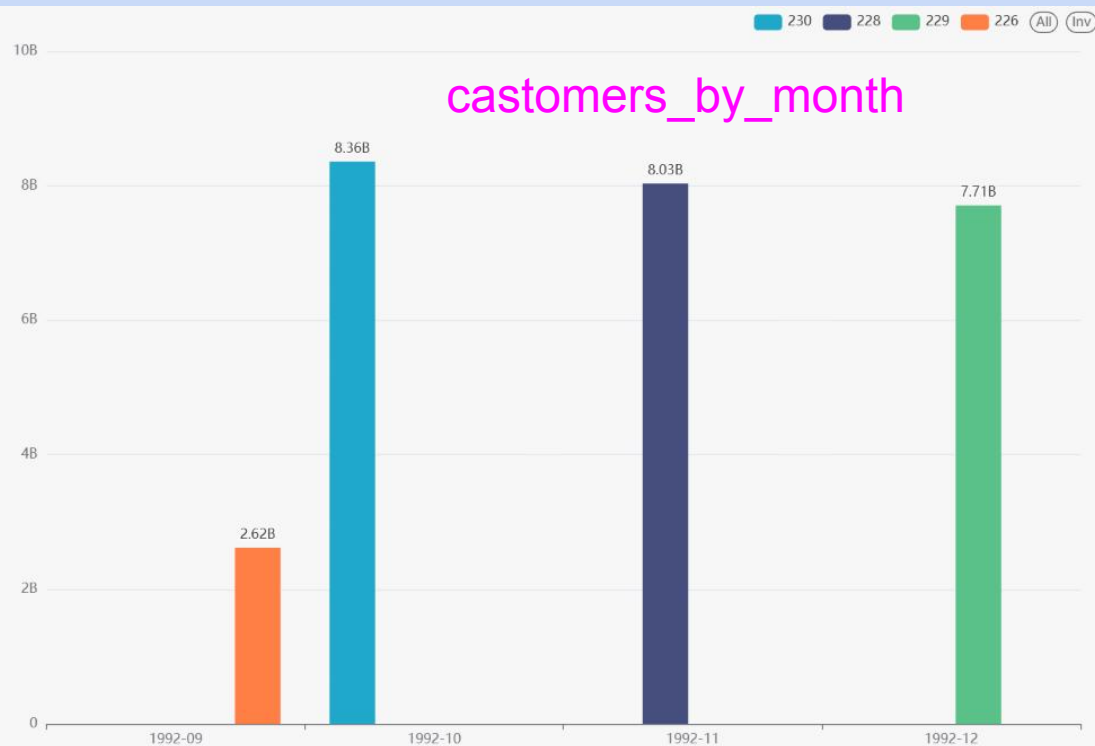
Группа 40+
составляет 60%

Группа 16-25
составляет 13%

Группа 26-40
составляет 26%

Необходимо изучить потребности данных групп покупателей. Основной акцент нужно делать на группу 40+, так как , она и дает основной доход. Рекомендации: усилить маркетинг, предложить программы лояльности. Если компания планирует привлечь больше покупателей из возрастной группы 16-25 лет, необходимо задуматься о новом продукте.

Уникальные покупатели и выручка которую они принесли



Нужно проанализировать успех октябрьских продаж(реклама, удачные акции, сезонность, новый продукт). На основе выводов октябрьского успеха возможно увеличивать бюджет на рекламу, акции. Так же мы наблюдаем небольшой спад в ноябре и декабре, что требует мониторинга. Если количество покупателей продолжит снижаться, можно провести опросы клиентов, посмотреть на изменение ассортимента.

Наименьшая выручка в сентябре
2,62 млрд

Самая высокая выручка в
октябре 8,36 млрд
(при почти таком же количестве покупателей, всего +4
человека)

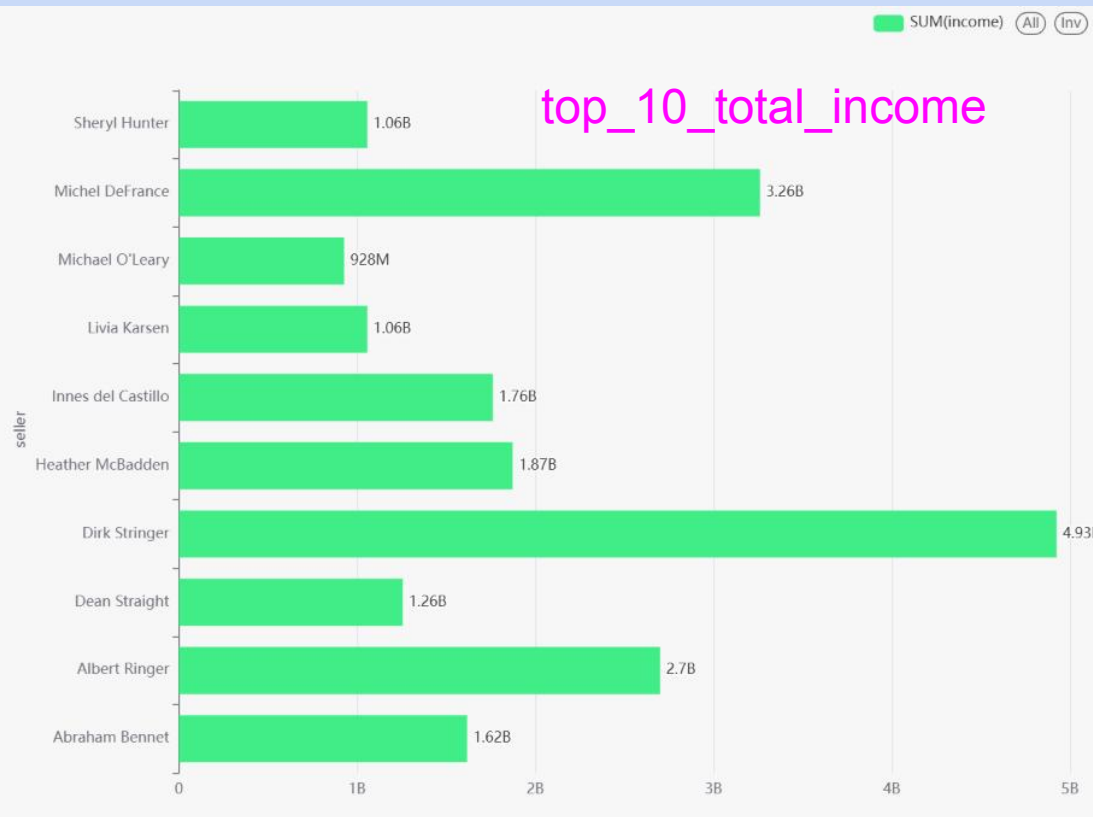
Покупатели, первая покупка которых была в ходе проведения акций



Мы видим что самой успешной маркетинговой компанией была компания сентября 1992 года. Нужно проанализировать какие именно акции, бонусы или скидки сработали лучше всего и повторить их в следующий раз. Акции это инструмент **привлечения и удержания** клиентов. Также, из данной диаграммы мы можем сделать вывод о работе продавцов. Например Michael O'Leary привлек 6 клиентов и оказался самым эффективным продавцом во время проведения акции.

Большинство первых покупок
были совершены 21-22
сентября 1992 года

Анализ выручки продавцов



Dirk Stringer является абсолютным лидером при среднем количестве сделок его доход выше чем у Michel DeFrance почти в 1,5 раза. Следует также заметить Livia Karsen при количестве сделок равной 2 564 имеет выручку равную 1,06 млрд. Можно выяснить с какими именно категориями продуктов работают данные продавцы.

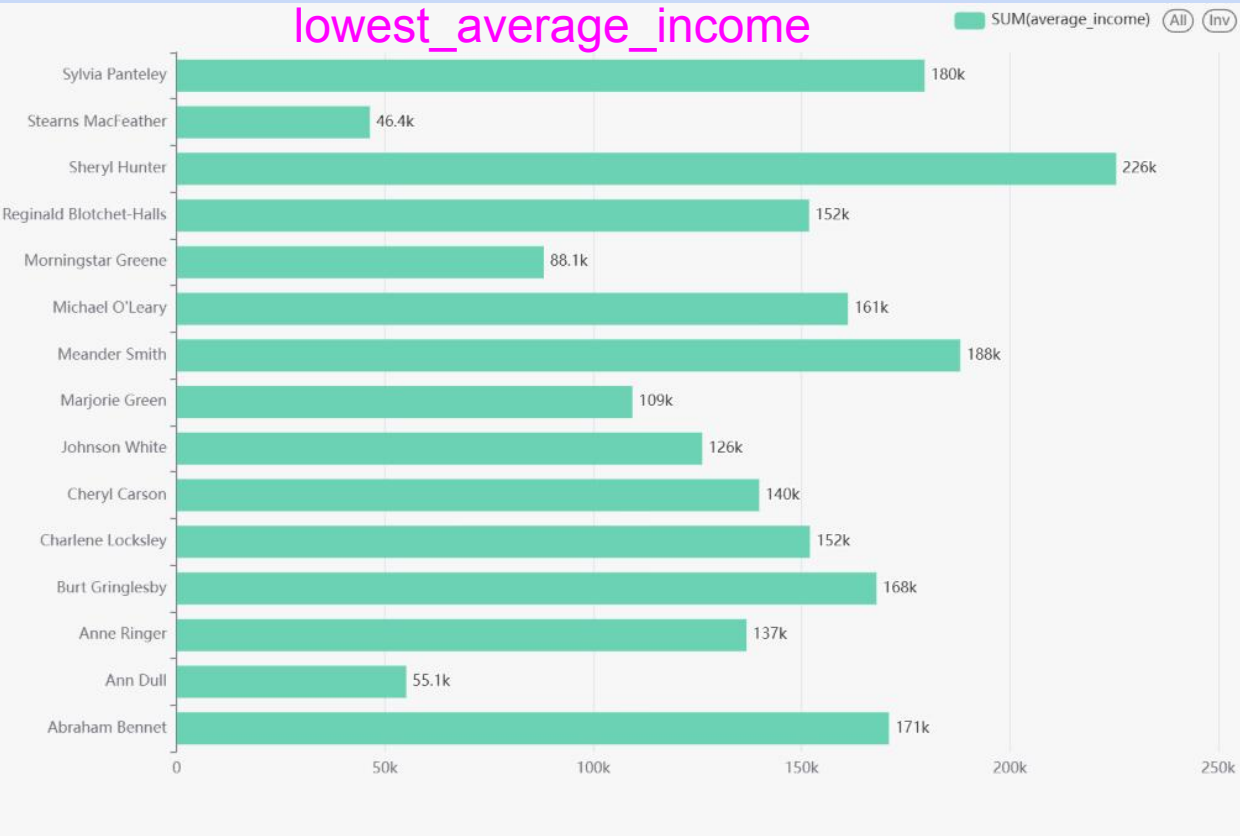
Основной вывод : большое количество сделок не равно большой прибыли.

Рекомендации :

- изучить кейсы успешных продавцов;
- на основе изученного сделать вывод и обучить остальных продавцов;
- мотивировать работников на дальнейшую, успешную, работу.

Анализ продуктивности
продавцов по выручке и
количеству сделок

Анализ выручки продавцов

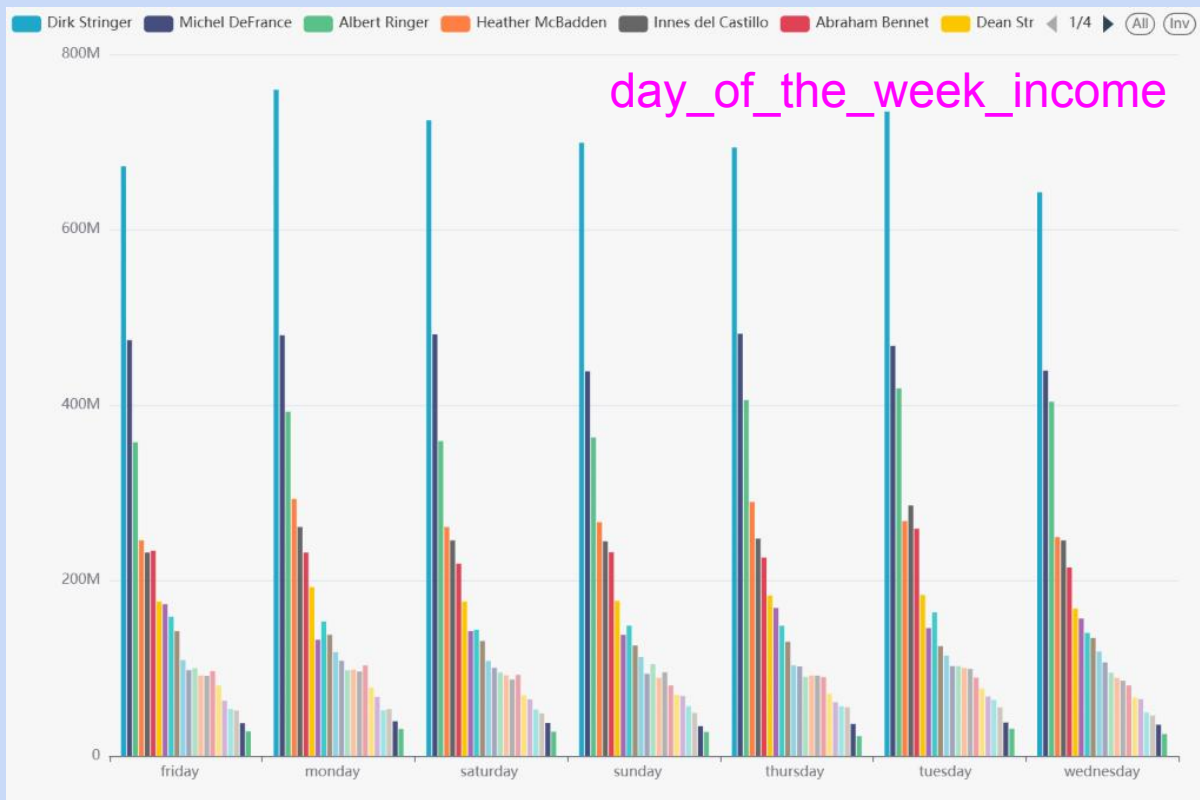


Существует значительный разрыв в выручке. Необходимо посмотреть активность в продажах, клиентские базы, стоимость продуктов с которыми работают продавцы.

Рекомендации: - рассмотреть возможность обучения менее эффективных продавцов, -внедрить систему мотивации, -проработать клиентскую базу(возможно перераспределить ее среди более успешных работников)

Продавцы, чья выручка за сделку ниже средней

Данные по выручке каждого продавца по дням недели



Самые слабые результаты показывают Stearns MacFeather(22-21 млн в день) и Ann Dull(35-40 млн в день). Понедельник лучший день продаж для большинства продавцов. В среду мы наблюдаем общее снижение выручки. Далее видим стабилизацию прибыли.

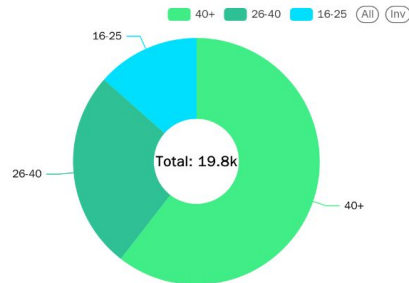
Рекомендации:

- Для топ продавцов ввести бонусы за наставничество;
- Пересмотреть распределение клиентской базы;
- Пересмотреть роли в компании для Stearns MacFeather и Ann Dull;
- В среду и в пятницу запускать спецпредложения.

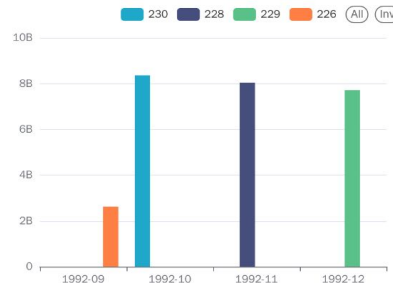
Топ три самых эффективных продавцов:

- ❖ Dirk Stinger (759 млн)
- ❖ Michel DeFrance(480 млн)
- ❖ Albert Ringer(420 млн)

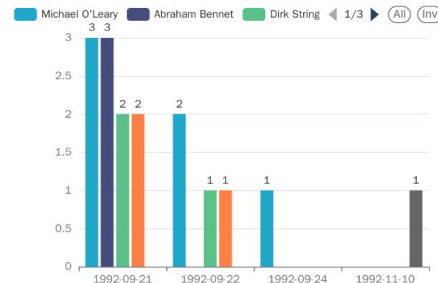
age_groups



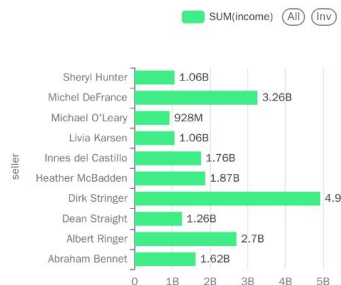
customers_by_month



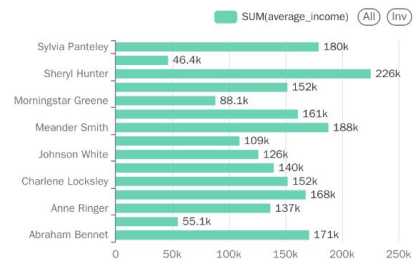
special_offer



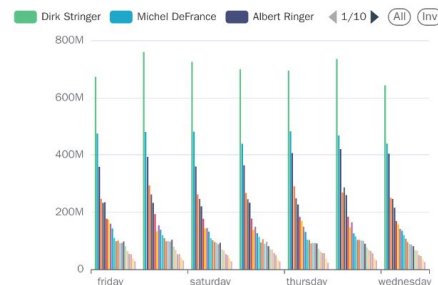
top_10_total_income



lowest_average_income



day_of_the_week_income



Итогом проведенной работы является данный dashboard, с которым можно ознакомиться перейдя по ссылке

<https://9552b7db.us1a.app.pre set.io/superset/dashboard/p/G46gA12e2bv/>