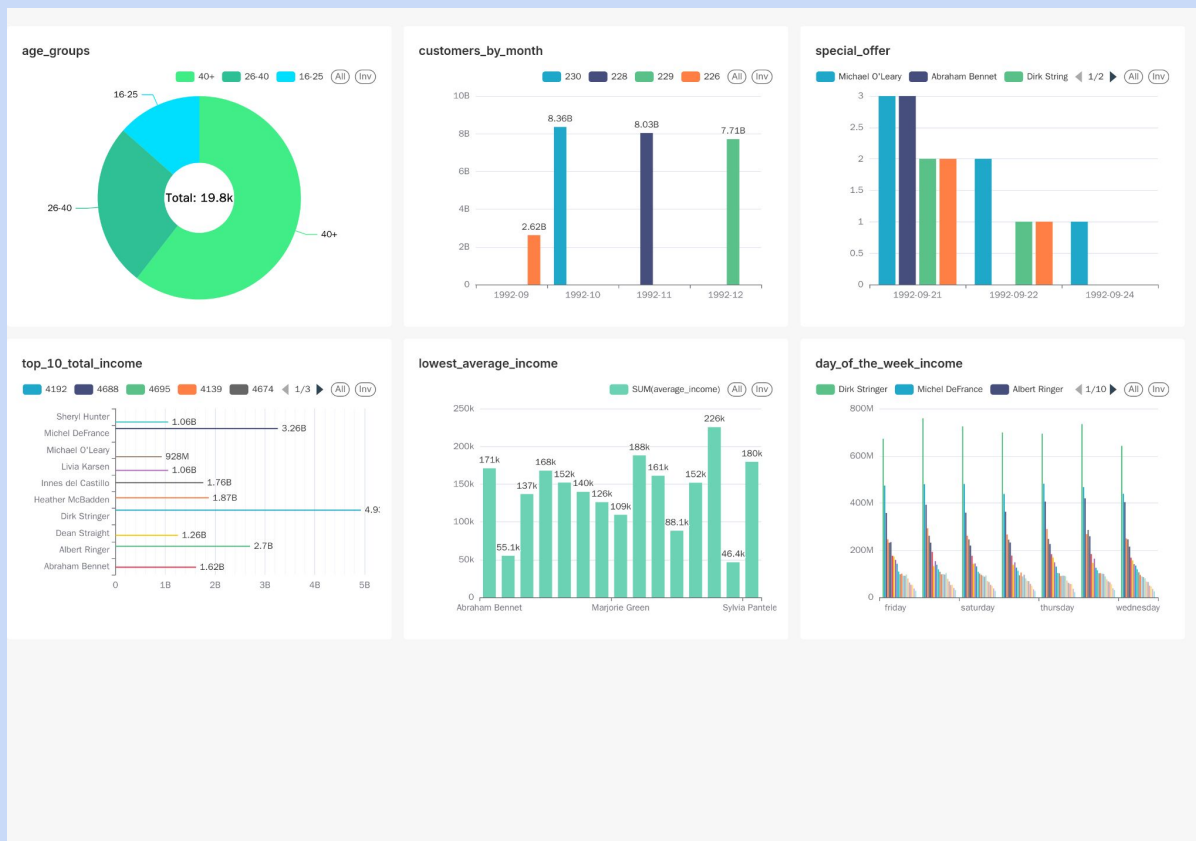


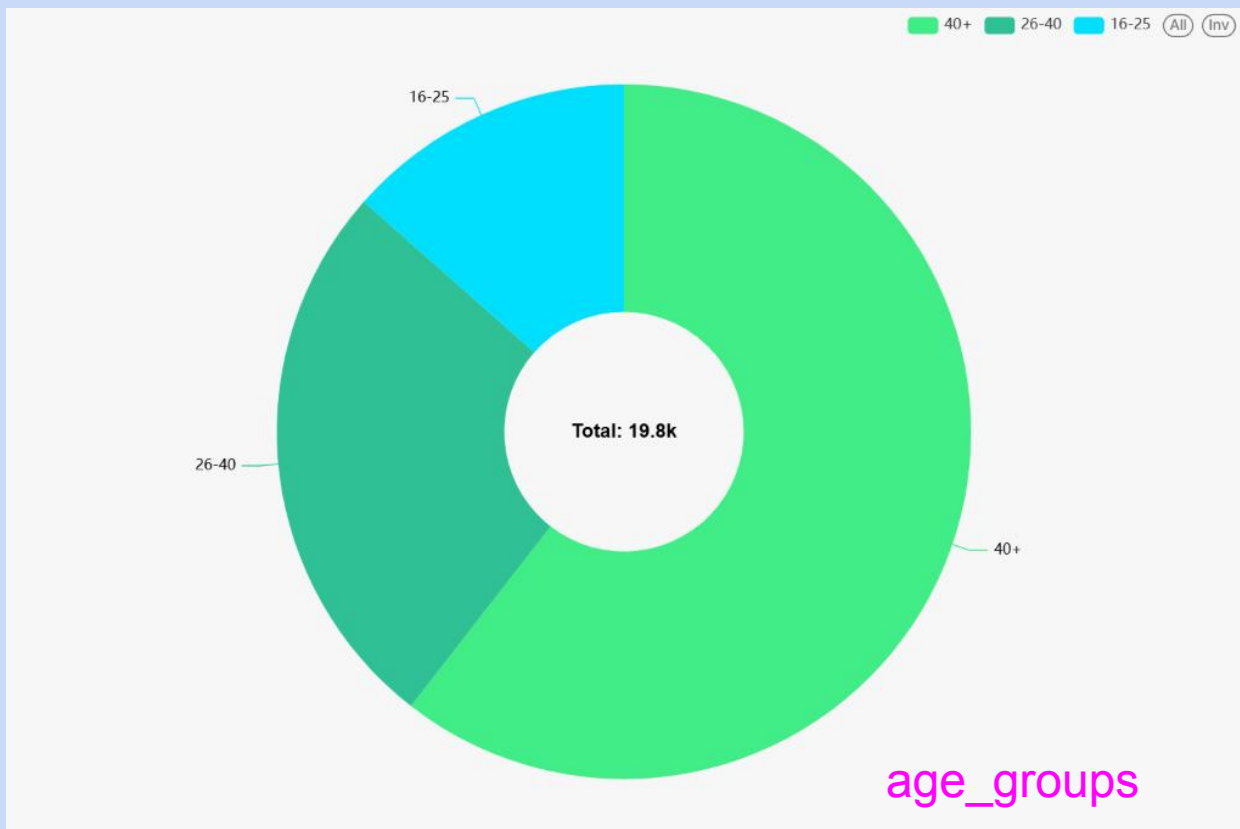
# Проект: “Продажи”

# 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

customers\_by\_month

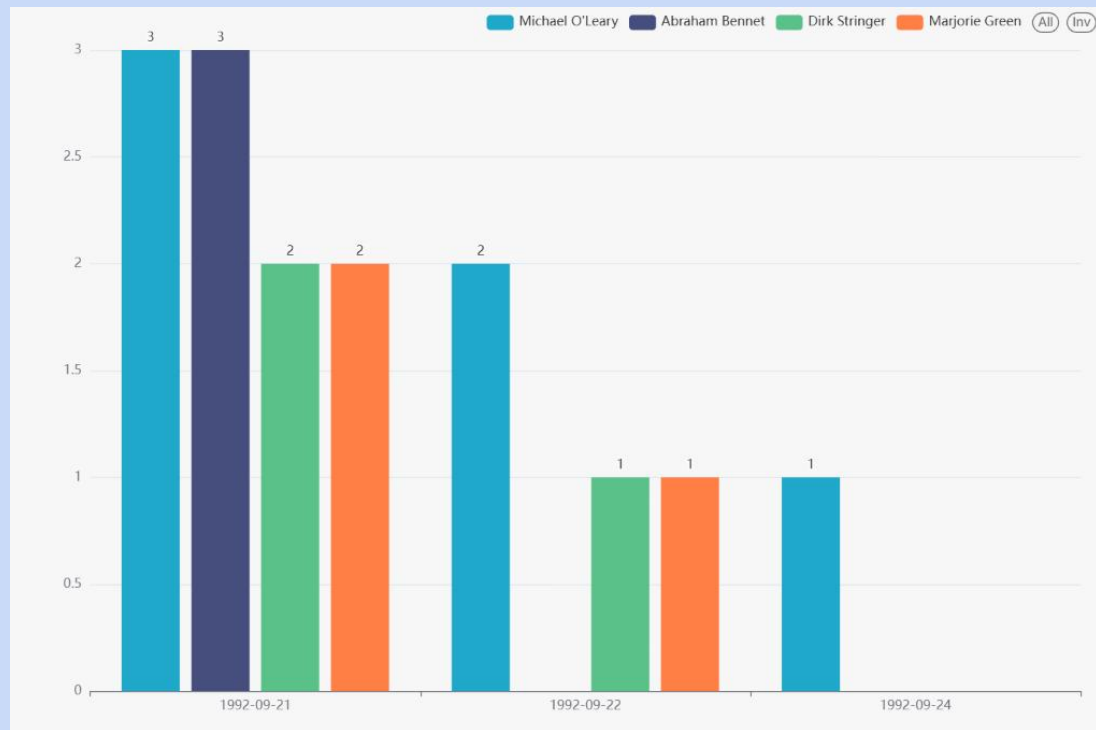


Нужно проанализировать успех октябрьских продаж(реклама, удачные акции, сезонность, новый продукт). На основе выводов октябрьского успеха возможно увеличивать бюджет на рекламу, акции. Так же мы наблюдаем небольшой спад в ноябре и декабре, что требует мониторинга. Если количество покупателей продолжит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



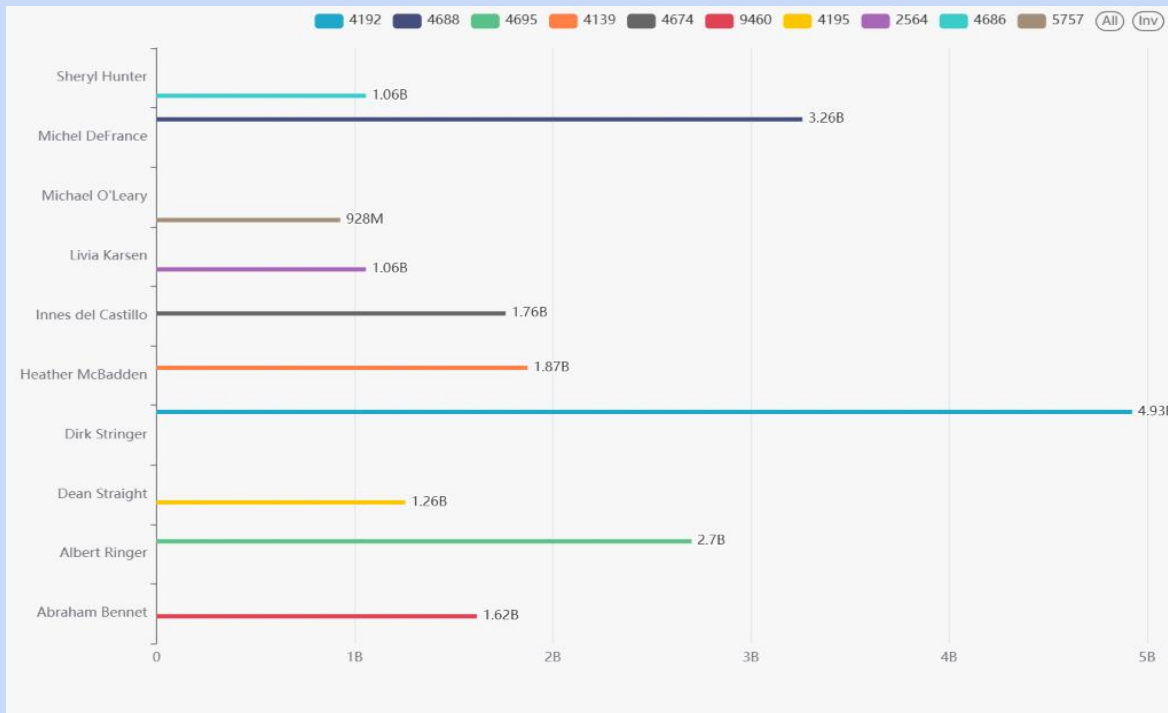
Мы видим что самой успешной маркетинговой компанией была компания сентября 1992 года. Нужно проанализировать какие именно акции, бонусы или скидки сработали лучше всего и повторить их в следующий раз. Акции это инструмент **привлечения и удержания** клиентов. Также, из данной диаграммы мы можем сделать 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

special\_offer

# Анализ выручки продавцов

## top\_10\_total\_income



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.

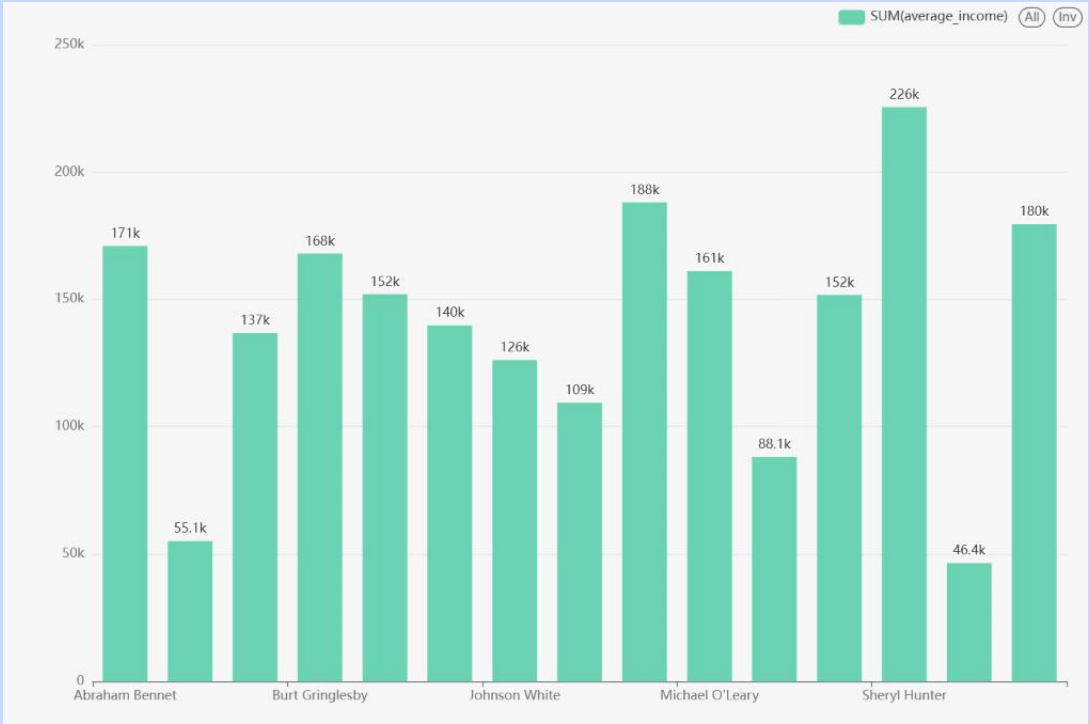
### Рекомендации :

- 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

lowest\_average\_income

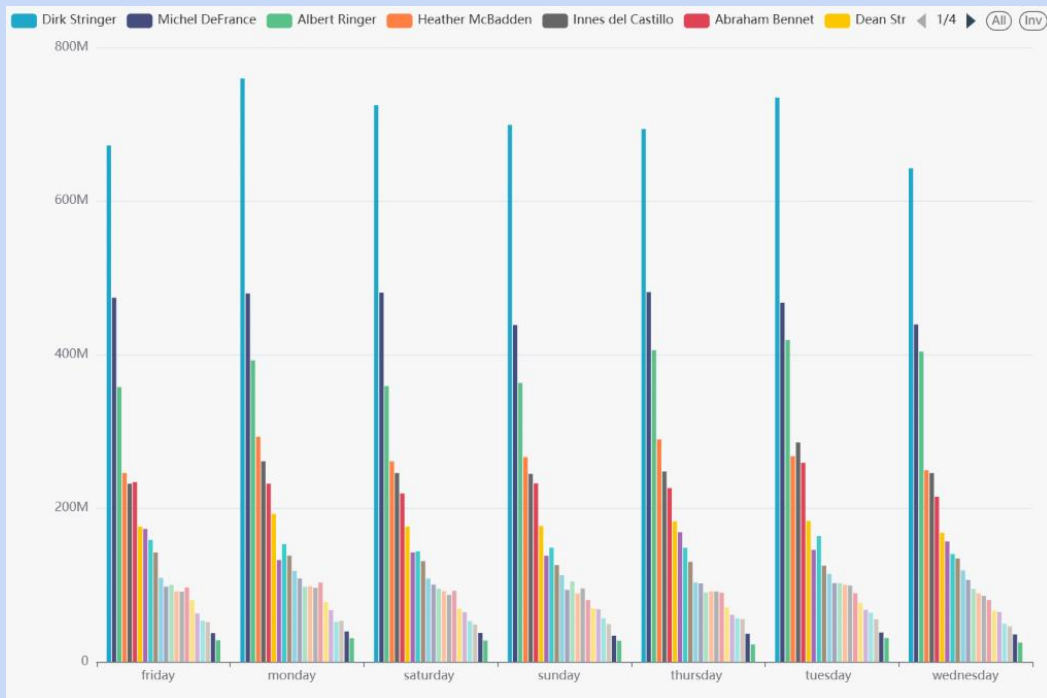


Существует значительный разрыв в выручке. Необходимо посмотреть активность в продажах, клиентские базы, стоимость продуктов с которыми работают продавцы.

**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.

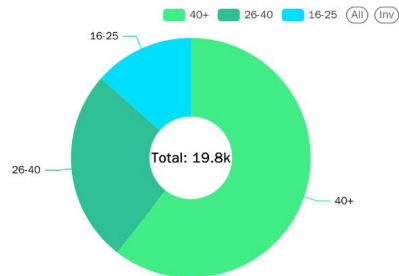
day\_of\_the\_week\_income

Топ три самых эффективных продавцов:

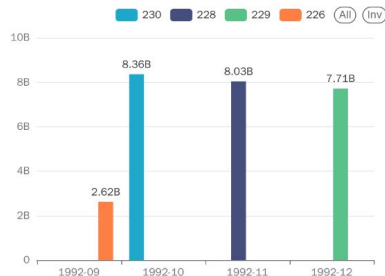
- ❖ Dirk Stinger (759 млн)
- ❖ Michel DeFrance(480 млн)
- ❖ Albert Ringer(420 млн)



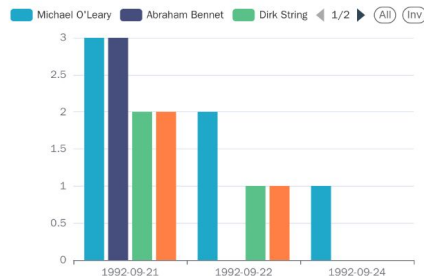
age\_groups



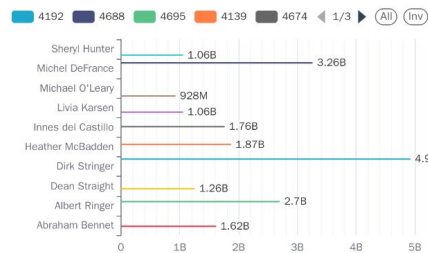
customers\_by\_month



special\_offer



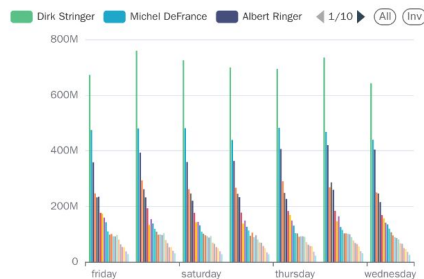
top\_10\_total\_income



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.presest.io/superset/dashboard/p/Qp1xAw7Av3I/>