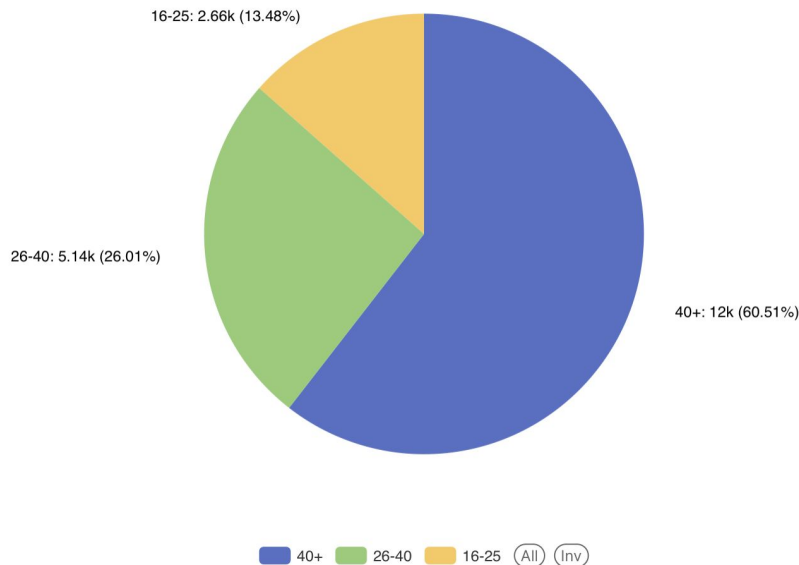


Анализ базы данных торговой площадки

...

Проект: Продажи

Отчет о количестве покупателей в трёх возрастных группах

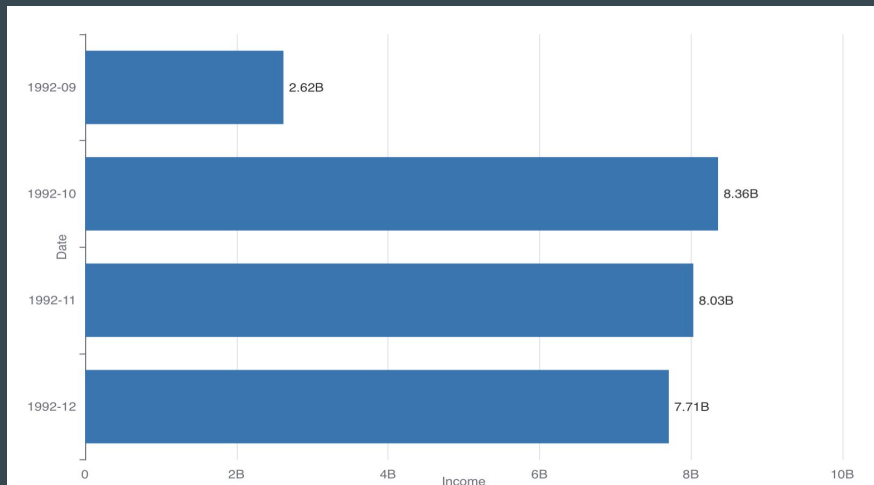


Больше всего покупателей в категории за 40 - они составляют более 60% (12к).

Далее чуть больше 26% (5.14к) приходится на возрастную группу 26 - 40.

Меньше всего покупаю молодые люди в возрасте 16-25 - всего 13% (2.66к).

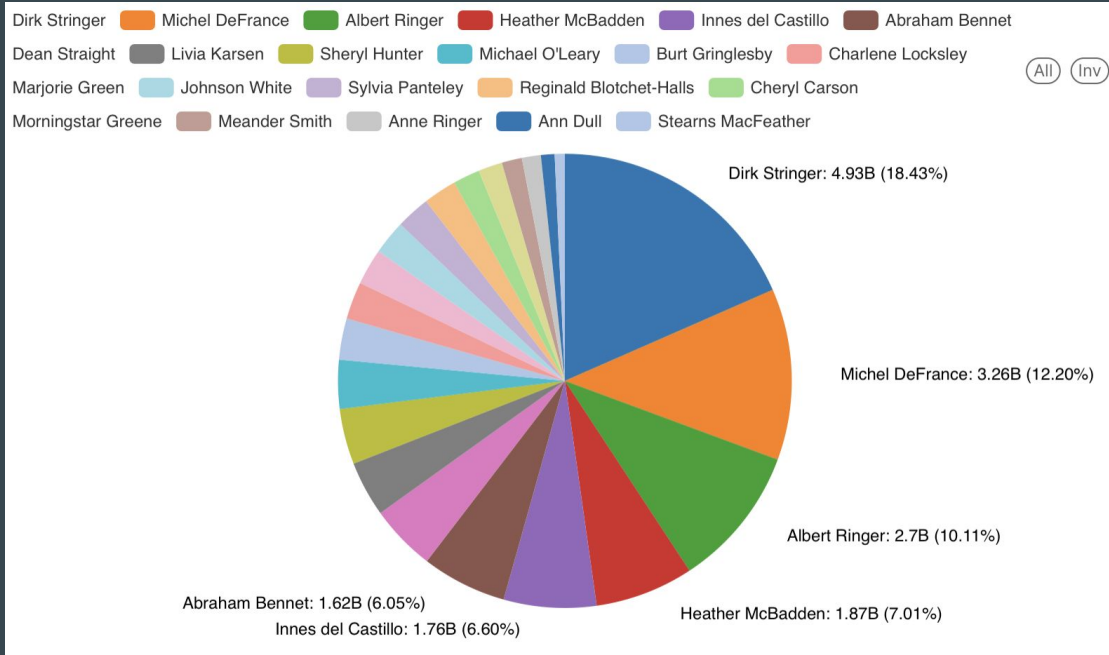
Отчет по количеству уникальных покупателей и выручке, которую они принесли



Всего в период с сентября по декабрь 1992 года было 228 уникальных покупателей в среднем.

Наибольшая выручка была в октябре, а наименьшая в сентябре, так как данные взяты с 21 по 30 число месяца.

Отчет о о выручке продавцов



Самым производительным продавцом является Dirk Stringer - 18%(4.93B) от суммы всех продавцов приходится на него.

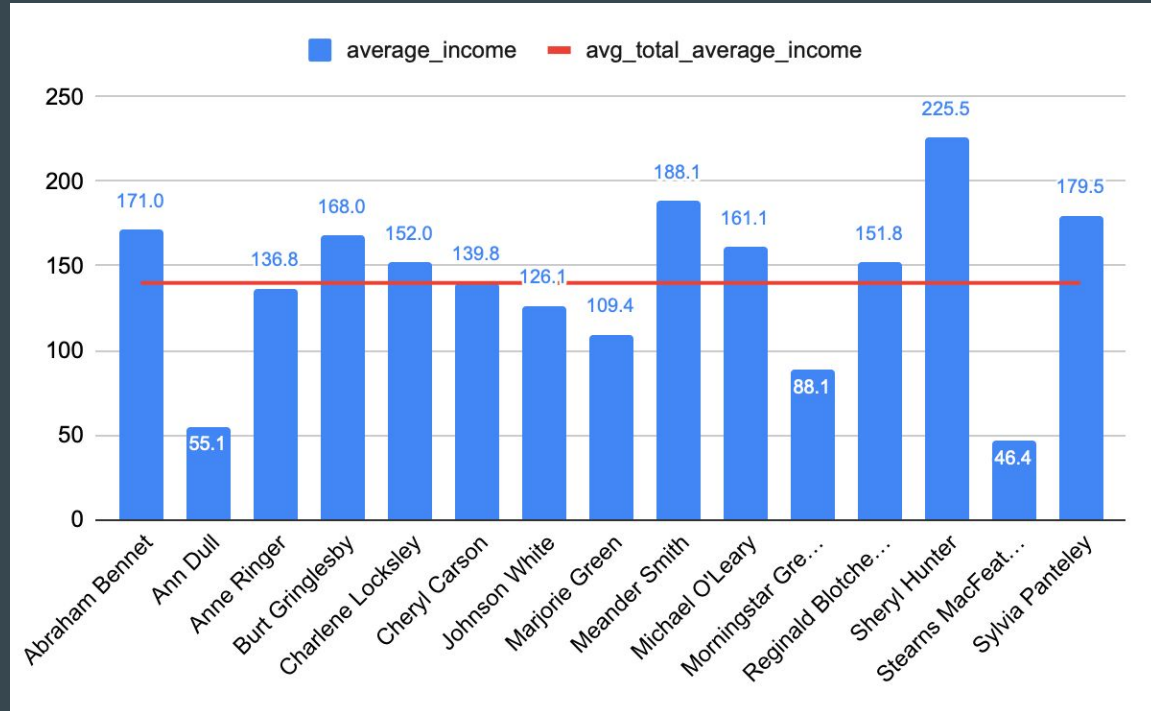
Самый маленький процент от суммы продаж на Stearns MacFeather - 0,7%(192M).

Продавцы с маленькой средней выручкой за сделку

Самая маленькая средняя
выручка у Stearns MacFeather
- 46.4к

Наибольшая, в данном отчёте,
у Sheryl Hunter - 226к

Средняя выручка по всем
этим продавцов - 140к



Выводы

- I. По данным о возрастных группах покупателей видно, что большинство покупателей (более 60%) приходится на категорию старше 40 лет. Это может указывать на то, что целевая аудитория скорее старше и, возможно, более финансово устойчива. Однако следует обратить внимание на молодежь в возрасте 16-25 лет, так как их доля в общем числе покупателей составляет лишь 13%. Возможно, стоит провести анализ причин их низкого участия и разработать стратегию привлечения этой аудитории.
- II. За период с сентября по декабрь 1992 года было 228 уникальных покупателей в среднем. Стоит обратить внимание на то, что выручка в разные месяцы отличается, при этом октябрь выделяется наибольшей выручкой. Это может быть связано с сезонными факторами или акциями и предложениями в этот период, что может послужить основой для дальнейшего планирования маркетинговых кампаний.
- III. Из отчета о выручке продавцов видно, что Dirk Stringer является наиболее производительным продавцом, принеся 18% от общей суммы продаж. С другой стороны, Stearns MacFeather приносит всего 0,7% выручки, что может быть связано с низкой эффективностью его работы или спецификой его клиентской базы.
- IV. Средняя выручка по всем продавцам составляет 140к. Однако важно обратить внимание на то, что средняя выручка у разных продавцов значительно различается - от 46.4к у Stearns MacFeather до 226к у Sheryl Hunter. Это может указывать на различия в навыках продаж и стратегиях работы с клиентами у различных продавцов.

Ссылка на Дашборд

https://ac8b63f7.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key=kl3bOgBxxl4xMfbDYqq_YhTPTuGuYqvnLyE10kfvF5_g8DKJpwJu4ZyMASFbMrkL