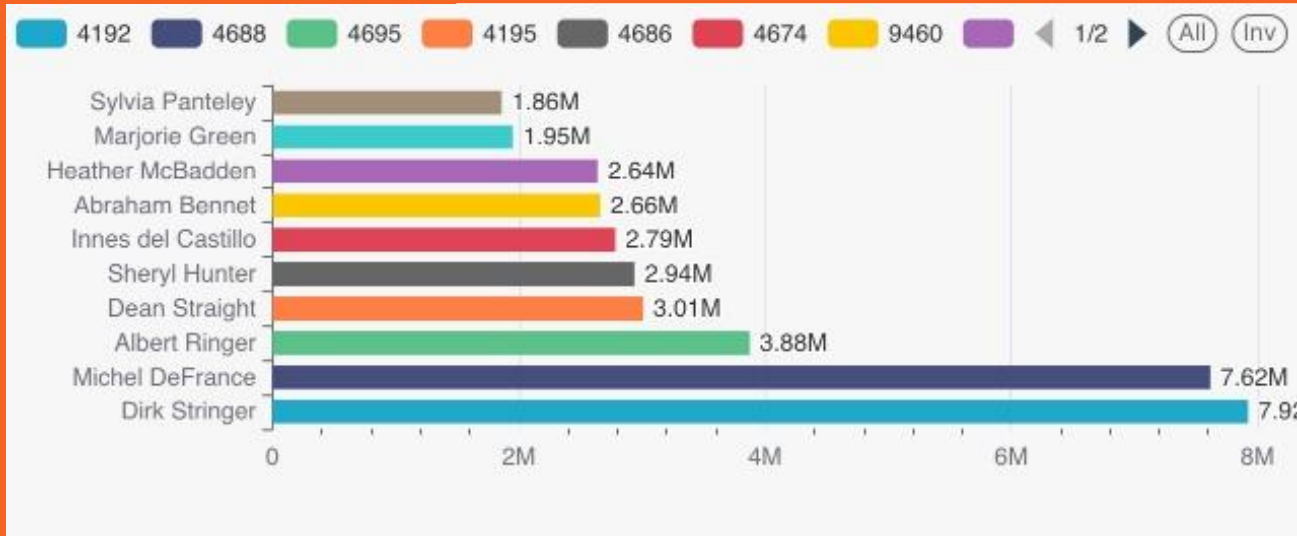

первая часть отчетов включает информацию о продавцах:

- 1) самая большая выручка
- 2) сама низкая выручка в отношении средней выручки всех продавцов
- 3) итоговый отчет по всем дням недели и всем продавцам

вторая часть отчетов включает информацию о покупателях:

- 1) возрастные группы покупателей
 - 2) информацию по месяцам о покупателях и выручке
 - 3) покупатели пришедшие по акции
-

отчет по продавцам с наибольшей выручкой

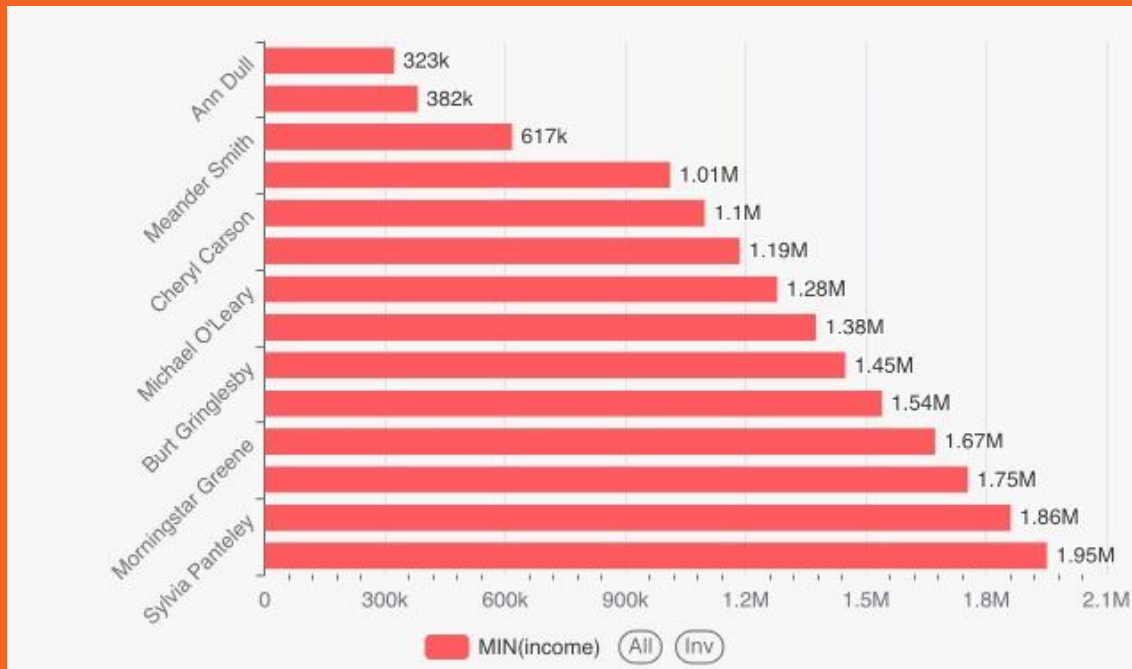


На данном графике представлен топ 10 продавцов, где

- самое большое количество продаж на сумму 7.92M у Dirk Stringer
- самое большое количество проданных товаров 9460 у Abraham Bennet на сумму 2.66M, а также 6240 проданных товаров на сумму 1.95M у Marjorie Green

Можно более детально изучить продажи Abraham Bennet тк у него в 2 раза больше проданных товаров и вместе с тем сумма продаж меньше в 3 раза чем у Dirk Stringer. Вероятно применение скидок, либо понять специфику продаж Abraham Bennet и возможно провести мк для других продавцов с целью увеличения кол-ва продаж.

отчет с продавцами, чья выручка ниже средней выручки всех продавцов



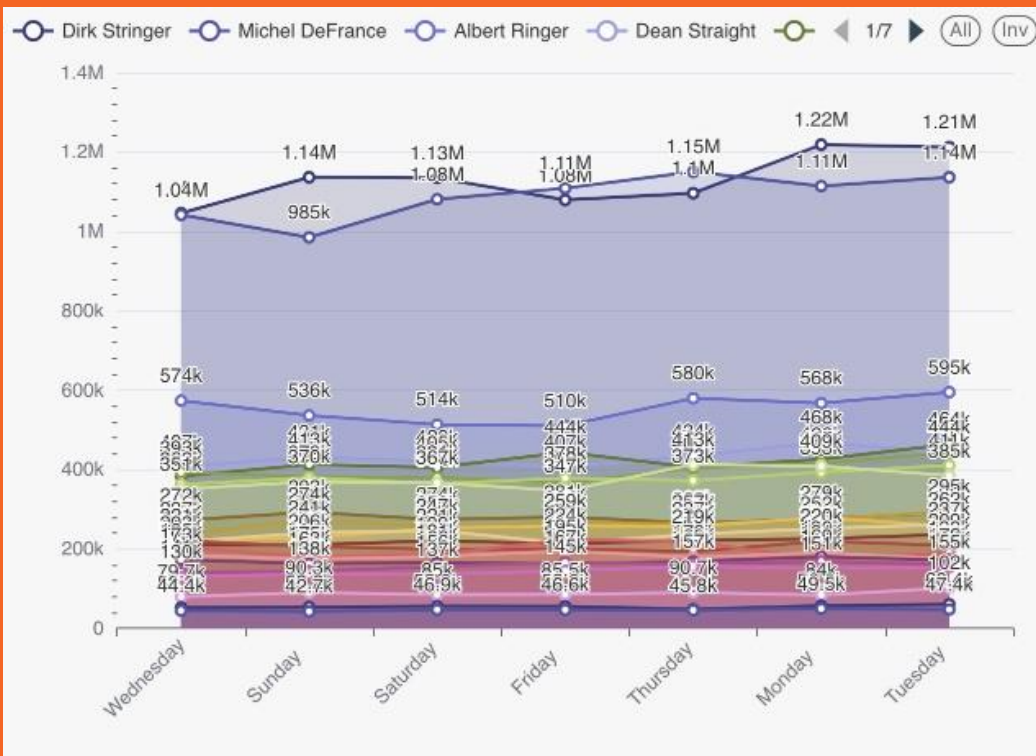
В данный отчет входит 14 продавцов где минимальная продажа за весь период 323K у Ann Dull, а максимальная 1,95M у Marjorie Green

Необходимо проверить что повлияло на такие низкие продажи 14 продавцов:

- отпуск в даты проведенного анализа
- роль сотрудника (стажер/менеджер с опытом)

исходя из данных следующего анализа подумать как улучшить работу сотрудников (тренинги, наставничество и тп) Можно использовать опыт топ перформеров с предыдущего слайда

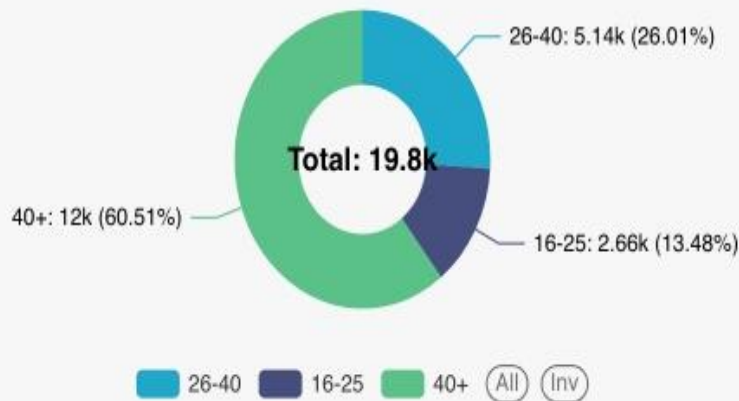
Отчет с данными по выручке по каждому продавцу и дню недели



Из данного графика видно что:

- максимальная выручка у двух продавцов Dirk Stringer и Michel DeFrance сильно выше остальных на протяжении всех дней
- большинство продавцов находятся на уровне 300K

Возрастные группы покупателей



Круговая диаграмма показывает нам что за весь период было покупателей 19800 человек

Наибольшее количество покупателей в возрастной группе 40+ (60,51%)

В возрастной категории 26-40 лет (26,01%)

В возрастной категории 16-25 лет (13,48%)

можно сделать анализ по самым покупаемым категориям товаров у различных возрастных групп и на основе него поработать с маржинальностью товара или спец предложениями с целью увеличения ср.чека или количества покупок

Отчет по количеству покупателей и выручкой по месяцам



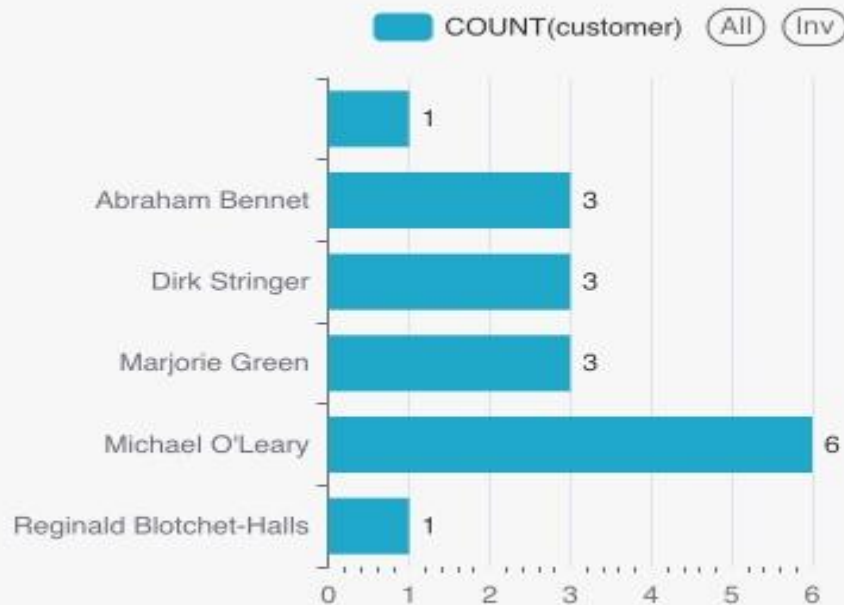
Из данного отчета следует что выручка в сентябре 1992г. была наименьшая (5,01M) при практически таком же количестве продаж (226) как и в другие месяца

Наибольшая выручка 15,9M была в октябре 1992г. с наибольшим количеством продаж (230)

провести анализ по октябрю и понять повлияла ли на рост сезонность или же кол-во и качество работы продавцов

Отчет по покупателям со спец.предложениями

special_offer_bar_chart



Из графика со спец. предложения мы видим 5 продавцов которые работали с покупателями чья первая покупка была по спец. предложению

Больше всего продаж (6) сделал Michael O'Leary