
Проект “Продажи”

Хекслет Анализ Данных

Наталья Грачева

Цель проекта:

- Анализ продаж компании за 4 месяца 1992г.

Задачи:

- анализ покупателя, покупательской способности
 - анализ отдела продаж, способы улучшения работы
-

Возрастные группы покупателей

age_groups



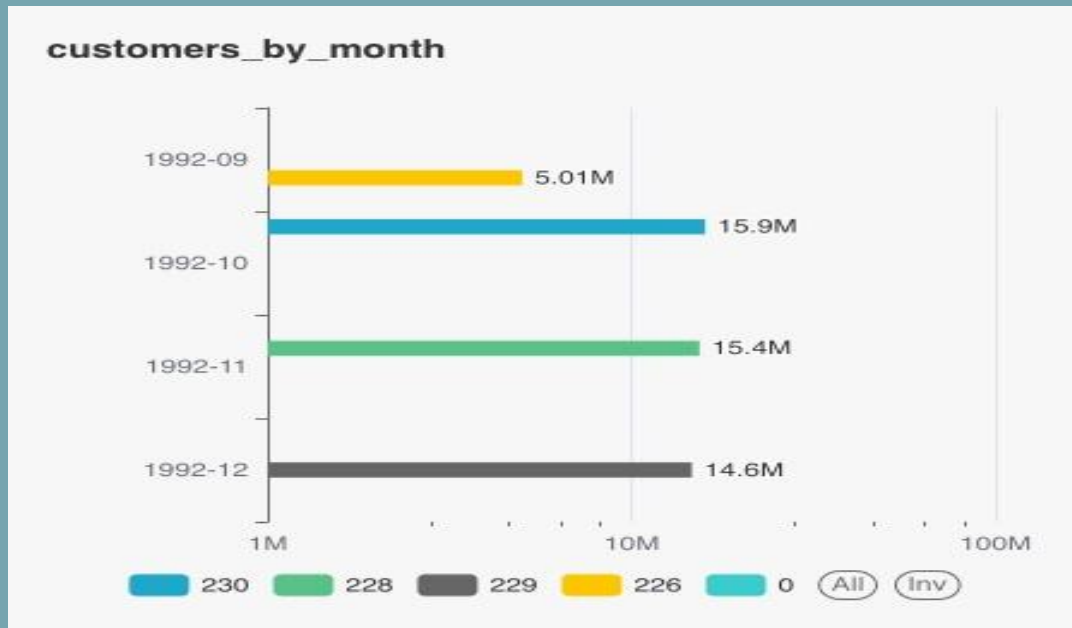
Круговая диаграмма показывает нам что за 4-ый квартал покупателей было 19800 человек

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%)

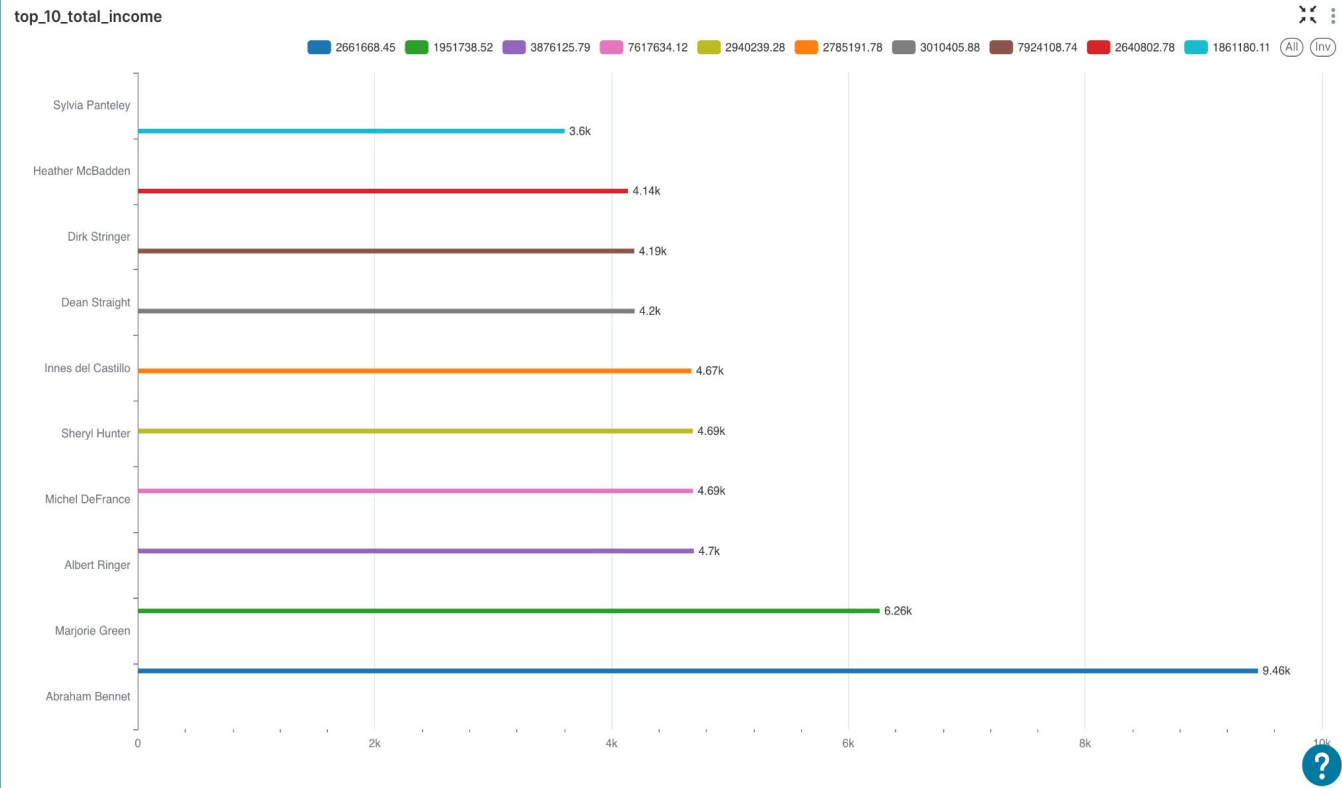
Отчет по количеству покупателей и выручкой по месяцам



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)

отчет по продавцам с наибольшей выручкой

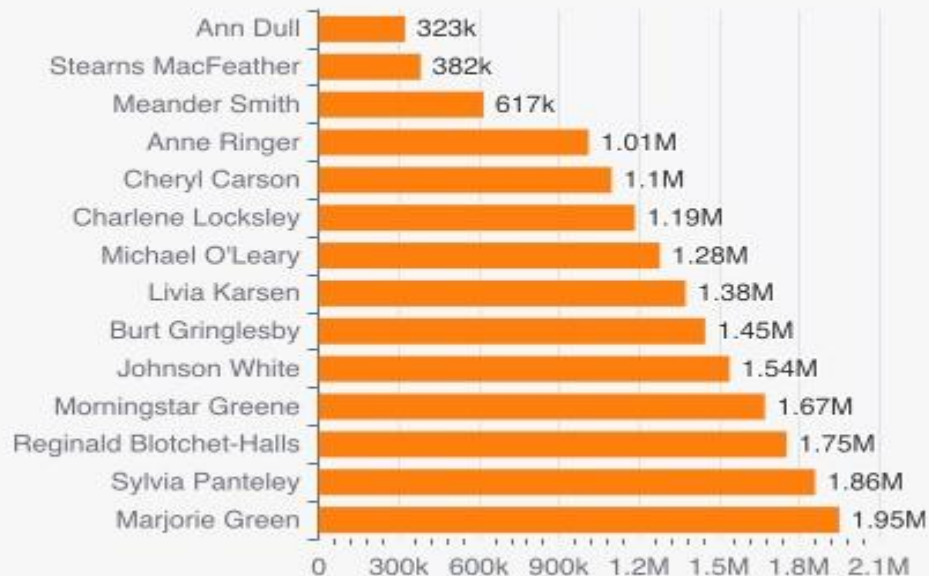


На данном графике представлен топ 10 продавцов, где

- самое большое количество продаж у Abraham Bennet 9460
- самое большое количество продаж по прибыли у Dirk Stringer 7,924M

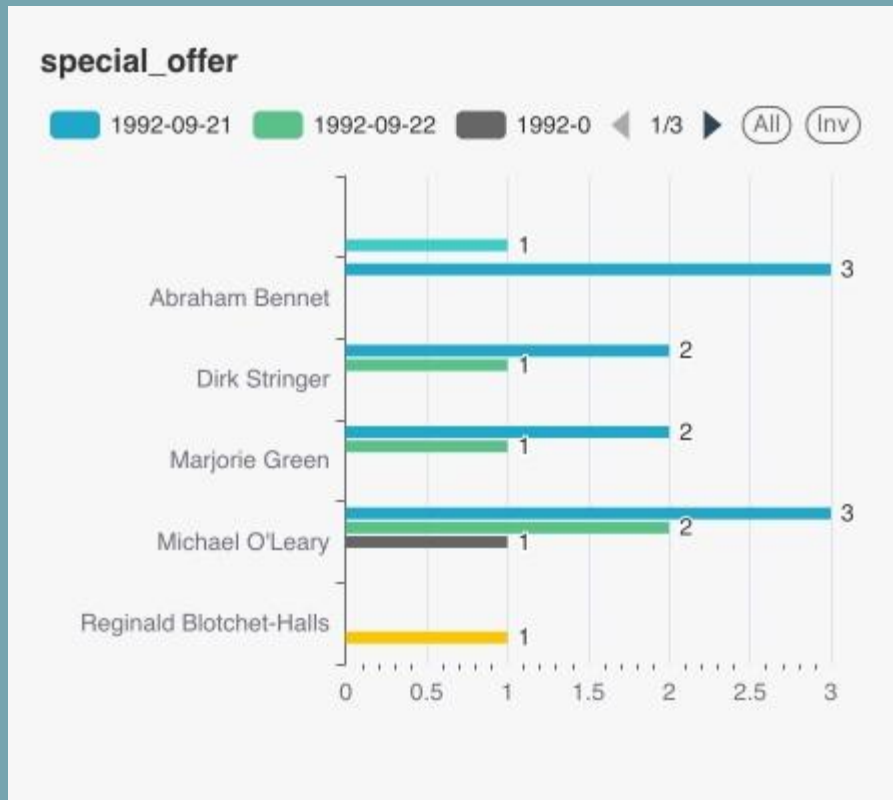
отчет с продавцами, чья выручка ниже средней
выручки всех продавцов

lowest_average_income



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

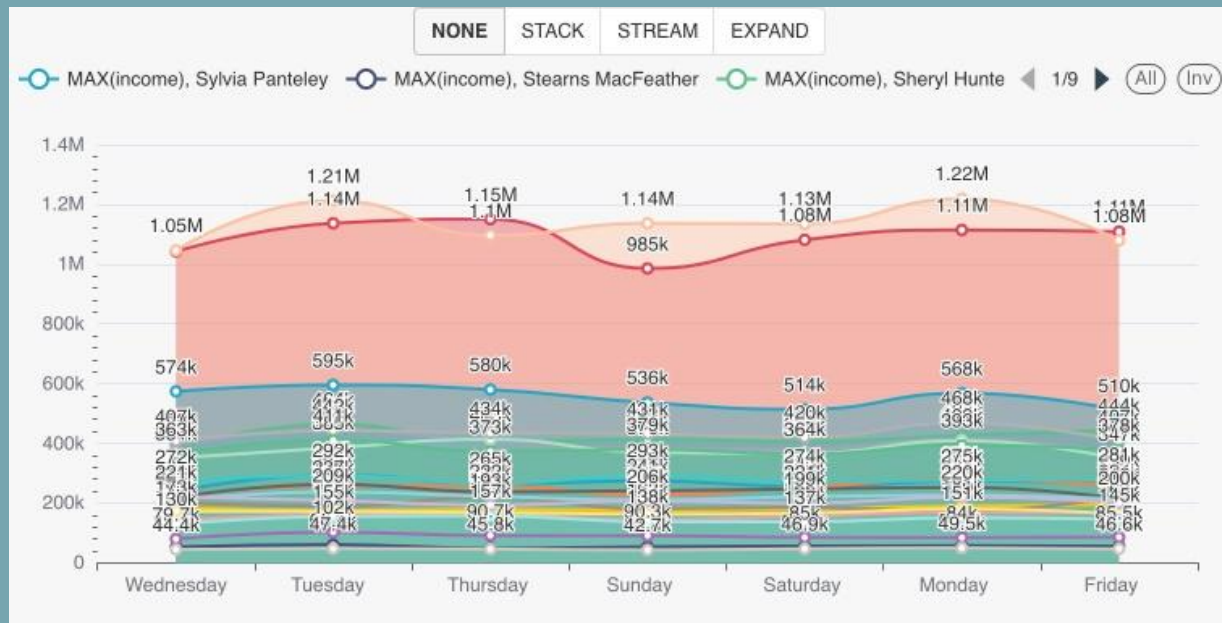
Отчет по покупателям со спец.предложениями



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

Больше всего продаж (6) за 4-ый квартал сделал Michael O'Leary

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

— Результаты:

Первая часть отчетов включает информацию о покупателях:

Мы видим что основная возрастная категория покупателей 40+. Наибольшей выручка 15.9млн в октябре 1992 в количестве 230 продаж за месяц.

Вторая часть отчетов включает информацию о продавцах:

Мы видим что Abraham Bennet продавец с самой высокой выручкой, а также лучше всего работает со спец предложениями.

Из отчета видно что продавец Dick Stringer имеет самый высокий средний чек 7,92M.

Также из анализа мы видим продавцов с самой низкой выручкой

Рекомендации:

- обратить внимание на успешных продавцов и использовать их техники продаж для обучения отдела продаж
 - обратить внимание на продавцов чья выручка меньше всего и либо сократить, либо провести обучение
 - изучить категорию покупателей 40+ и добавить ассортимента в более высоком ценовом диапазоне (премиум линейку) для увеличения прибыли
 - проработать более молодую категорию клиентов, возможно сделать PR продвижение для данной категории покупателей
 - изучить другие кварталы и понять какой квартал наиболее высокий по продажам, определить с чем связано количество продаж и простимулировать акциями клиентов в другие кварталы
-

Спасибо за внимание!

<https://3fd052c7.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/E8kJYzBYVBo/>
