

# Проект «ПРОДАЖИ»

Анализ базы данных

# Описание базы данных

| employees              |         |
|------------------------|---------|
| <b>123 employee_id</b> | int8    |
| ABC first_name         | varchar |
| ABC middle_initial     | varchar |
| ABC last_name          | varchar |

| customers              |         |
|------------------------|---------|
| <b>123 customer_id</b> | int8    |
| ABC first_name         | varchar |
| ABC middle_initial     | varchar |
| ABC last_name          | varchar |
| 123 age                | int4    |

| products              |                |
|-----------------------|----------------|
| <b>123 product_id</b> | int8           |
| ABC name              | varchar        |
| 123 price             | numeric(19, 4) |

| sales               |      |
|---------------------|------|
| <b>123 sales_id</b> | int8 |
| 123 sales_person_id | int8 |
| 123 customer_id     | int8 |
| 123 product_id      | int8 |
| 123 quantity        | int4 |
| 🕒 sale_date         | date |



# Задачи



Анализ отчета о десятке лучших продавцов



Анализ информации о продавцах, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам



Анализ информации о выручке по дням недели



Отчет о количестве покупателей в разных возрастных группах

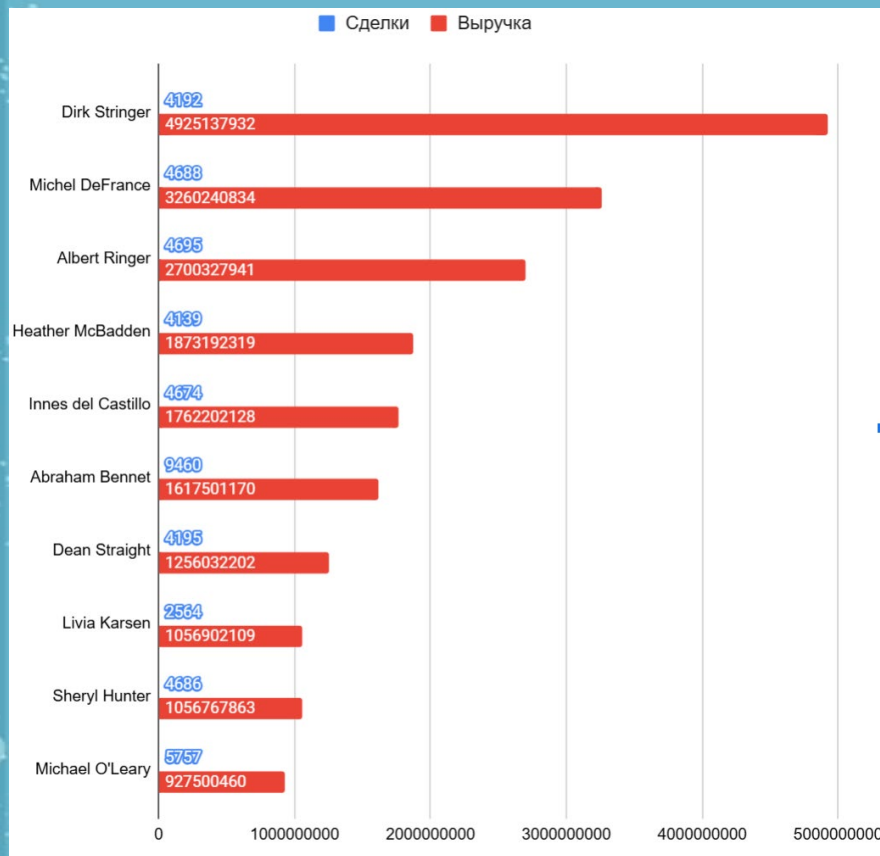


Отчет по количеству уникальных покупателей и выручке, которую они принесли



Отчет о покупателях, первая покупка которых была в ходе проведения акций

# Анализ отчета о десятке лучших продавцов

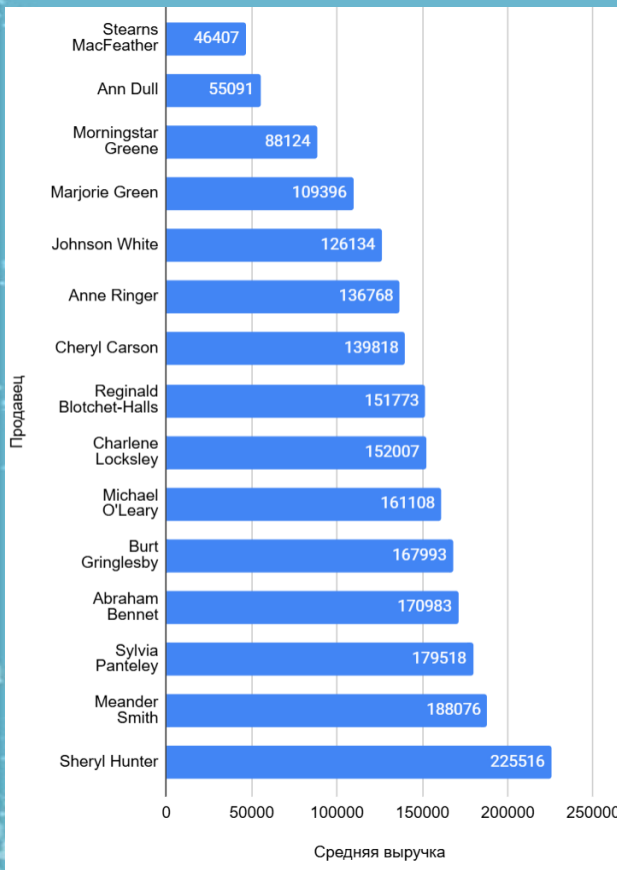


По сумме выручки  
лидируют:  
Dirk Stringer – 4,9 млрд.  
руб.  
Michel DeFrance –  
3,2 млрд. руб.

По количеству сделок  
лидируют:  
Abraham Bennet –  
9,4 тыс.  
Michael O'Leary –  
5,7 тыс.

## Анализ информации о продавцах, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам

Средняя  
выручка по  
всем  
продавцам  
**267,2 тыс.руб.**



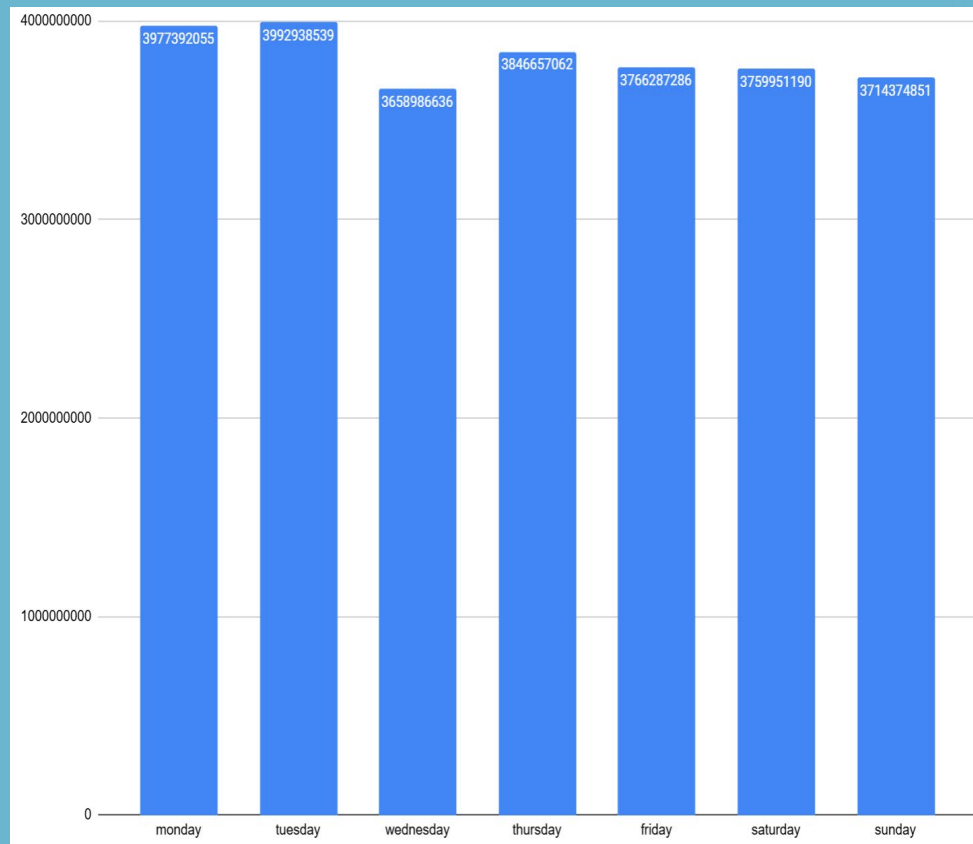
В отчёт попали  
15 продавцов из 23  
или 65% от всех продавцов

Стоит отметить, что в отчет  
попали 2 лидера  
по количеству сделок  
Abraham Bennet и  
Michael O'Leary



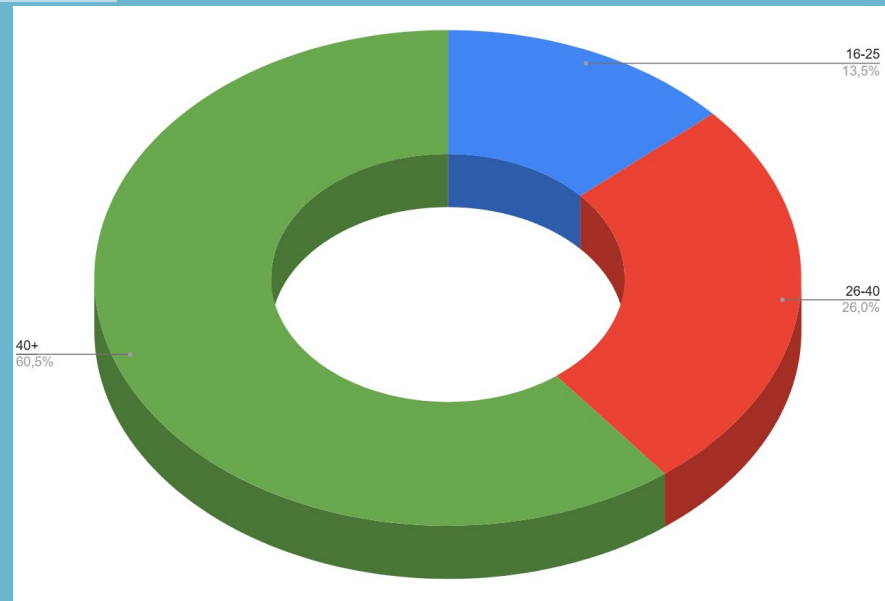
# Анализ информации о выручке по дням недели

Наблюдаем  
незначительные  
колебания:  
*минимальное – среда,  
максимальное - вторник*

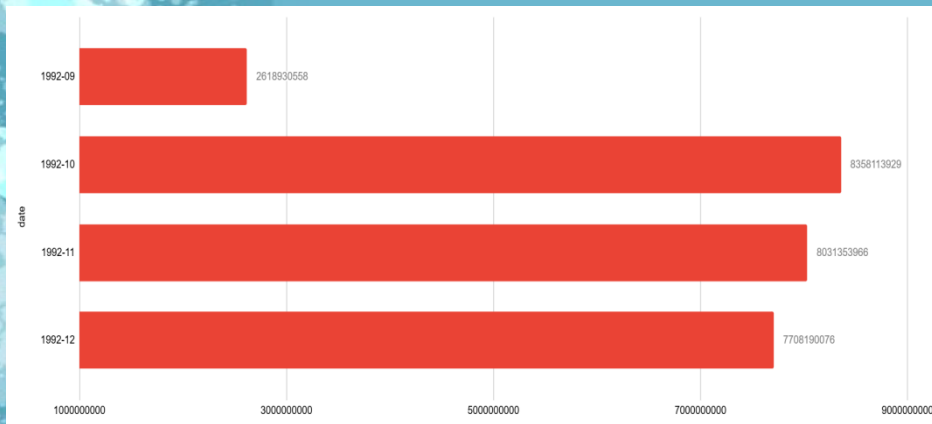


## Отчет о количестве покупателей по возрастным группам

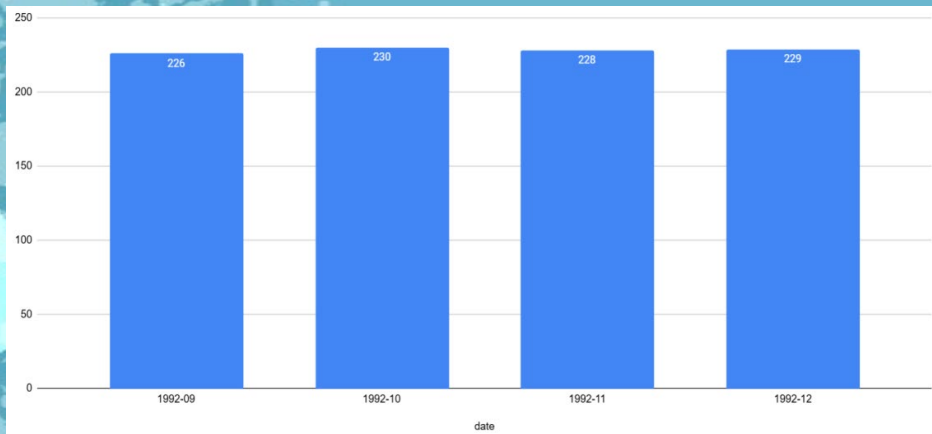
По возрастам лидирует  
группа «40+»,  
далее следует  
группа «26-40»,  
замыкает рейтинг «16-25»



## Отчет по количеству уникальных покупателей и выручке, которую они принесли



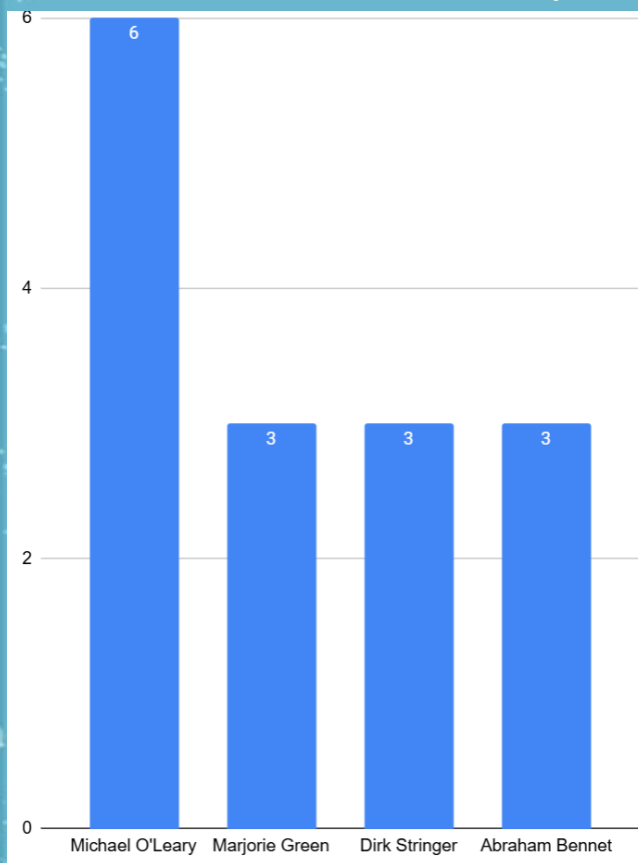
Уменьшение выручки в сентябре связано с окончанием отпусков; в октябре и ноябре наблюдается рост выручки возможно связанный с предновогодними распродажами



Количество уникальных покупателей показывает незначительные колебания



## Отчет о покупателях, первая покупка которых была в ходе проведения акций



В общей сложности в акции приняли участие 15 покупателей. Больше всего привлёк покупателей *Michael O'Leary* – 6, по 3 покупателя привлекли *Abraham Bennet*, *Dirk Stringer*, *Marjorie Green*

# Рекомендации

Поощрить лидеров среди ТОП-10 продавцов.

Распространить практику продаж лидеров на остальных продавцов.



Проанализировать работу с продавцами ТОП-15 по средней выручки, запросить обратную связь

Он-лайн встреча с продавцами ТОП-15 по средней выручке, основные вопросы : «Чем помочь?», «Проблемы, сложности».



Проработать маркетинговые акции по увеличению количества покупателей в возрастной группе «16-25»

Проработать маркетинговые акции по увеличению продаж в сентябре месяце (осенние распродажи, подготовка к учебному году и т.д.)



Увеличить сроки проведения акции, расширить рекламную кампанию и т.д.



# СПАСИБО!

[github.com](https://github.com)