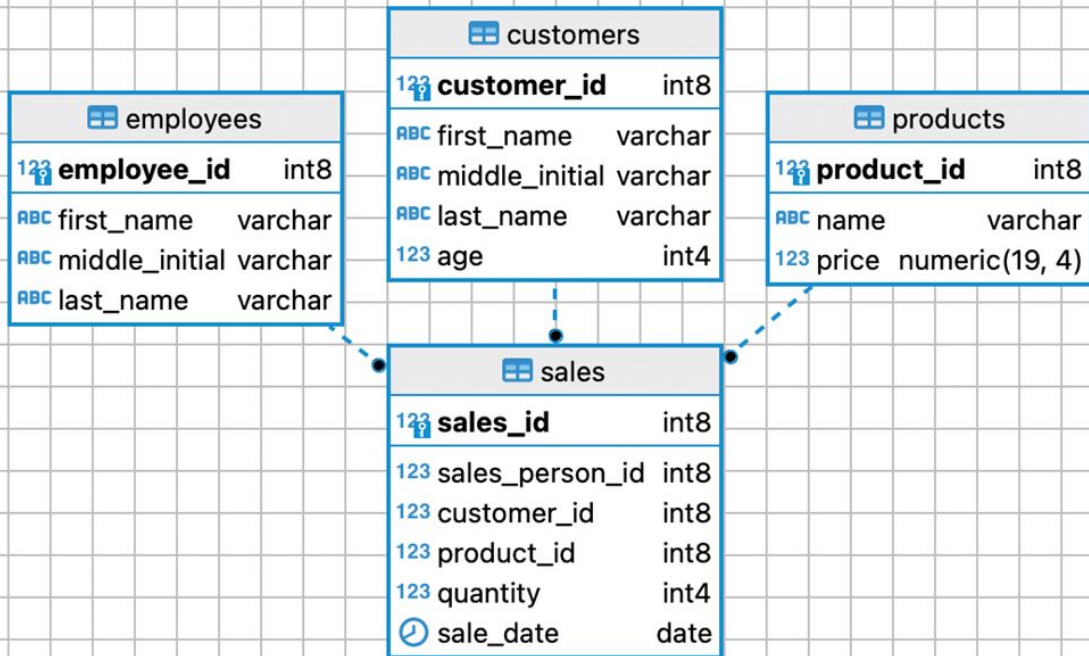


Проект «ПРОДАЖИ»

Анализ базы данных

Описание базы данных





Цели компании

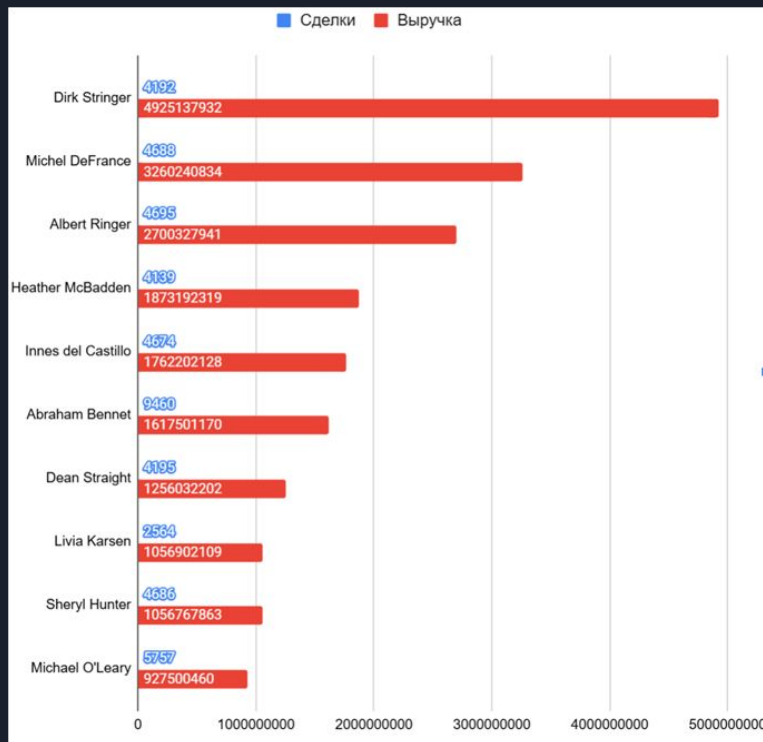
1. Проанализировать работу продавцов
2. Проанализировать данные о покупателях и покупках
3. Получить рекомендации по предоставленной информации



Задачи

1. Сформировать отчет о десятке лучших продавцов
2. Сформировать информацию о продавцах, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам
3. Сформировать информацию о выручке по дням недели
4. Предоставить отчет о количестве покупателей в разных возрастных группах
5. Предоставить отчет по количеству уникальных покупателей и выручке, которую они принесли
6. Предоставить 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.

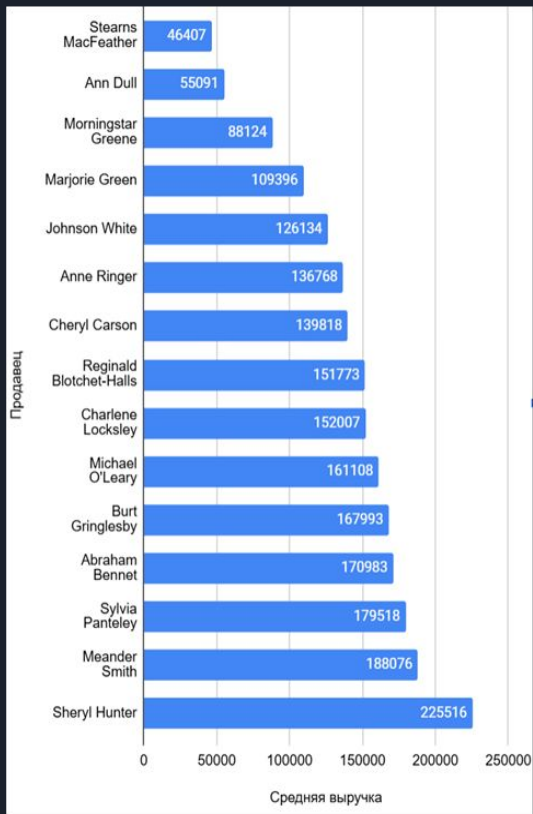
Michael O'Leary – 5,7 тыс.



Рекомендации:

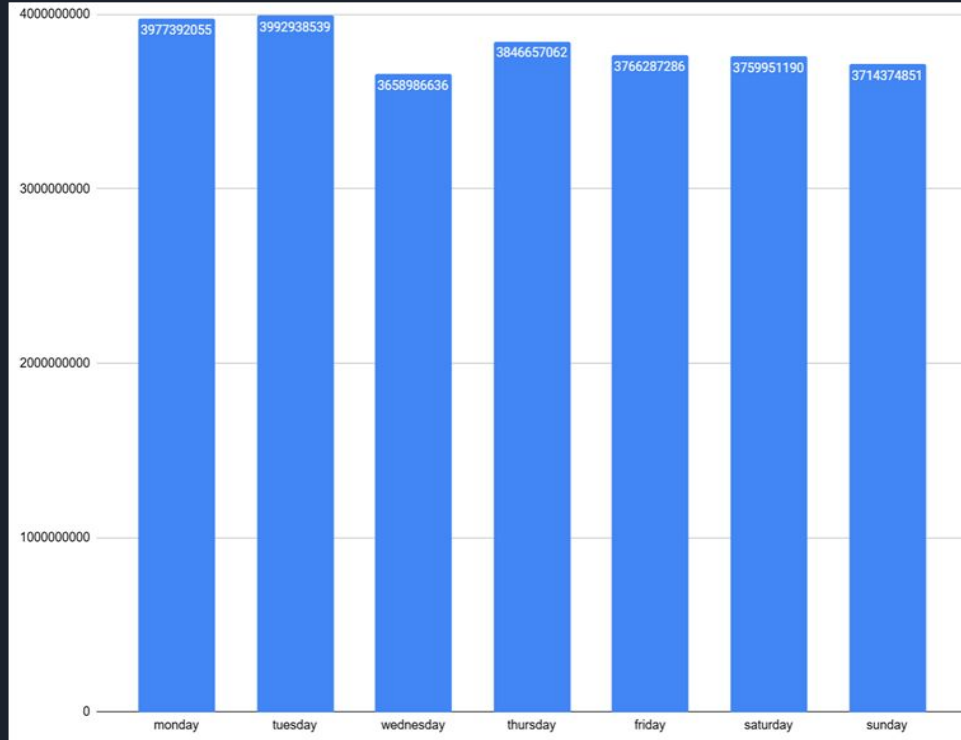
1. Поощрить лидеров ТОП-10
2. Проанализировать их подход к реализации товаров, оформить Практику
3. Распронить Практику на всех продавцов

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



1. 267,2 тыс.руб. — средняя выручка по 23 продавцам.
2. Из 23 продавцов, 15 имеют выручку ниже средней. Это говорит о том, что более чем половина (65,2%) продавцов не достигает среднего показателя по выручке, что может свидетельствовать о значительном разбросе в результатах.
3. Такая ситуация требует более глубокого анализа. Необходимо определить факторы, влияющие на результаты этих 15 продавцов, такие как методы продаж, качество продукта, маркетинговая стратегия или уровень клиентов.
4. Для повышения общей выручки следует разработать стратегии для поддержки менее успешных продавцов. Это может включать обучение, изменение подходов к продажам, или улучшение условий для стимулирования продаж.

Анализ информации о выручке по дням недели



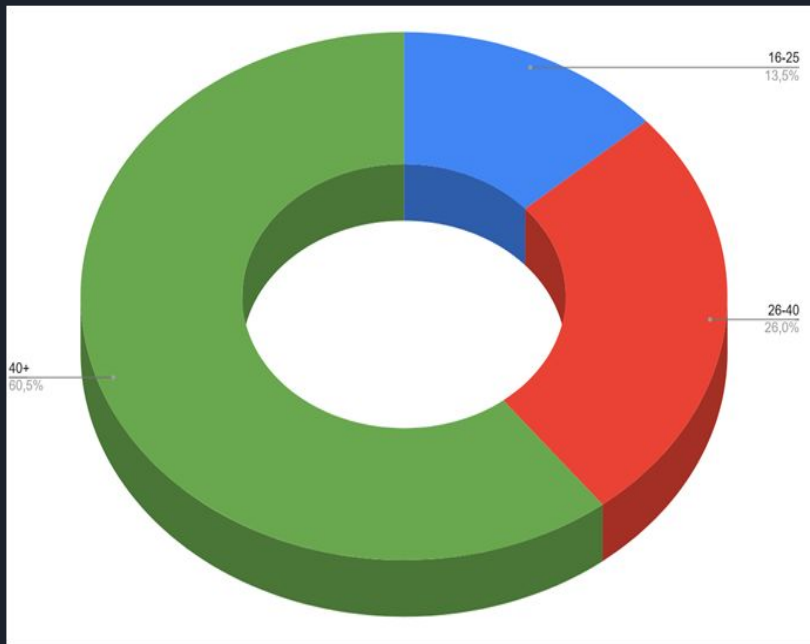
В целом наблюдается стабильность поступления выручки по дням недели.

Небольшое колебание выручки в среду не создает критического дисбаланса поступления выручки в целом.

Рекомендации:

1. Наблюдение
2. При возникновении повторов провести детальный анализ

Отчет о количестве покупателей по возрастным группам

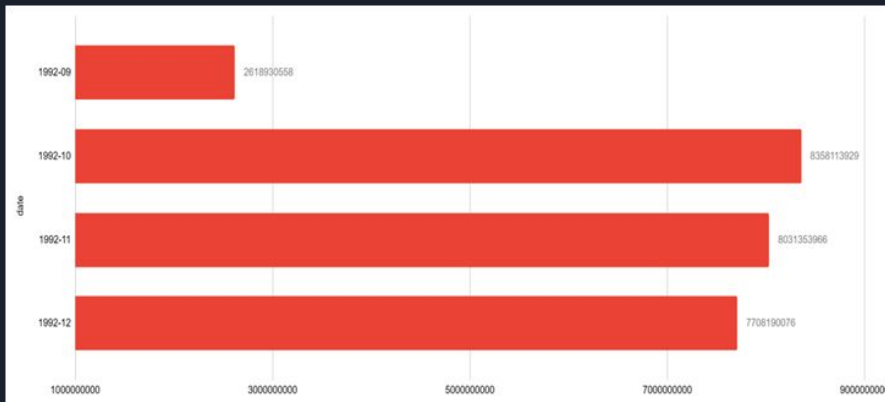


Доминирование группы «40+» - это успешная стратегия продаж и маркетинга для этой категории.

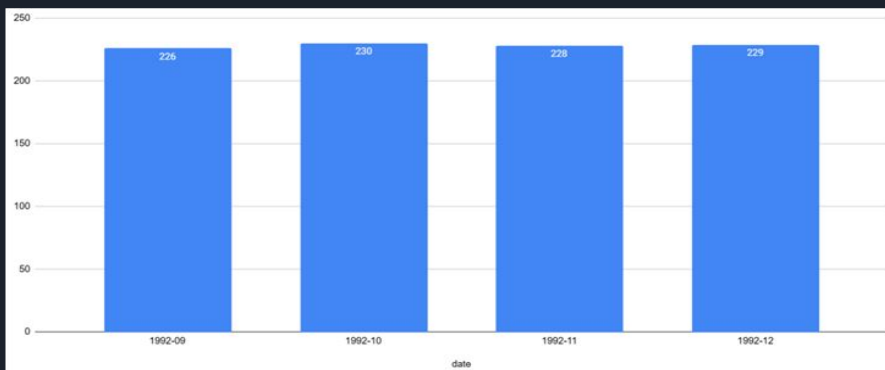
Группа «16-25» составляет всего 13,5%, интерес молодого поколения к предлагаемым товарам низкий. Необходимо изменить подход к рекламе или предложить специальные условия продажи для молодежи.

Группа «26-40» составляет 26,0%, целевая аудитория, не проявляет сильной привязанности к товарам, поэтому важно активно работать с этой группой, возможно, провести анализ трендов и интересов.

Отчет по количеству уникальных покупателей и выручке, которую они принесли

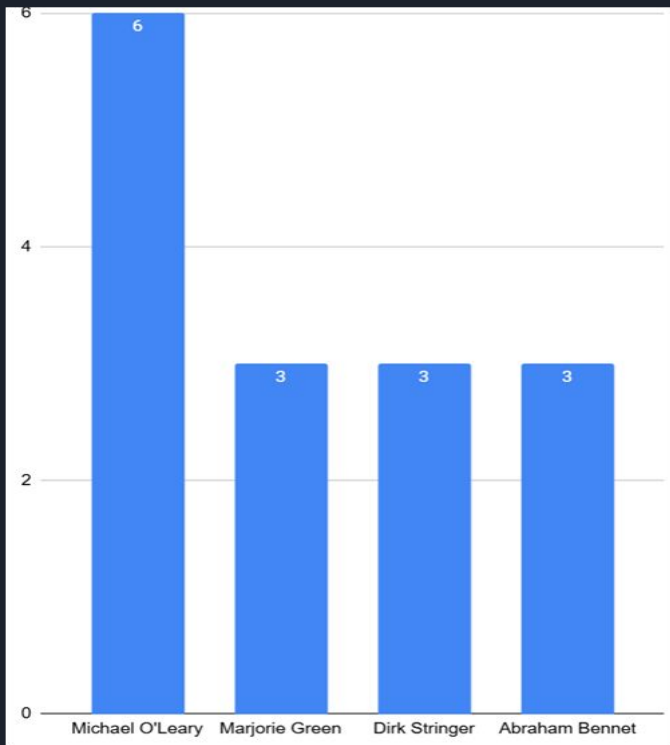


Уменьшение выручки в сентябре связано с окончанием отпусков; в октябре и ноябре наблюдается рост выручки возможно связанный с предновогодними распродажами



Количество уникальных покупателей показывает незначительные колебания

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



В акции приняли участие 15 покупателей. Наибольшее количество покупателей привлекла стратегия продаж Michael O'Leary.

По 3 покупателя привлекли
Abraham Bennet
Dirk Stringer
Marjorie Green





Спасибо за внимание

Ссылки

github.com

[Apache Superset](https://superset.apache.org/)