

Мощик Ірина

## Тестове завдання — яка конверсія по лідам ?

Для мого аналізу я використовувала Python pandas та Power Bi  
Лінки на блокнот і Power Bi репорт:

[https://colab.research.google.com/drive/1A\\_C-c5djNcXDVAhETWZmLIAVBVDYexph?usp=sharing](https://colab.research.google.com/drive/1A_C-c5djNcXDVAhETWZmLIAVBVDYexph?usp=sharing)

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiZGQ3MTVmOGQtZjhkMC00NTEwLTlkYzItNGJkN2E4NzRjMTQ1IiwidCI6ImFkZGFhOWZILTIiNWUtNDRIYy1iYTE5LTM0OGVmYWY2YzgyZCIsImMiOiI9>

В процесі аналізу я відфільтрувала строки, де менеджера не було зазначено, тобто лід не був взятий у роботу, і для подальшої роботи я використовую тільки дані про ті ліди, які були взяті в роботу.

При розрахунках під кількістю лідів я вважала кількість лідів, яких взяли в роботу саме в цей місяць, тобто кількість нових лідів за місяць. Для розрахунку кількості оплат я брала всі оплати які були проведені в цей місяць.

Середня конверсія за 5 місяців = 18,3 %

Середня конверсія по місяцям:

Місяць	Кількість оплат	Кількість лідів	Конверсія
March	3698	22149	15,94
April	3080	15854	19,02
May	3875	16846	26,79
June	3799	20398	18,72
July	4165	26510	16,09

Також я порахувала конверсії продажів кожного менеджера в кожний місяць тож можна побачити коли який менеджер проявив себе найкраще чи найгірше. Можна побачити що найгірша конверсія - це 0.1% найкраща конверсія - це 233%, але це аномальні дані. Далі я наводжу інформацію по цим конверсіям де можна побачити який місяць була така конверсія який менеджер, скільки було нових лідів і скільки було оплат:

Місяць	Менеджер	Кількість_лідів	Кількість_оплат	Конверсія
6	Менеджер 91	756	1	0.1

Місяць	Менеджер	Кількість_лідів	Кількість_оплат	Конверсія
5	Менеджер 49	3	7	233.3

5 кращих мереджерів кожного місяця:

	Місяць	Менеджер	Кількість_лідів	Кількість_оплат	Конверсія
56	3	Менеджер 61	431	146	33.9
9	3	Менеджер 18	267	90	33.7
35	3	Менеджер 41	307	100	32.6
63	3	Менеджер 7	358	112	31.3
18	3	Менеджер 26	354	108	30.5
128	4	Менеджер 56	130	80	61.5
72	4	Менеджер 1	188	74	39.4
73	4	Менеджер 10	273	84	30.8
137	4	Менеджер 7	237	71	30.0
132	4	Менеджер 62	144	43	29.9
194	5	Менеджер 49	3	7	233.3
189	5	Менеджер 41	121	72	59.5
203	5	Менеджер 61	263	114	43.3
145	5	Менеджер 1	195	83	42.6
174	5	Менеджер 22	116	49	42.2
282	6	Менеджер 56	138	71	51.4
217	6	Менеджер 108	312	122	39.1
247	6	Менеджер 15	165	62	37.6
213	6	Менеджер 1	174	65	37.4
221	6	Менеджер 112	222	80	36.0
292	6	Менеджер 71	25	9	36.0
383	7	Менеджер 94	193	76	39.4
313	7	Менеджер 12	288	104	36.1
296	7	Менеджер 1	253	90	35.6
321	7	Менеджер 142	262	79	30.2
363	7	Менеджер 61	252	75	29.8

За допомогою Power Bi я візуалізувала результати. В репорті можна побачити кількість нових лідів за місяць, кількість оплат, а також лінію конверсії. Найкраща конверсія була у травні це 27% найгірша конверсія була в березні 16%.

Причиною зростання конверсії в травні може бути декілька факторів: збільшення кількості менеджерів що працювали (але далі в таблиці я бачу зворотнє, їх було менше), збільшення якості їх роботи, оплати лідів які були взяті в роботу попереднього місяця на фоні зменшення кількості нових лідів у травні, акції і спеціальні пропозиції для стимулювання покупок(треба додатково проаналізувати цінову політику).

Місяць	Кількість менеджерів
March	72
April	73
May	68
June	83
July	93

Також я проаналізувала швидкість продажів. Мені було цікаво скільки днів проходить з моменту встановлення першого контакту до моменту продажів. Найчастіше це продажі в той же день або більшість до 10 днів. Але я бачу також що є частка продажів які відбуваються в період більший ніж 30 днів, максимально це 45 днів. Тобто в цьому випадку в травні підвищена конверсія могла бути спричинена також продажами лідів з попереднього місяця.

min = 0, max = 45, середнє = 5, медіанне = 2

Я вважаю що одним з основних факторів які впливають на результат продажів по телефону є компетенція менеджерів тому я проаналізувала менеджерів за їх персональною конверсією і поділила конверсії по 0,33 та 0,66 квантилю і виділила з менеджерів тих хто працюють дуже добре, та не дуже. Вважаю, що треба проаналізувати розмови, і можливо їх треба якось довчити (підвищити навички продажів, знання продукту, підвищити ефективність комунікації).

Список не дуже ефективних мереджерів:

['Менеджер 11', 'Менеджер 13', 'Менеджер 16', 'Менеджер 17',  
 'Менеджер 19', 'Менеджер 23', 'Менеджер 24', 'Менеджер 25',  
 'Менеджер 27', 'Менеджер 28', 'Менеджер 29', 'Менеджер 3',  
 'Менеджер 32', 'Менеджер 38', 'Менеджер 43', 'Менеджер 47',  
 'Менеджер 48', 'Менеджер 50', 'Менеджер 58', 'Менеджер 6',  
 'Менеджер 60', 'Менеджер 62', 'Менеджер 65', 'Менеджер 67',  
 'Менеджер 68', 'Менеджер 69', 'Менеджер 70', 'Менеджер 71',  
 'Менеджер 73', 'Менеджер 74', 'Менеджер 76', 'Менеджер 77',  
 'Менеджер 9', 'Менеджер 100', 'Менеджер 108', 'Менеджер 110',  
 'Менеджер 112', 'Менеджер 116', 'Менеджер 117', 'Менеджер 120',  
 'Менеджер 121', 'Менеджер 141', 'Менеджер 159', 'Менеджер 31',  
 'Менеджер 42', 'Менеджер 44', 'Менеджер 49', 'Менеджер 85',  
 'Менеджер 107', 'Менеджер 118', 'Менеджер 124', 'Менеджер 140',  
 'Менеджер 33', 'Менеджер 45', 'Менеджер 8', 'Менеджер 127',  
 'Менеджер 129', 'Менеджер 131', 'Менеджер 132', 'Менеджер 142',  
 'Менеджер 143', 'Менеджер 145', 'Менеджер 146', 'Менеджер 147',  
 'Менеджер 149', 'Менеджер 150', 'Менеджер 151', 'Менеджер 152',  
 'Менеджер 154', 'Менеджер 155', 'Менеджер 91', 'Менеджер 102',  
 'Менеджер 111', 'Менеджер 156', 'Менеджер 18', 'Менеджер 51',  
 'Менеджер 78', 'Менеджер 80', 'Менеджер 81', 'Менеджер 82',  
 'Менеджер 84', 'Менеджер 88', 'Менеджер 89', 'Менеджер 90',  
 'Менеджер 92', 'Менеджер 93', 'Менеджер 95', 'Менеджер 96',  
 'Менеджер 97', 'Менеджер 98', 'Менеджер 99']