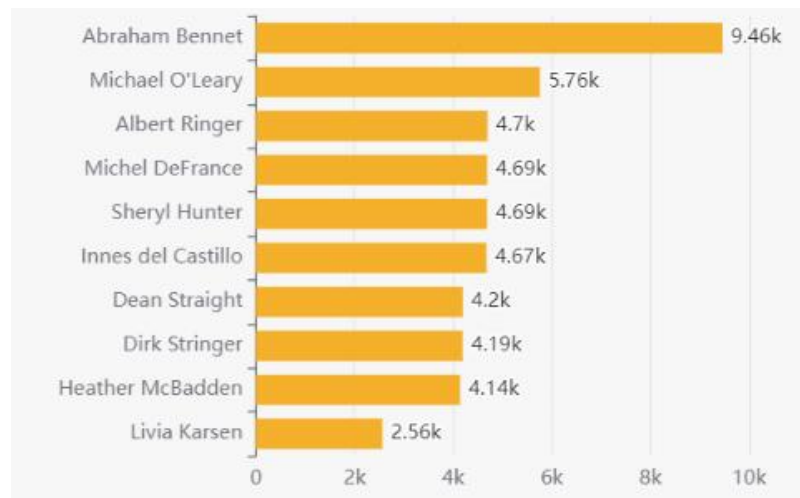


Анализ отдела продаж

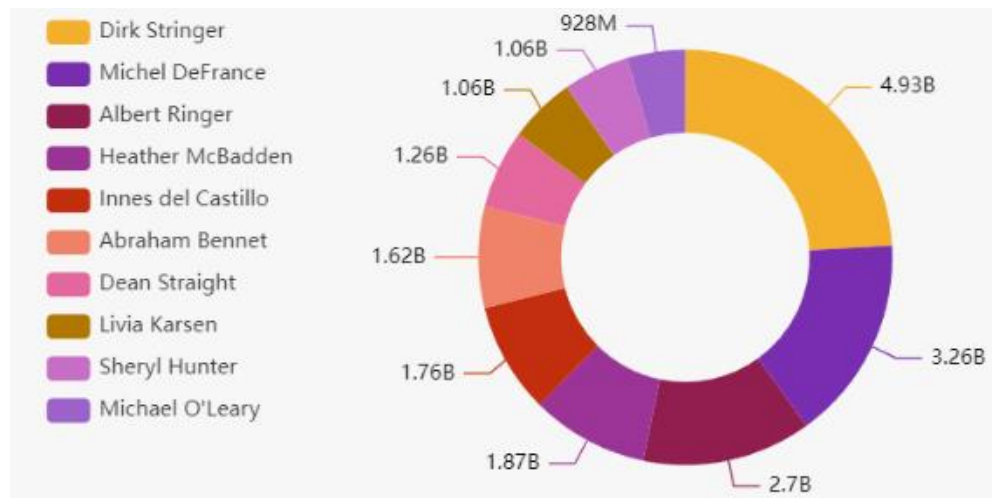
ТОП-10 лучших продавцов

По количеству сделок



По количеству сделок лидируют продавцы Abraham Bennet - 9,5k и Michael O'Leary - 5,8k.

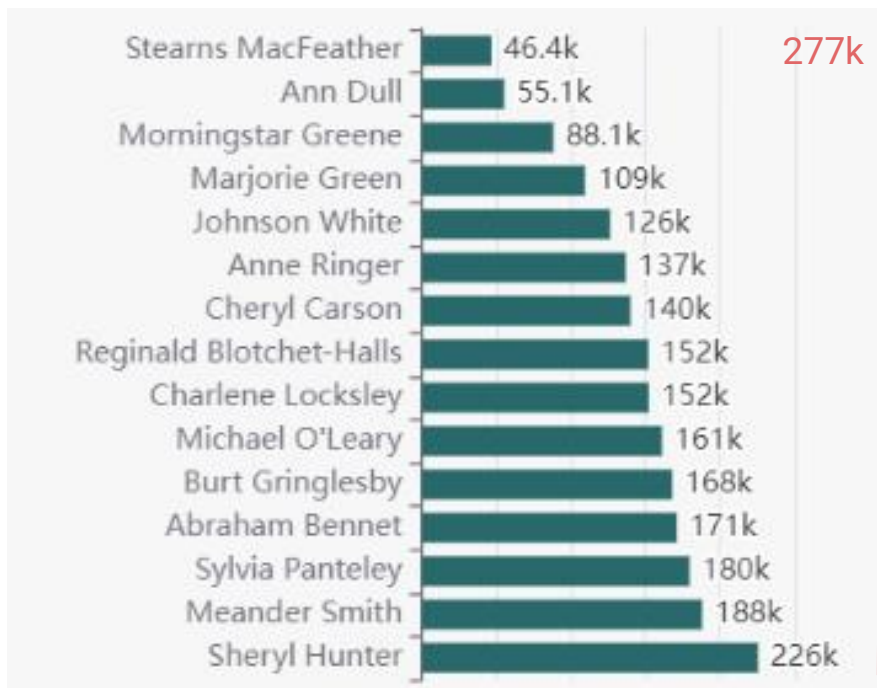
По суммарной выручке



При этом суммарная выручка больше у Dirk Stringer - 4,9B и Michael DeFrance - 3,3B.

Средняя выручка продавца за сделку

Продавцы с выручкой ниже средней



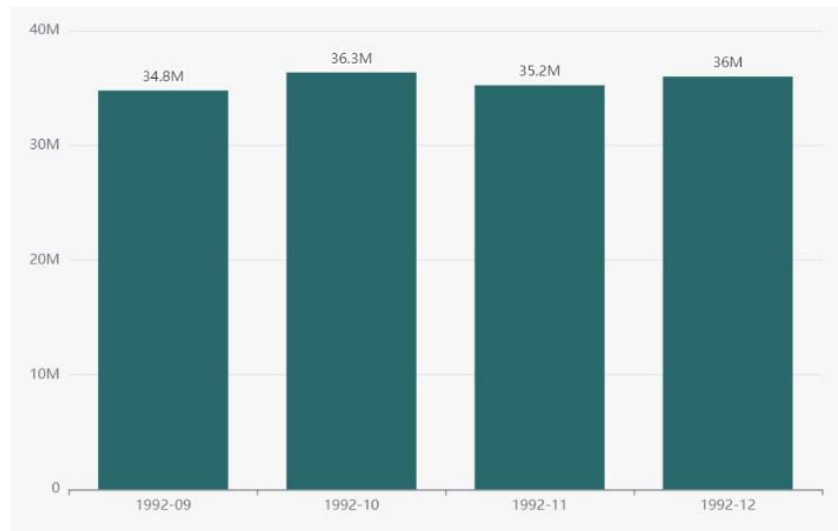
15 продавцов сработали с выручкой меньше средней за сделку по всем продавцам (277k).

Наименьшая у Stearns MacFeather - 46,4k, Ann Dull - 55,1k и Morningstar Greene - 88,1k.

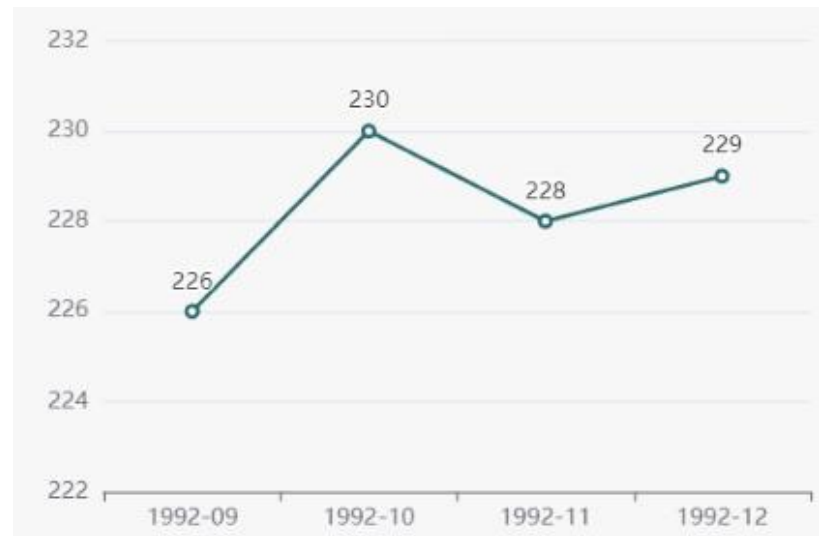
В данный рейтинг попали продавцы-лидеры по количеству сделок - Abraham Bennet и Michael O'Leary

Анализ по месяцам

Средняя выручка на одного клиента



Количество уникальных покупателей



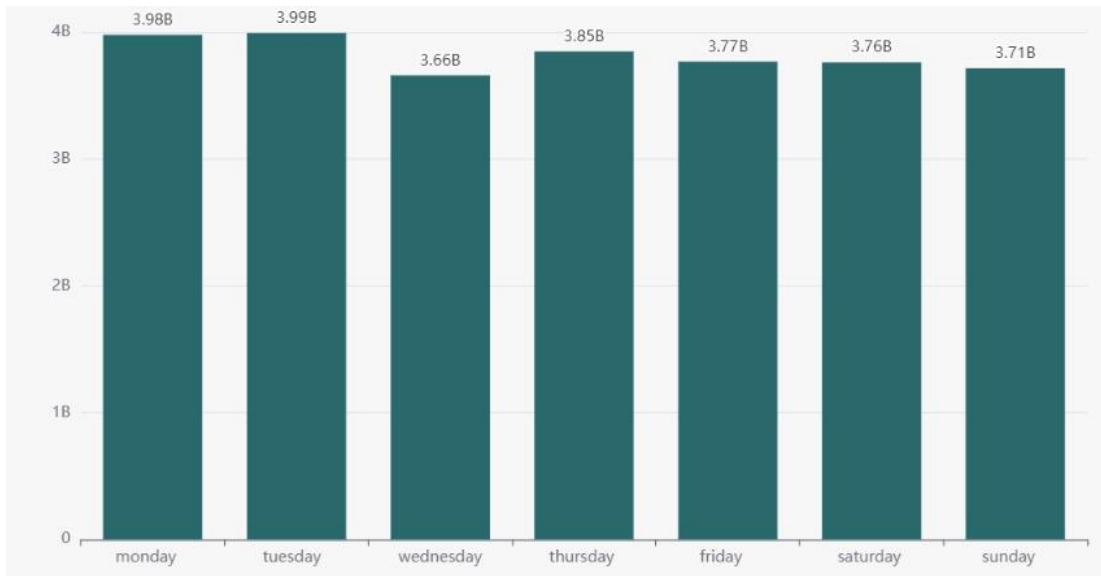
Средняя выручка на одного клиента и количество уникальных покупателей в октябре достигли максимума - 36,3М и 230 человек соответственно.

*периоды сентябрь и декабрь нормализованы по выручке из-за отсутствия полной информации

Анализ по дням недели

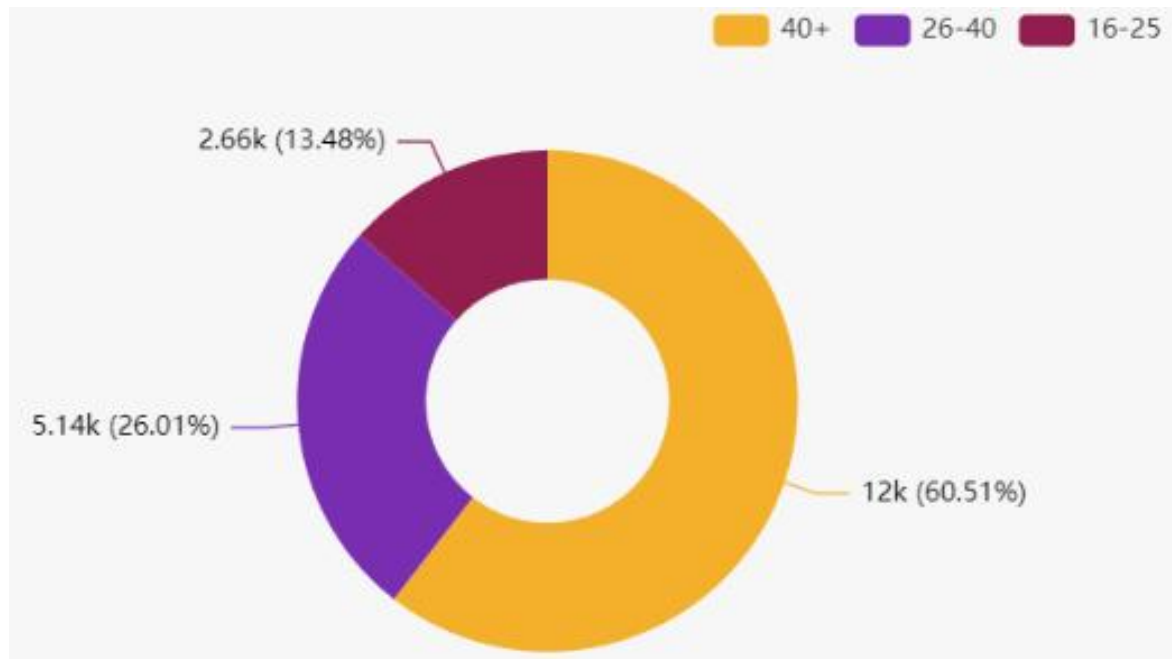
Общая выручка

Общая выручка значительно не менялась по дням недели: максимальная зафиксирована во вторник (3,99B) и понедельник (3,98B), минимальная - в среду (3,66B) и воскресенье (3,71B).



Анализ возрастных групп

Количество покупателей и их доля



Наибольшая доля покупателей приходится на возраст 40 и более лет - 60,5% или 12k

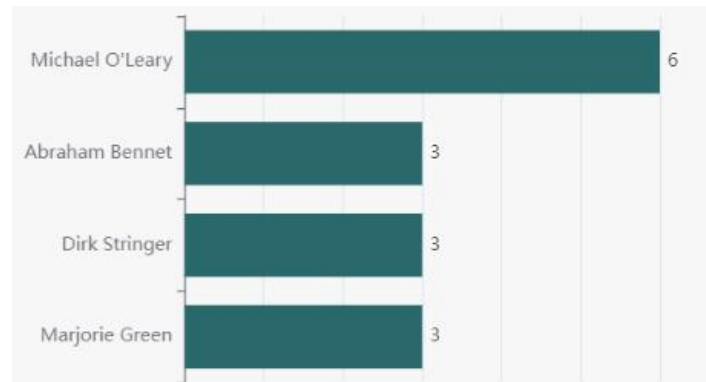
на втором месте группа от 26 до 40 лет - 26% или 5,1k

на третьем - 16-25 лет - 13,5% или 2,7k

Анализ проведения акции

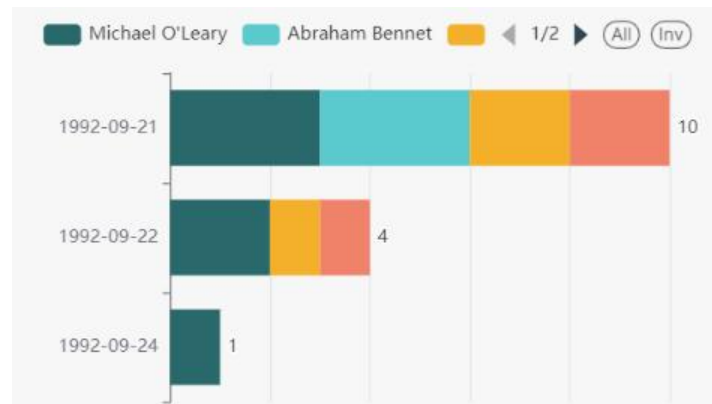
Количество покупателей с первой покупкой в день акции по продавцам

Всего 4 продавца привлекли новых покупателей в дни проведения акции. Больше всего их заинтересовал продавец Michael O'Leary - 6 человек, остальные - по 3.



Количество покупателей с первой покупкой в день акции по дням

Новые покупатели были привлечены только за 3 дня акции. Наибольшее количество - 21 сентября (10 человек). Продавец Michael O'Leary привлекал новых в каждый из трёх дней.



Выводы и рекомендации

Продавцы Abraham Bennet и Michael O'Leary хоть и лидеры по количеству сделок, но их средняя выручка за сделку оказалась ниже средней по всем продавцам. Для этих сотрудников необходимо разработать стратегию по увеличению выручки за сделку.

Для продавцов, чья выручка ниже средней по всем сотрудникам следует провести более детальный анализ для выявления слабых мест в продажах. А также им рекомендуется обучаться и совершенствовать навыки продаж.

В дни недели с низкими продажами (среда и воскресенье) следует оптимизировать стратегию продаж для повышения доходов.

Покупатели в возрасте от 16 до 25 лет занимают наименьшую долю - всего 13,5%. Поэтому для этой группы нужно подробно рассмотреть каналы продаж, ассортимент продуктов, методы общения.

Исходя из анализа данных о проведении акции и привлечении новых покупателей, следует обратить внимание на снижение количества новых клиентов в последующие дни. Рекомендуется уделить внимание продвижению акций после их начала.