



Проект “Продажи”

период: с сентября по декабрь 1992
года

Содержание

Цель проекта

- ❑ провести анализ продаж за период с сентября по декабрь 1992 года

Задачи проекта

- ❑ проанализировать работу отдела продаж
- ❑ проанализировать покупателей

Целевые показатели

- ❑ выручка
- ❑ средний чек
- ❑ количество сделок
- ❑ количество клиентов

Анализ работы отдела продаж

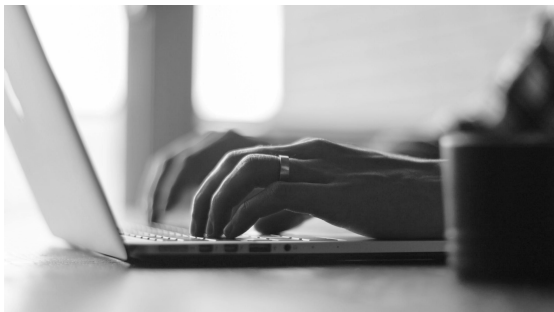
Отдел продаж



23 сотрудника



230 активных клиентов



26 716 млн. у.е.
общая выручка отдела за
выбранные 4 месяца 1992 г.

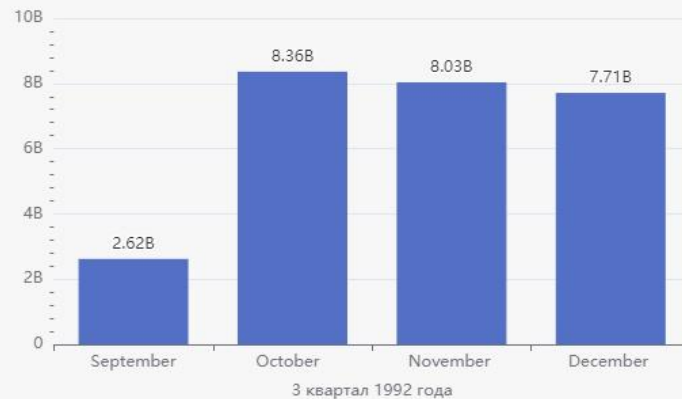


Анализ выручки компании

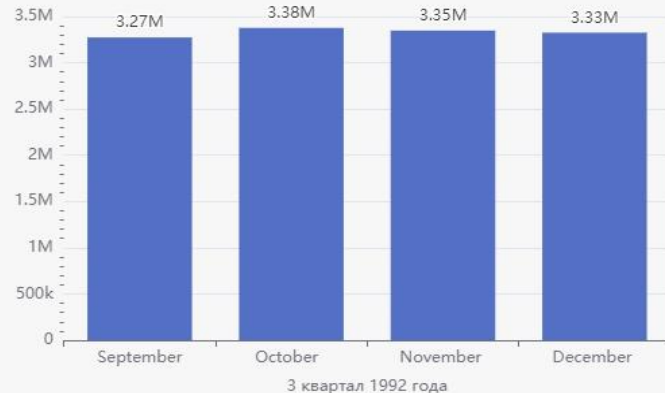
Показатель выручки к концу года снижается, так же как и средний чек покупок.

*данные за сентябрь предоставлены с 21 числа

Выручка



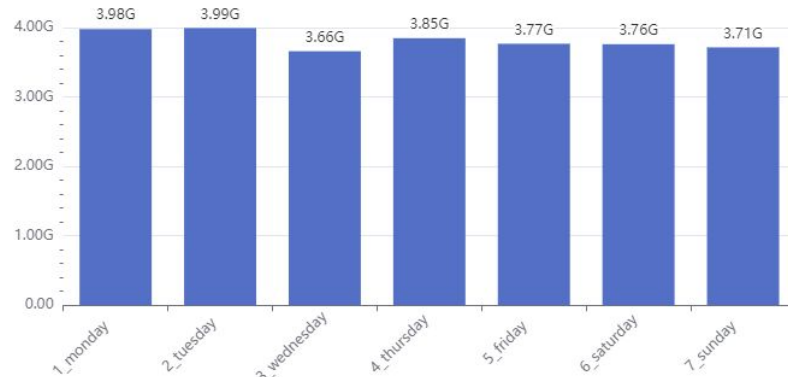
Средний чек



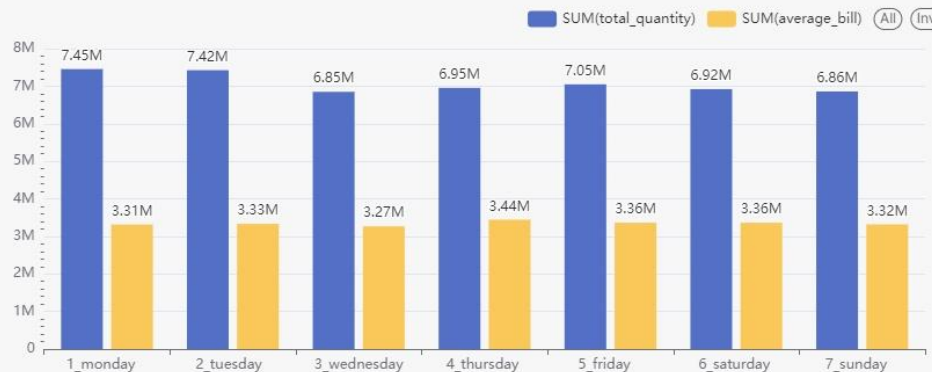
Анализ продаж по дням недели

Максимальные продажи по сумме и количеству были в понедельник и вторник, но средний чек был выше преимущественно в четверг.

Выручка по дням недели



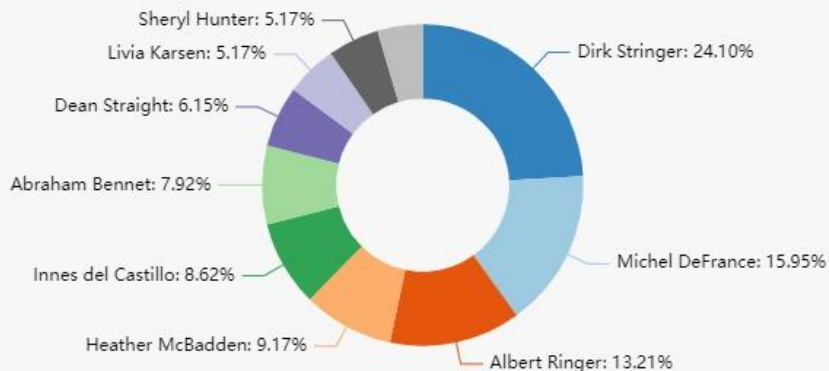
Количество продаж и средний чек



Анализ сотрудников отдела продаж

*по данным с сентября по декабрь 1992 года

Топ 10 продавцов по общей сумме продаж



Средняя сумма сделки

Show All entries

name	avg_income
Dirk Stringer	1174889
Michel DeFrance	695443
Albert Ringer	575149
Heather McBadden	452571
Livia Karsen	412208
Innes del Castillo	377022
Dean Straight	299411
Sheryl Hunter	225515
Meander Smith	188075
Sylvia Panteley	179517
Abraham Bennet	170983
Burt Gringlesby	167993
Michael O'Leary	161108
Charlene Locksley	152007
Reginald Blotch-Halls	151773
Cheryl Carson	139818
Anne Ringer	136767
Johnson White	126133
Marjorie Green	109395
Morningstar Greene	88124
Ann Dull	55090
Stearns MacFeather	46407
Akiko Yokomoto	N/A

Топ лучших продавцов

*по данным с сентября по декабрь 1992 года.



Dirk Stringer

9 активных клиентов
4 925 млн. у.е. - сумма продаж:
4 437 млн.у.е. - в категории "16-25"
156 млн.у.е. - в категории "26-40"
331 млн.у.е. - в категории "40+"
4 192 - проведенных сделок



Michel DeFrance

9 активных клиентов
3 260 млн. у.е. - сумма продаж:
1 420 млн.у.е. - в категории "26-40"
1 840 млн.у.е. - в категории "40+"
4 688 - проведенных сделок

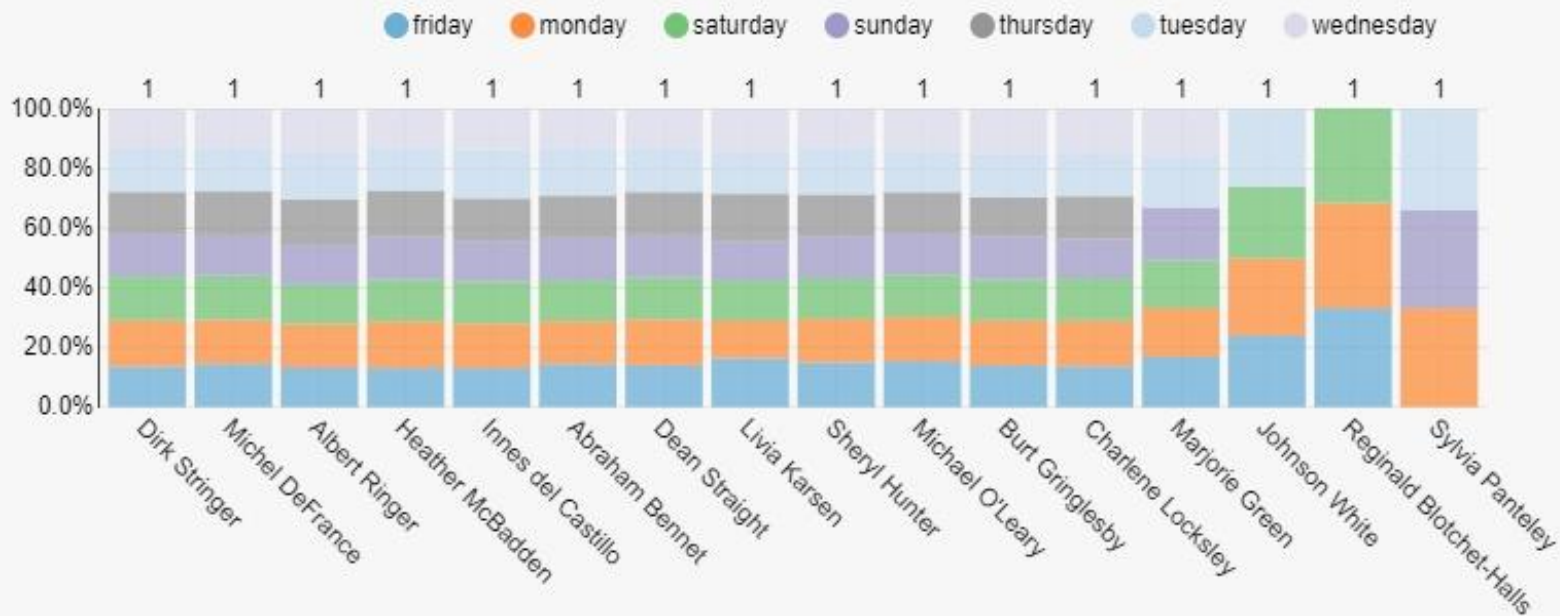


Albert Ringer


15 активных клиентов
2 700 млн. у.е. - сумма продаж:
121 млн.у.е. - в категории "16-25"
1 819 млн.у.е. - в категории "26-40"
760 млн.у.е. - в категории "40+"
4 695 - проведенных сделок

Распределение нагрузки на персонал

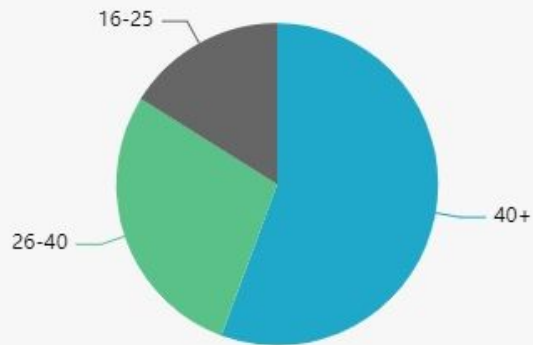
Выручка по дням недели



Анализ покупателей



Наши клиенты



Всего активных клиентов

1,16 %

из общей базы данных



Основная часть
активных клиентов
находятся в возрасте
40+

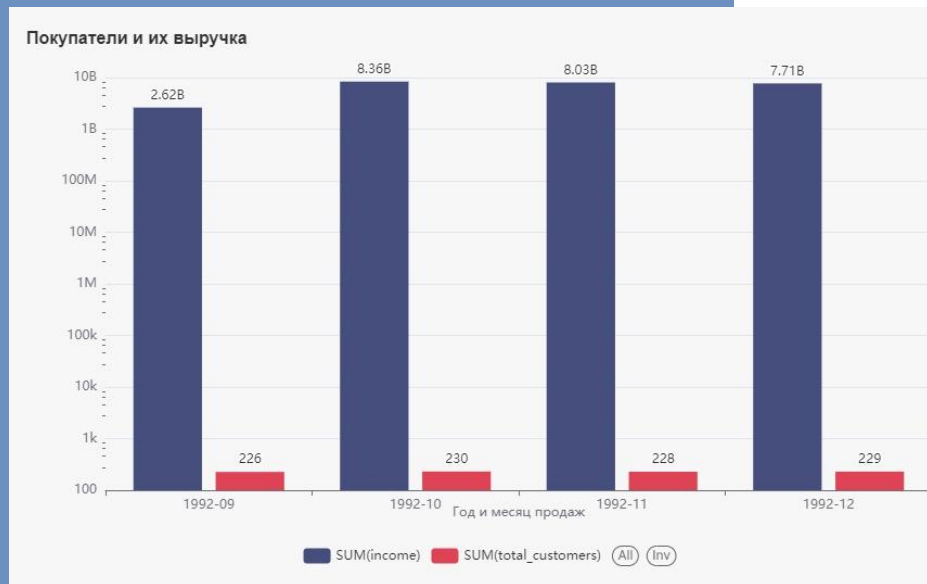


15 новых клиентов
пришли в результате
проведенной акции



Средний доход от
каждого клиента
составил
116 159 тыс.у.е.

Анализ продаж

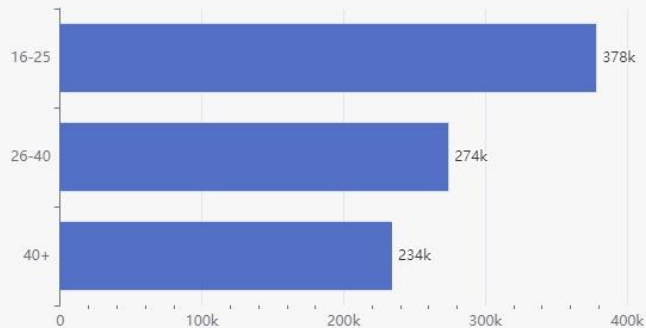


- Стабильные продажи
- Постоянные клиенты
- Наблюдается динамика снижения суммы выручки.

*данные за сентябрь предоставлены с 21 числа

Анализ дохода клиентов по возрастной категории

Средняя цена сделки по возрастной категории



Большая часть продаж осуществляется для категории клиентов “40+”, но средний доход покупателей у категории “16-25” значительно выше.

Ценность клиента

count_quantity	income	age_category	arpu
13759	5204330248	16-25	140657574
33066	9058943777	26-40	139368366
53175	12453313590	40+	97291512

Основные выводы и рекомендации

Основные выводы

- Выявлено снижение выручки и среднего чека к концу анализируемого периода.
- Стабильные и лояльные покупатели. Низкий уровень охвата клиентской базы.
- Выявлены лучшие сотрудники отдела продаж.
- Проведен анализ среднего дохода от покупателей каждой возрастной категории.

Рекомендации

- Поднять количество активных клиентов.
- Расширить клиентскую базу по возрастным категориям “16-25” и “26-40” (проведение акций, спецпредложений).
- Обратить внимание на сотрудников с неравномерной нагрузкой и низкими показателями.
- Провести дополнительный анализ активностей по средам (н-р, действующие акции, режим работы сотрудников).

Спасибо

Автор проекта: Сергеева Юлия.
[Ссылка](#) на дашборд в Superset.