

Анализ продаж

(21.09.1992 - 29.12.1992)

https://1b341d32.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/15/?native_filters_key=WTsg-wJIHu47Fd9RLlEtmSFJejuhR1uWPh2PCW7znHuQ1AfDSQUoexnXpopKmQl ссылка на дашборд

Цель проекта провести анализ
данных о продаже товаров,
покупателях и работе сотрудников,
занимающихся продажами

Задачи

1. Анализ общей выручки
2. Исследование клиентской базы
3. Оценка эффективности продаж
4. Ключевые выводы и рекомендации

Анализ выручки по месяцам

Выручка по месяцам

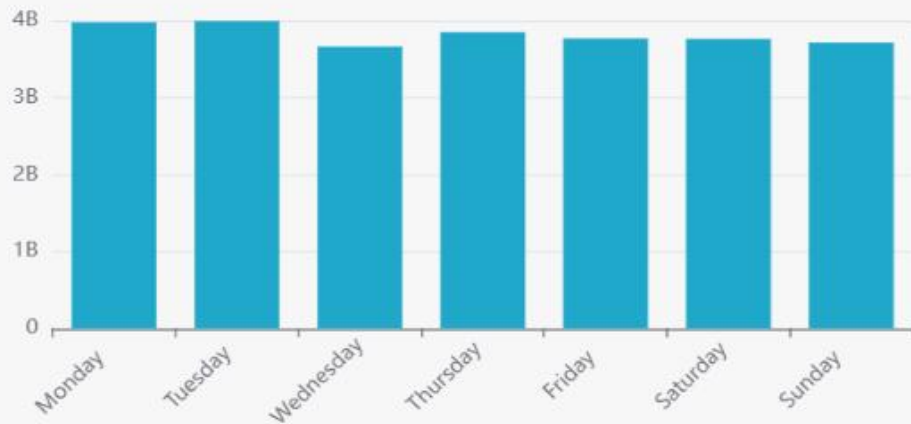


Наблюдается значительный рост выручки с сентября по октябрь (почти в 3 раза). Однако данные за сентябрь доступны только с 21 числа.

В ноябре и декабре произошло небольшое снижение выручки по сравнению с октябрём, но при этом она остается относительно стабильной.

Анализ выручки по дням недели

Выручка по дням



Анализ распределения выручки по дням недели показал, что выручка распределена достаточно равномерно между днями недели.

Совокупный объем выручки составляет 26,7 млрд.

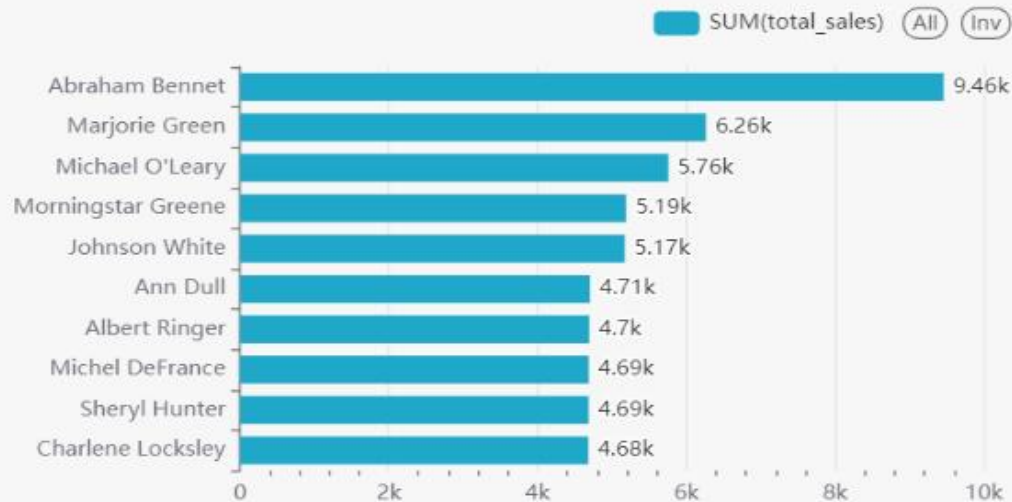
Топ - 10 продавцов по выручке и по количеству сделок

Топ 10 продавцов по



Сотрудник Dirk Stinger занимает первое место по объему выручки, но не входит в ТОП-10 по количеству сделок. Это может означать, что он заключает относительно крупные сделки, но их количество ниже, чем у других сотрудников.

Топ 10 продавцов по количеству сделок



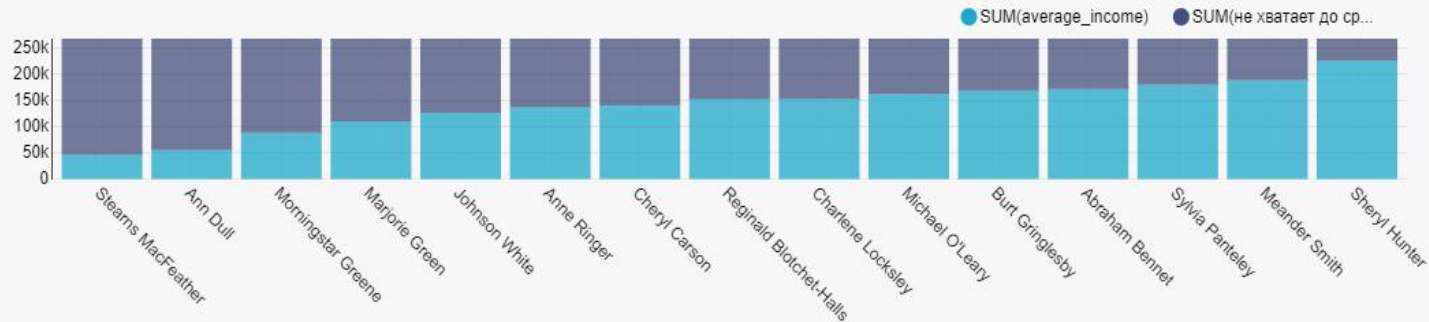
Abraham Bennet занимает первое место по количеству сделок, но их выручка относительно невысокая. Это свидетельствует о том, что он заключает большое количество мелких сделок, которые в сумме не обеспечивают высокого объема выручки.



Анализ данных показал, что все продавцы совершили примерно одинаковое количество сделок.

Однако, более важным показателем эффективности работы является общая выручка.

Топ - 10 продавцов с самой маленькой средней выручкой за сделку

Топ продавцов с самой маленькой средней выручкой за сделку.







Средняя выручка за сделку составляет - 267 тыс. Это значение является ориентиром для оценки эффективности работы сотрудников.

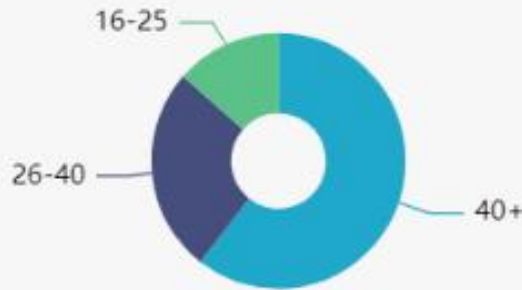
У сотрудников, представленных на графике, средняя выручка за сделку ниже общей средней по компании. Это может свидетельствовать о необходимости проведения анализа их работы, выявления причин более низкой эффективности и разработке мер по ее повышению.

При этом, разница между сотрудником, который занимает первое место на графике, и сотрудником на последнем месте составляет 180 тыс. Это значительная разница, которая указывает на необходимость более детального изучения факторов, влияющих на эффективность сотрудников и принятия мер по сокращению этого разрыва.



Сведения о клиентах

Количество покупателей по
возрастам



Количество клиентов, воспользовавшихся акцией - 15, что составляет небольшую долю от общего числа уникальных клиентов в месяц (228). Это может указывать на необходимость пересмотра условий акций и способов ее продвижения для привлечения большего числа участников.

Основную часть клиентской базы составляют люди в возрасте 40 лет и старше. Доля клиентов в возрасте 16-25 лет самая маленькая - 13,5%