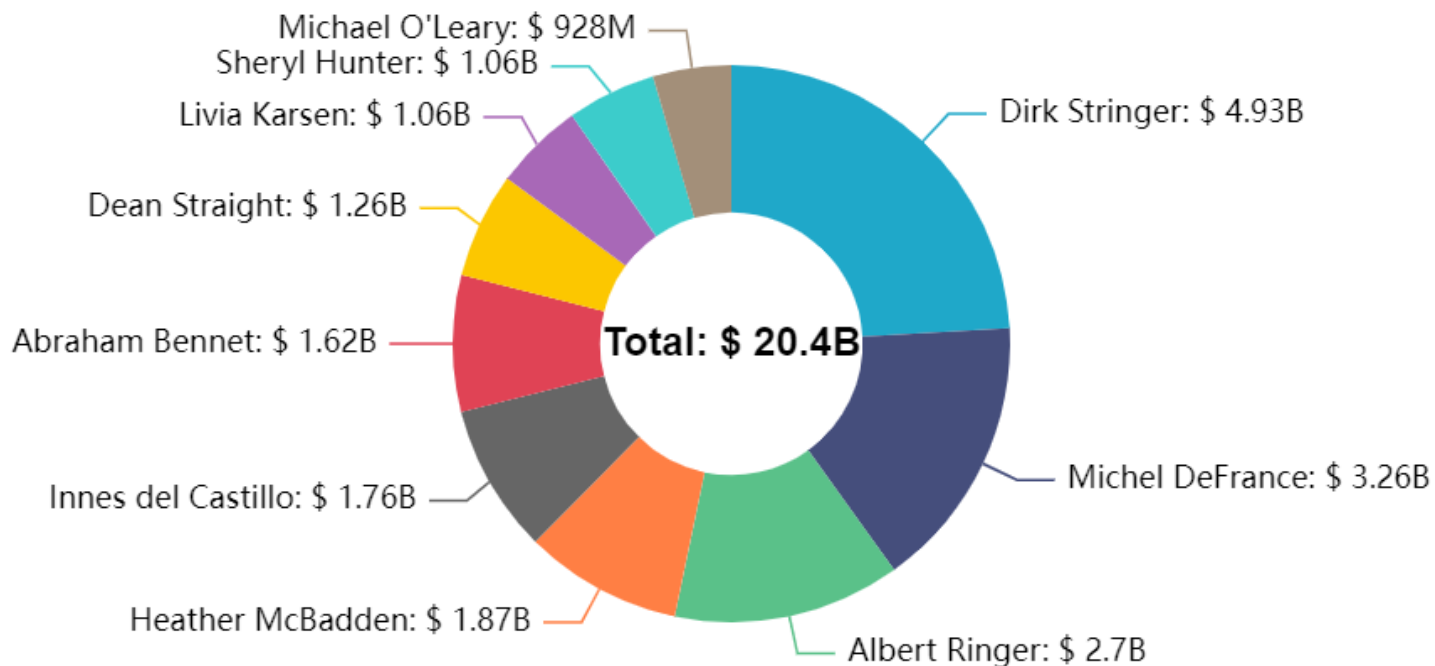


# ПРОЕКТ ПРОДАЖИ

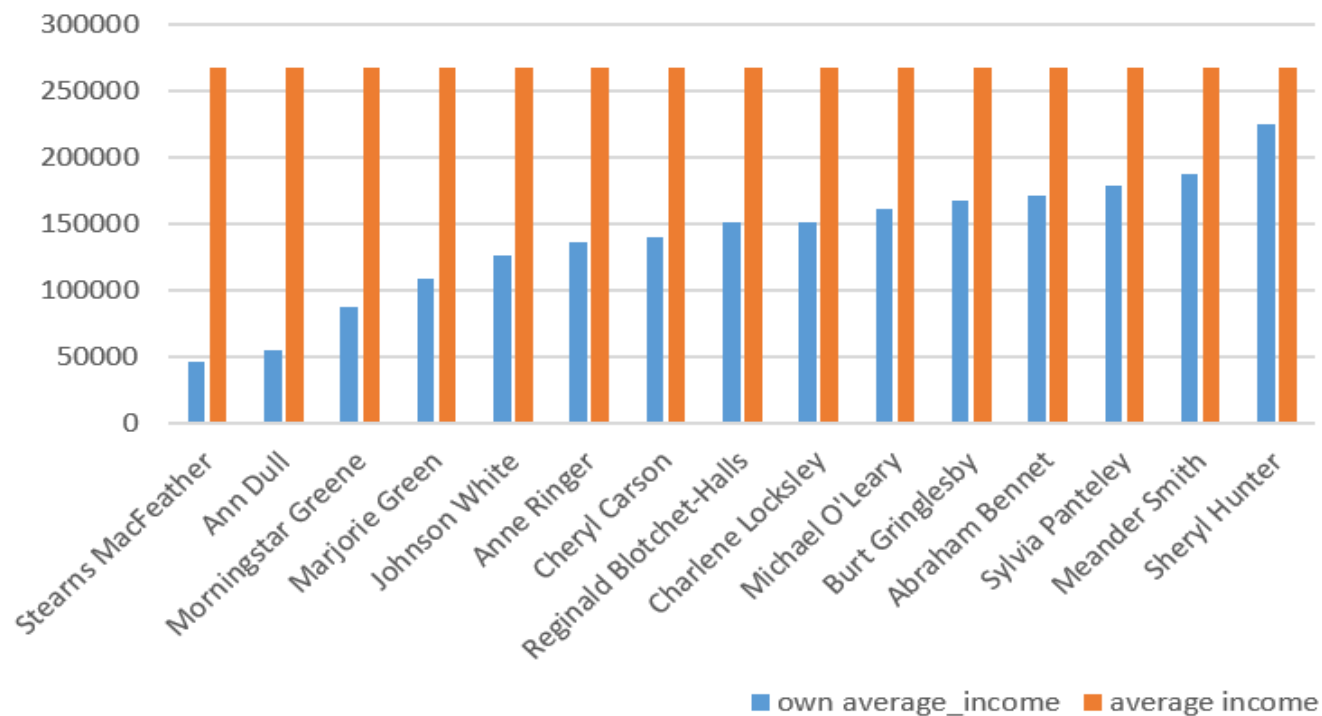
Студент дата-аналитик  
Руслан Гребенюков

# АНАЛИЗ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

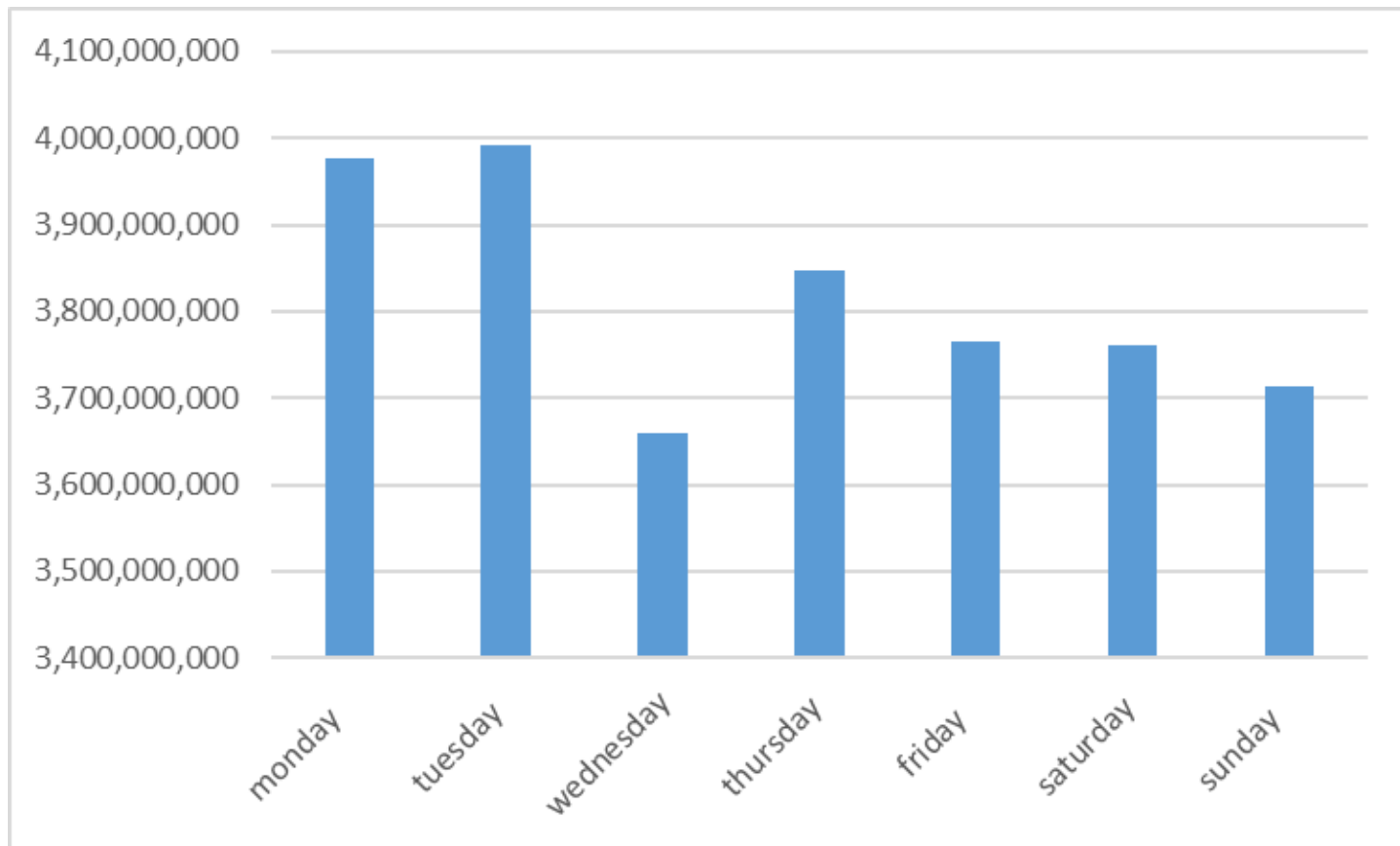
# ТОП 10 МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ



# МЕНЕДЖЕРЫ СО СРЕДНИМИ ПРОДАЖАМИ НИЖЕ ОБЩИХ СРЕДНИХ



# Суммарные продажи по дням за все время



# АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЕЙ

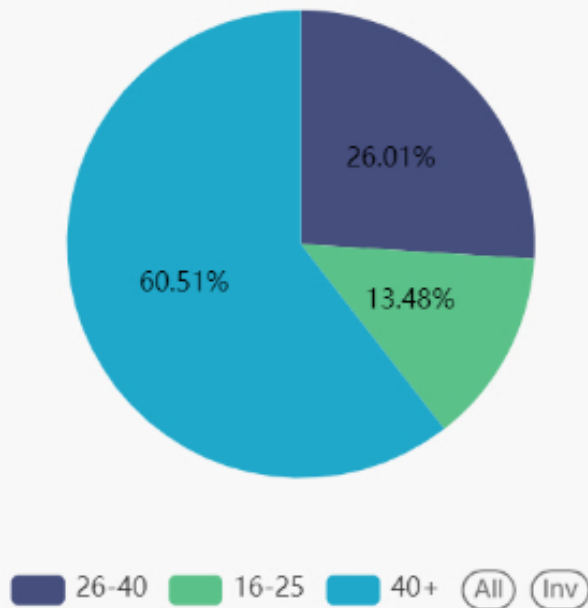
# Возрастные группы покупателей

На данном слайде возрастные группы разбиты на три временных интервала:

1. От 16 до 25 лет
2. От 26 до 40 лет
3. От 40 лет

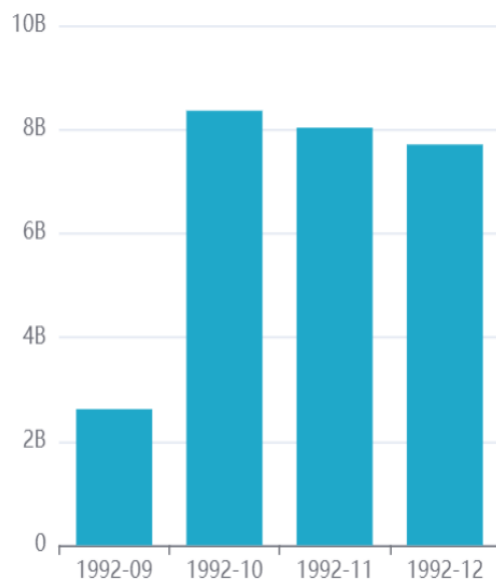
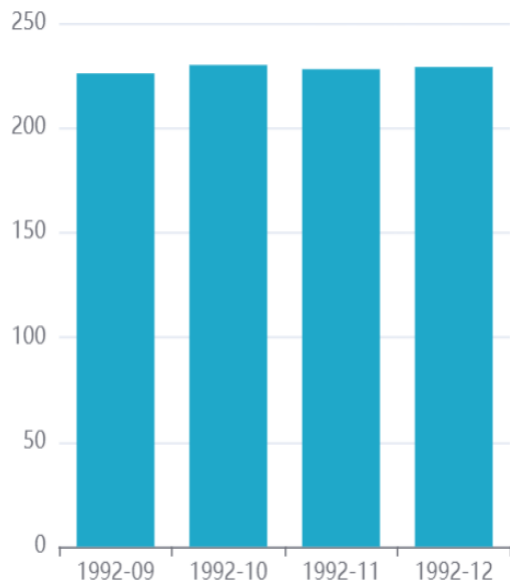
Благодаря графику мы видим, что больше 60% нашей аудитории это покупатели возрастом 40+. Аудитория от 26 до 40 лет составляет 26.01%. Самая малочисленная возрастная группа от 16 до 25 лет составляет 13.48%.

age\_groups



# Количество покупателей и продажи помесечно

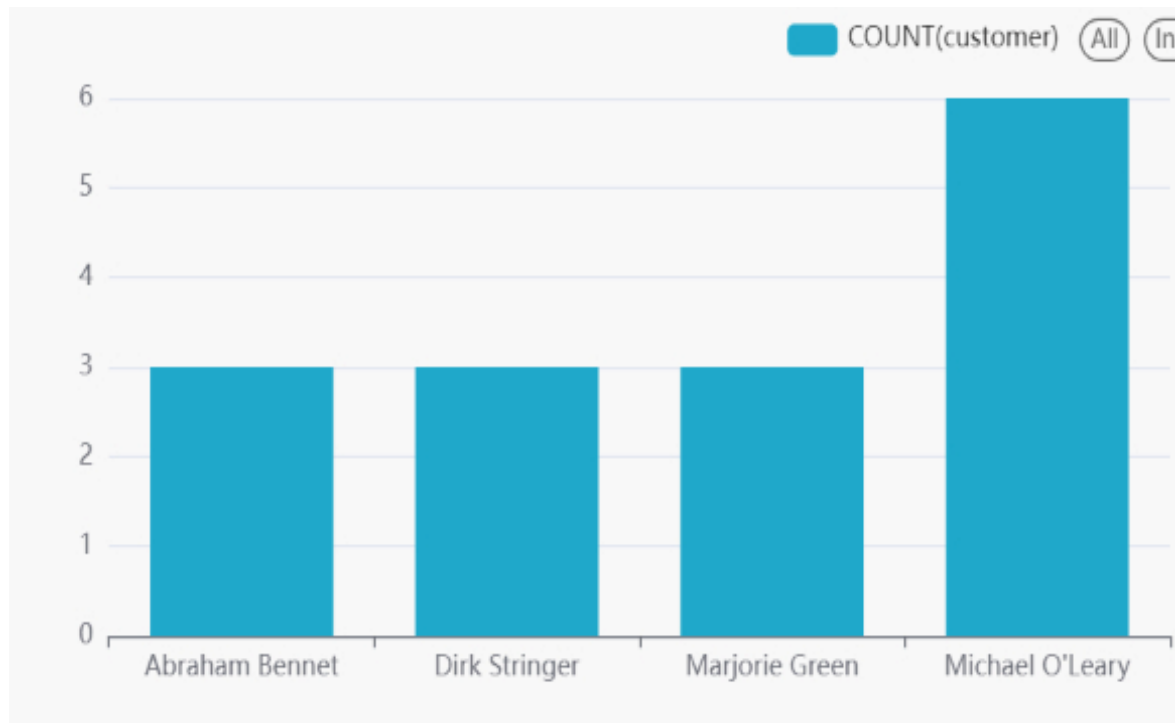
- На графике слева мы можем увидеть, что количество покупателей в течение 4-х месяцев с сентября по декабрь особо не изменилось, что удивляет, так как сентябрь учтен только на треть.
- Но графике справа мы видим, что с октября по декабрь идет снижение продаж, сентябрь мы не учитываем.





# Анализ промо-акции

- Благодаря промо-акции мы привлекли 15 новых покупателей, которые впервые сделали заказ в нашей компании. На графике можно увидеть как данные покупатели распределились между продавцами.



# Общие выводы

- Продажи 10 лучших продавцов составили 20,4 миллиарда долларов
- Лучшие дни продаж суммарно – это понедельник и вторник
- Основная наша возрастная аудитория – это 40+
- Количество покупателей с октября по декабрь почти не изменилось, а месячные продажи падают с октября по декабрь
- Благодаря проведенной промо-акции было привлечено 15 новых клиентов

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Ссылка на итоговый дашборд:

<https://1974da74.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/z1ZpJAYJ6IV/>