

ПРОЕКТ «ПРОДАЖИ» АНАЛИЗ ДАННЫХ

Цель проекта

Анализ продаж компании «RelBike» за последний квартал 1992 года.

Задачи:

- Проанализировать работу отдела продаж
- Проанализировать покупателей

Результаты:

- динамика выручки за квартал по месяцам
- топ 10 лучших продавцов с наибольшей выручкой за квартал
- динамика выручки каждого продавца по дням недели
- Продавцы с наименьшей выручкой

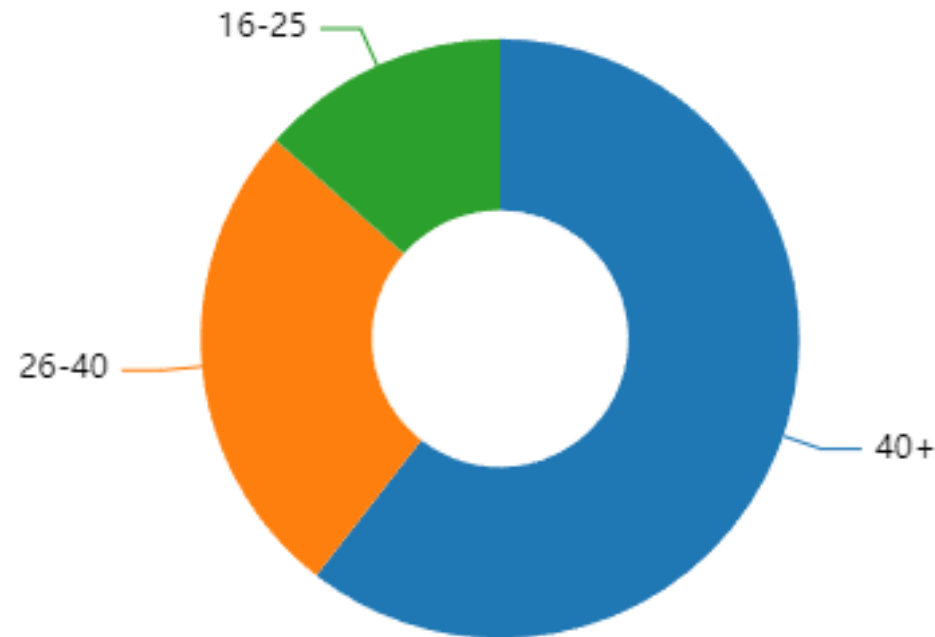
Используемые метрики:

- Валовая выручка
- Число сделок
- Выручка по дням недели
- Средний чек

«RelBike»

40+ 26-40 16-25

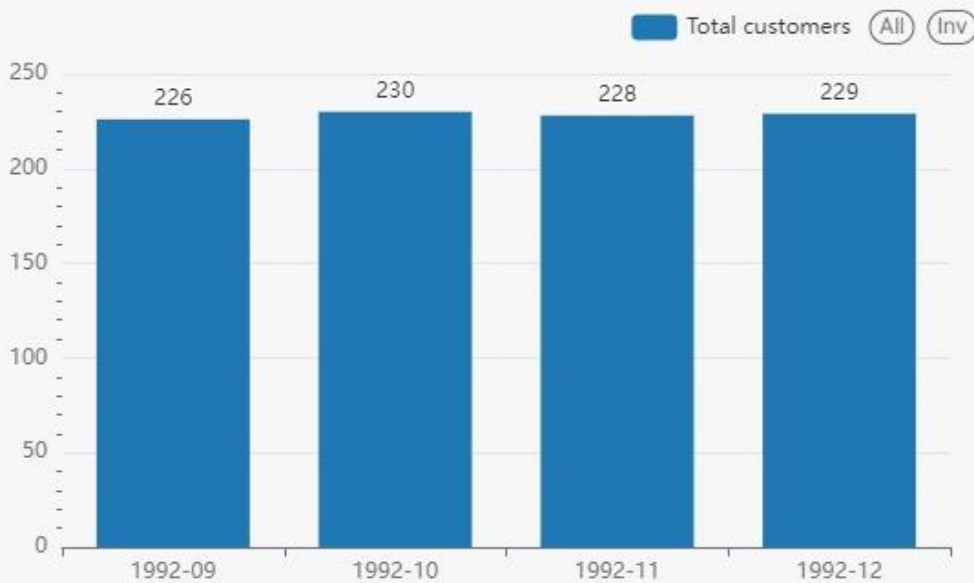
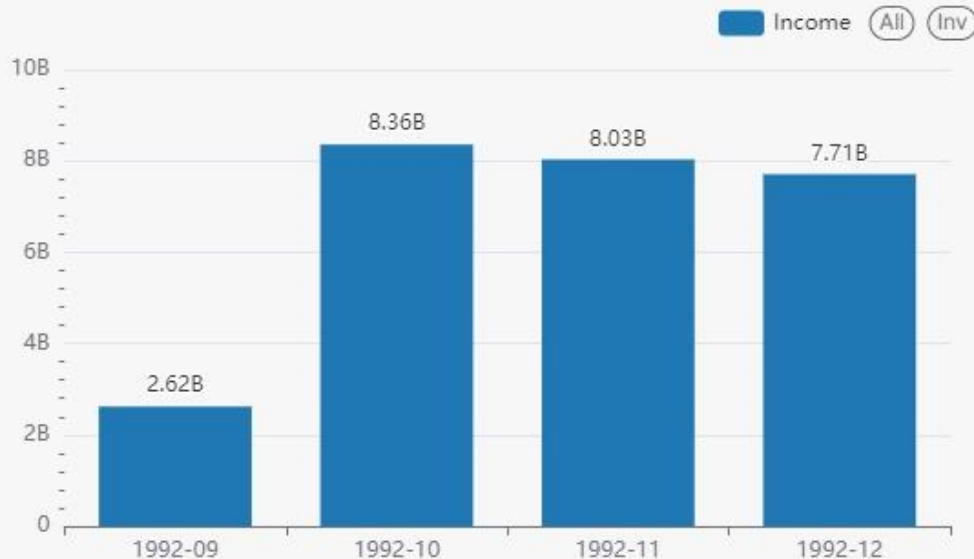
- 3 года на рынке
- Продажа запчастей для велосипедов
- 30 сотрудников (23 отдел продаж)
- Прибыль компании за квартал 26716587615 у.е.



Клиентская база

Анализ выручки компании по месяцам

- Низкий уровень дохода в сентябре 1992 г. связанный с нехваткой данных
- Закономерность к уменьшению уровня дохода со временем
- Стабильное число покупателей



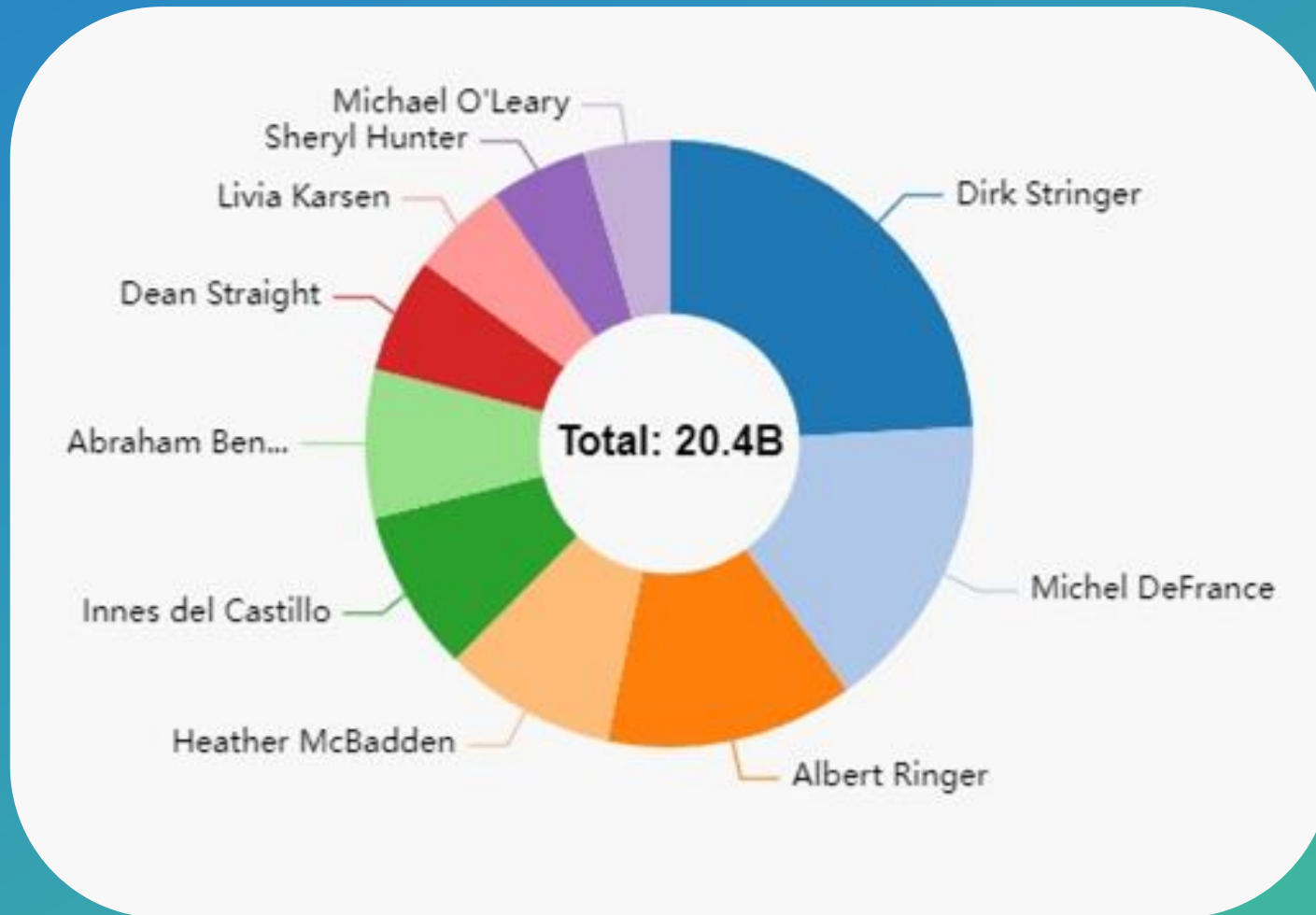
Выручка компании по дням недели



Наибольшую прибыль компанию получает в первой половине недели, наименьшую – в среду.

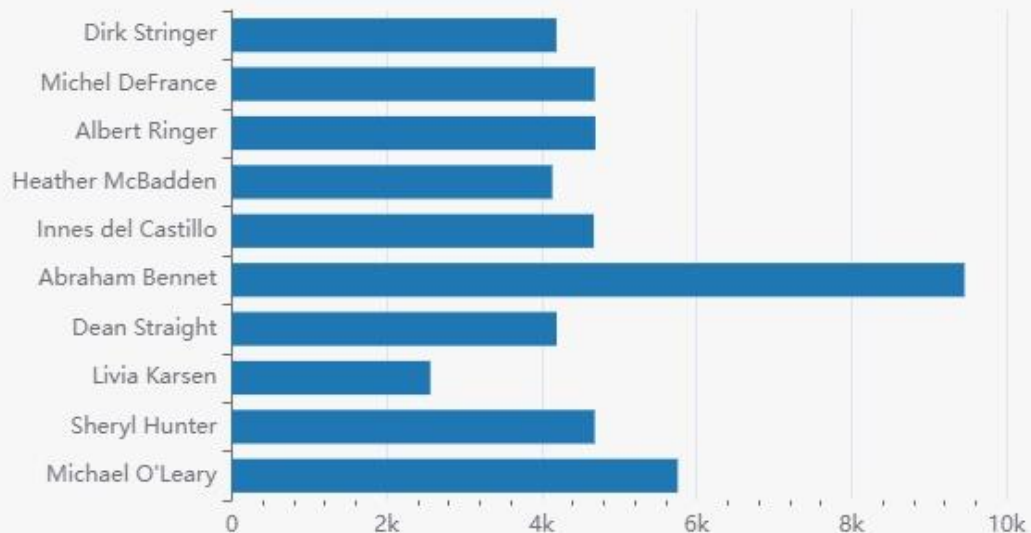
Диаграмма дает информацию о степени вклада каждого сотрудника в прибыль компании по дням недели. Наибольший вклад в выручку приносит Dirk Stringer, наименьший – Stearns MacFeather.

Топ лучших продавцов с наибольшей выручкой

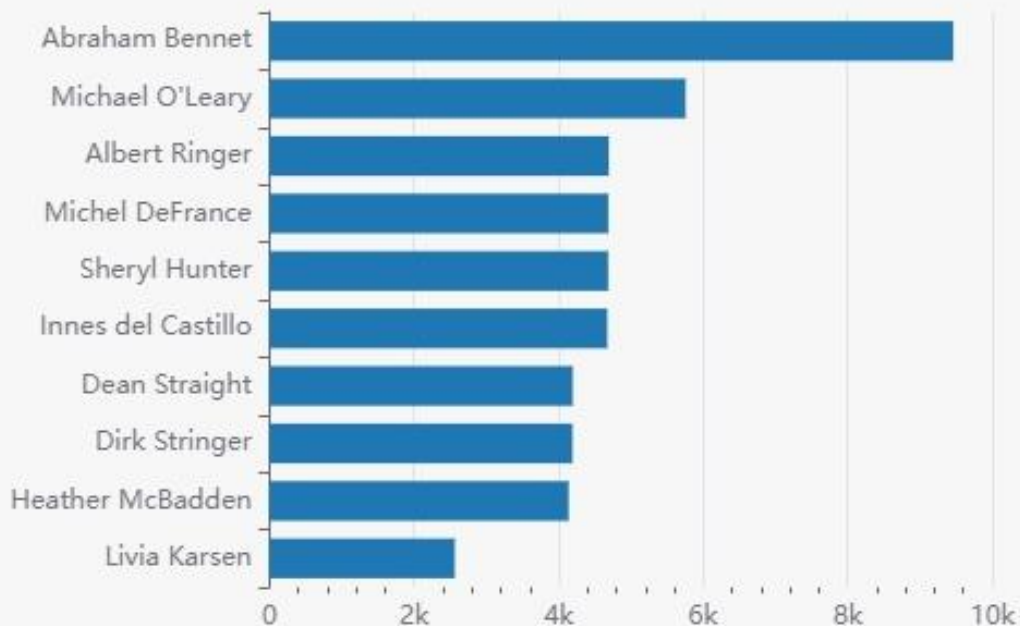


10 лучших продавцов компании, которые принесли наибольшую выручку за последний квартал 1992 г. Среди них есть очевидный лидер, Dirk Stringer

Operations of top 10 employees sorted by income



Operations of top 10 employees



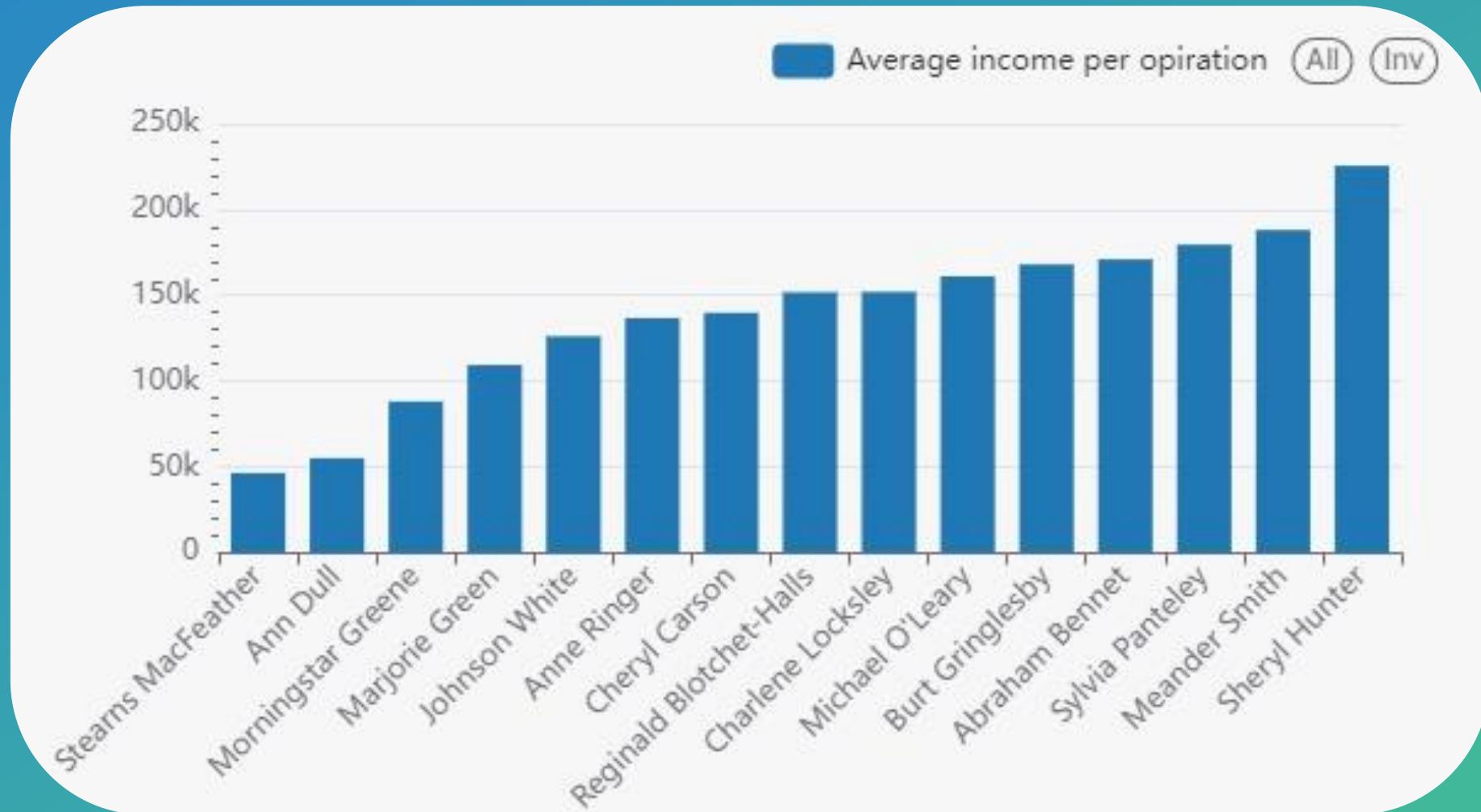
Количество сделок сотрудников с наибольшей прибылью

- Лучшие сотрудники совершили в среднем по 5000 сделок
- Dirk Stringer совершает среднее количество сделок, приносящих большую прибыль
- Abraham Bennet совершает большое количество дешевых сделок
- Michael O'Leary совершает больше среднего количества сделок и приносит наименьшую прибыль

Работает качественно

явно устает

Сотрудники, чья средняя выручка за сделку меньше
средней выручки за сделку по всем продавцам.



Основные результаты:

- Наблюдается отрицательная динамика выручки компании по месяцам, при этом число клиентов стабильно удерживается на одном уровне.
- Наибольшую выручку компания получает в первые дни недели, наименьшую – в среду. Распределение выручки по продавцам показывает равномерную прибыль среди недели.
- Выявлен топ 10 лучших продавцов, приносящих наибольшую выручку компании, а так же список продавцов, совершающих самые дешевые сделки.

Рекомендации:

- Для увеличения прибыли компании стоит рассмотреть качество работы продавцов. Обратить внимание на сотрудников, совершающих большое количество дешевых сделок и скорректировать их работу.
- Обратить внимание на сотрудников, приносящих минимальную выручку и рассмотреть возможность сокращения штата.
- Простимулировать работу продавцов среднего сегмента
- Расширить клиентскую базу привлечением молодого поколения (акции, спецпредложения).
- Скорректировать и усилить рекламную политику по дням недели (спецпредложения среди недели).

Спасибо за внимание!

Подробнее о представлении данных по проекту «Продажи»
можно найти по ссылке:



<https://c0cdb946.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/p/DV3gp1RXbma/>