

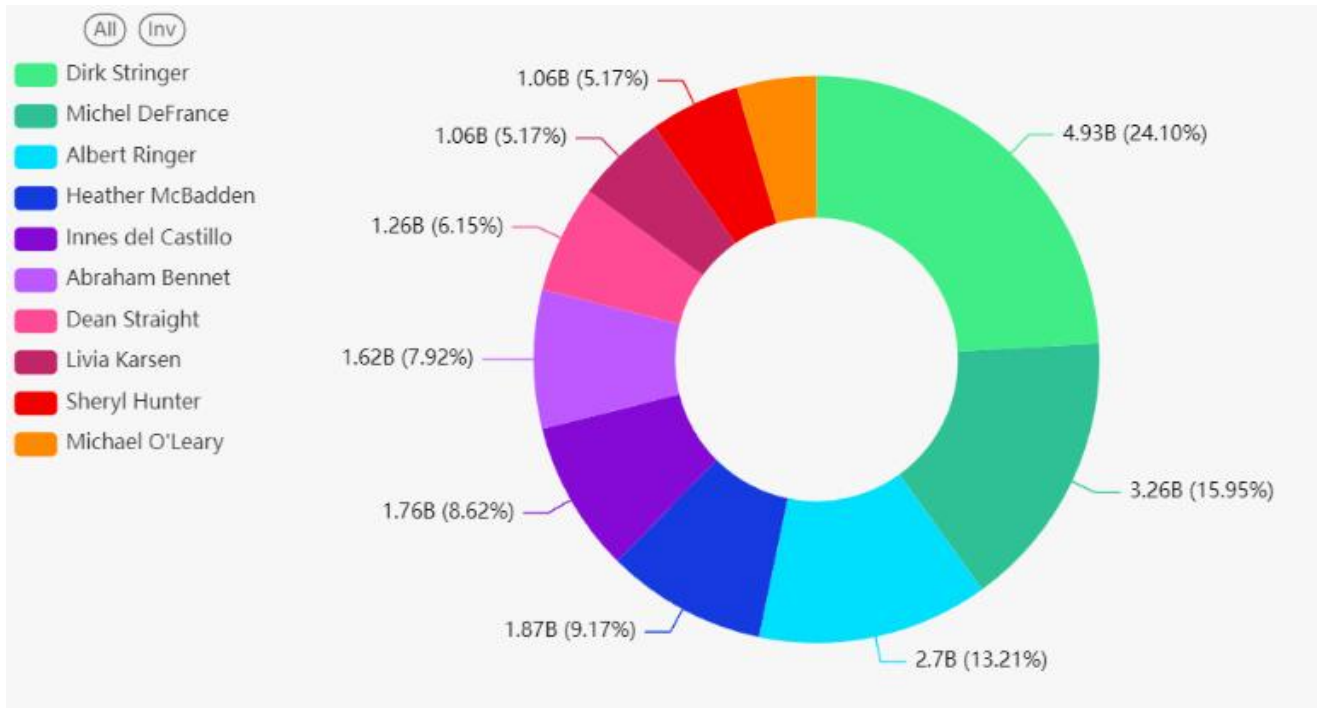
Динамика продаж

Работу выполнил Язиков М. А., студент гр.
“Аналитика данных”



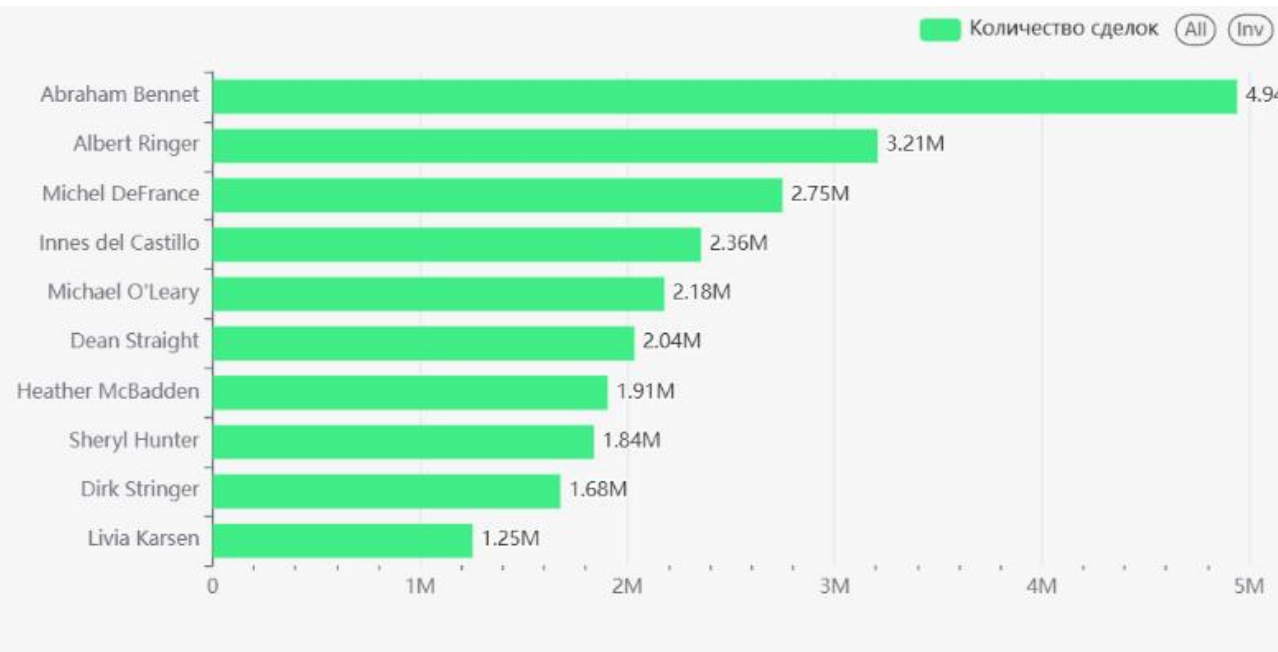
**Цель анализа – определить
ключевых продавцов, выявить
тенденции продаж и проанализировать
важные закономерности, чтобы
улучшить стратегию продаж.**

Топ-10 продавцов по выручке



- Этот график показывает суммарную выручку, полученную каждым из 10 лучших продавцов.
- Лидером является Dirk Stringer.
- Основной вклад в общую выручку приходится на нескольких ключевых продавцов, на которых стоит обратить внимание.

Топ-10 продавцов по количеству сделок



- График демонстрирует количество сделок для каждого из продавцов.
- Abraham Bennet лидирует по числу сделок, но выручка у него средняя, что говорит о меньшей ценности каждой сделки.
- Необходимо дополнительно анализировать стратегию продаж продавцов с меньшим числом сделок, но высокой выручкой (например, Michel DeFrance, Dirk Stringer).

Топ-10 продавцов с выручкой ниже среднего



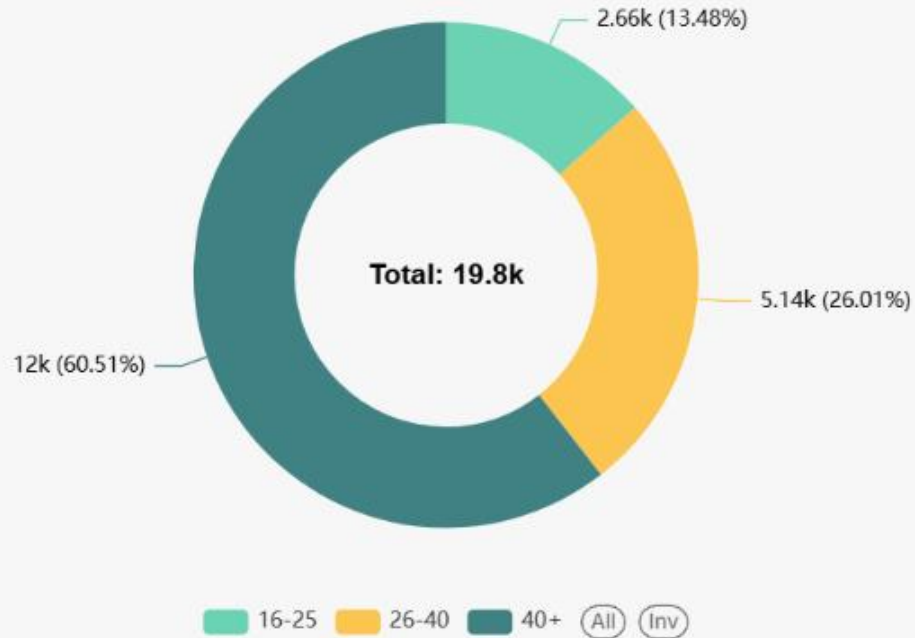
- **Средняя выручка среди всех продавцов составляет 539.**
- На графике показаны продавцы, чья выручка ниже этого значения.
- Эти данные позволяют выявить сотрудников, которые требуют дополнительного внимания, обучения или перераспределения задач для повышения их эффективности.

Выручка продавцов по дням недели



- Выручка наиболее высока в понедельник и вторник, а минимальна – в среду.
- Возможно, стоит усилить активность продаж во второй половине недели.

Возрастные группы покупателей



- Диаграмма показывает распределение покупателей по возрастным группам.
- 60% всех покупателей составляют клиенты от 26 до 40 лет.
- Основная аудитория – это молодые профессионалы. Стратегии продаж должны учитывать эту демографическую группу.

Выручка по месяцам



- В декабре наблюдается незначительное снижение выручки.

16

Покупателей с акционными товарами в сентябре

Выводы:

1. Лучшие продавцы - Dirk Stringer, Michel DeFrance, Albert Ringer;
2. Несколько продавцов имеют выручку ниже среднего уровня (539 единиц);
3. Максимальная выручка наблюдается во вторник, минимальная — в среду;
4. Основная доля выручки (60,51%) приходится на возрастную группу 26–40 лет;
5. В декабре наблюдается незначительное снижение выручки.

Общие рекомендации:

- Разработать программы повышения эффективности для продавцов с низкими показателями.
- Оптимизировать проведение акций и маркетинговых кампаний для повышения маржинальности.