

Проект Продажи

Июнь 2023

By Hexlet

Мануко Максим

Metrics

| Sales period | |
|--|----------------|
| Start date of sale | 21.09.1992 |
| End date of sale | 29.12.1992 |
| Number of sales days | 100 |
| Sales | |
| Total sales | 26 716 587 616 |
| Maximum sales amount | 2 651 992 |
| Minimum sales amount | 0 |
| Minimum sales amount above zero | 16 |
| Average sales amount | 267 166 |
| Maximum number of items in a check | 997 |
| Minimum number of goods in the check | 10 |
| Average number of items in a ticket | 495 |
| Number of sales | 100 000 |
| Number of goods sold | 49 507 617 |
| Customers | |
| Number of customers | 19 759 |
| Number of active consumers | 230 |
| Customers minimum age | 18 |
| Customers maximum age | 75 |
| Average customers age | 47 |
| Sellers | |
| Number of sellers | 23 |
| Product | |
| Product Quantity | 504 |
| Number of products with a price of zero | 48 |
| Maximum item price | 3 578 |
| Minimum item price | 0 |
| Minimum price of goods other than zero | 1 |
| Average item price | 548 |
| Sale of promotional goods | |
| Number of sales with a price of zero | 7 840 |
| The number of units of goods sold with a price of zero | 2 943 329 |

В данном датасете представлено 100 тыс. строк с продажами за 100 дней в период с 21.09.1992 по 29.12.1992 года.

Интересно отметить, что среднее количество единиц в каждой сделке составляет 495 штук. Это говорит о том, что компания занимается оптовой продажей, поскольку в каждой транзакции продаются большие объемы товаров.

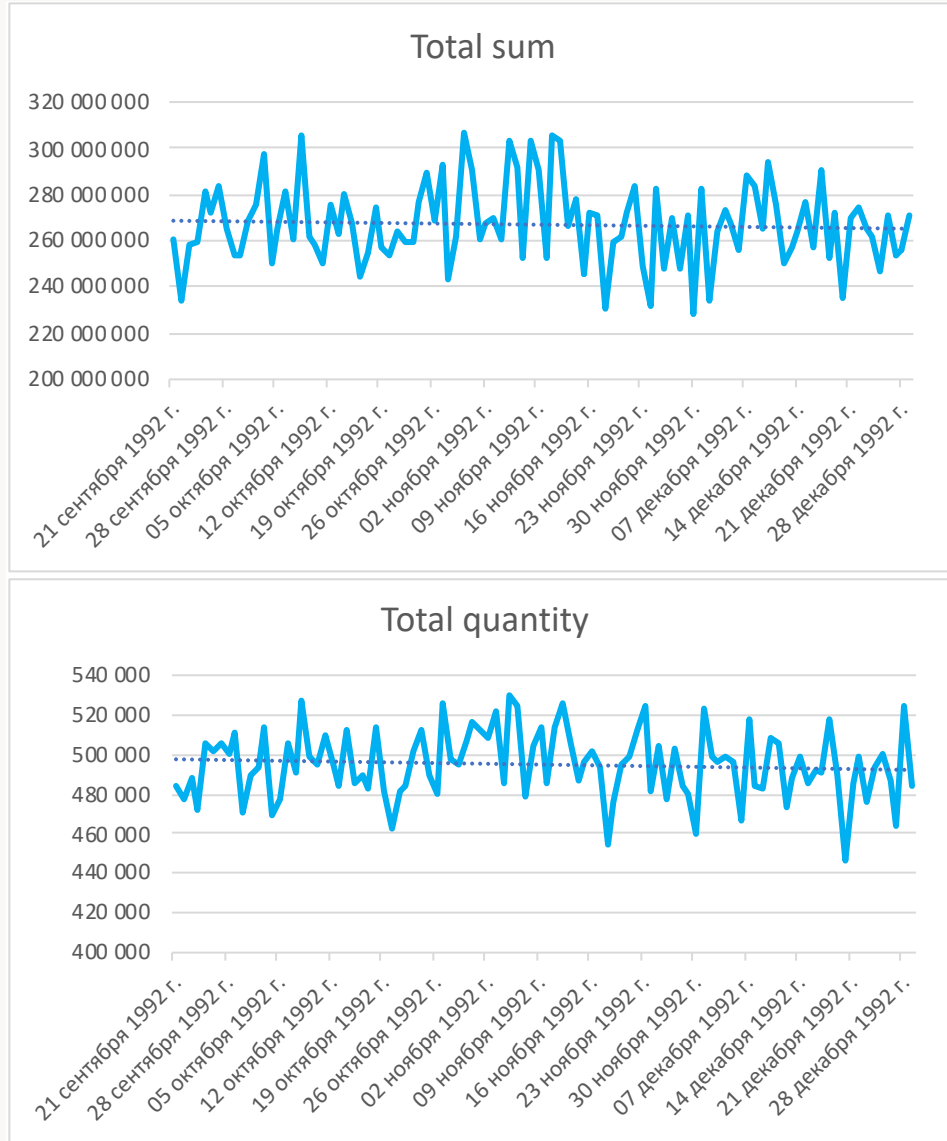
Однако стоит обратить внимание на то, что несмотря на большую базу из 19 759 клиентов, активными являются всего 230 клиентов, что составляет всего 1,6% от общего числа. Для компании важно привлекать больше активных клиентов и работать над удержанием существующих, чтобы увеличить объемы продаж и расширить свою клиентскую базу.

В ассортименте компании представлено 504 наименования товаров со средней ценой 548 единиц. Это говорит о разнообразии предлагаемых продуктов и доступных ценовых диапазонов.

Также стоит отметить, что в ассортименте компании имеются акционные товары, цена которых равна нулю. Это составляет 9,5% от общего числа наименований товаров. Такие акционные предложения могут привлечь внимание клиентов и стимулировать продажи.

С учетом вышеуказанных факторов, компания может разрабатывать стратегии для увеличения активных клиентов, расширения ассортимента товаров и оптимизации маркетинговых акций, чтобы добиться успешных результатов на рынке.

Sales for the entire period



Ежедневные продажи как по сумме, так и по количеству стабильны, но тем не менее они падают. Необходимо принять меры по увеличению продаж.

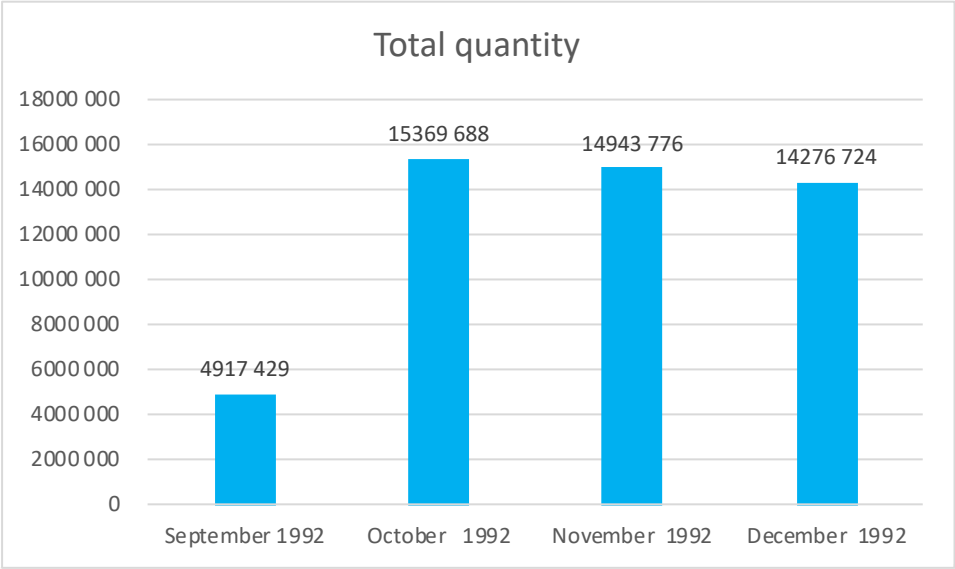
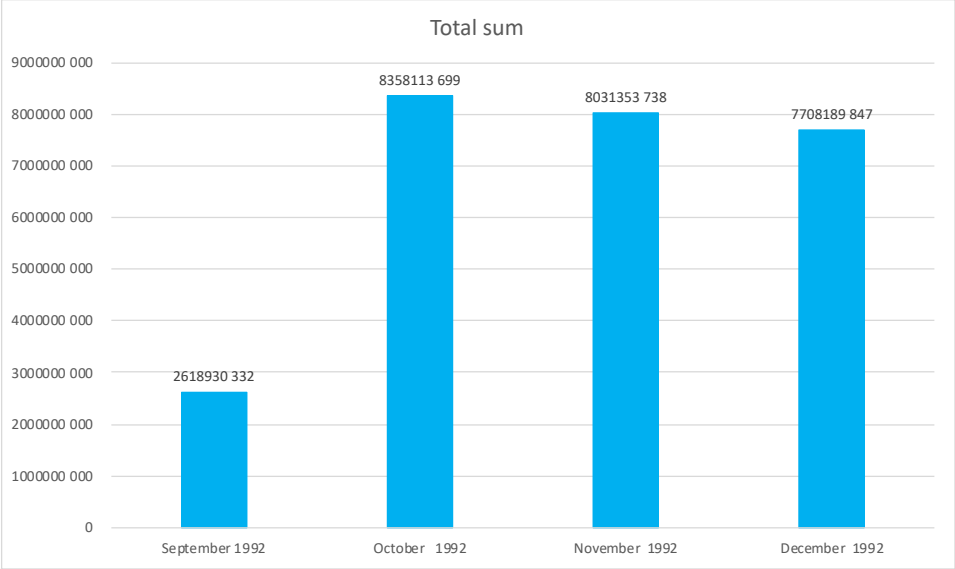
Например:

- Расширение клиентской базы: Активное маркетинговое продвижение для привлечения новых клиентов, включая участие в торговых выставках, проведение рекламных кампаний, использование социальных сетей и других маркетинговых каналов.

- Укрепление отношений с существующими клиентами: Улучшение качества обслуживания, предоставление высокого уровня сервиса, персонализация подхода к каждому клиенту и предоставление дополнительных преимуществ, таких как скидки, программы лояльности и бонусы.

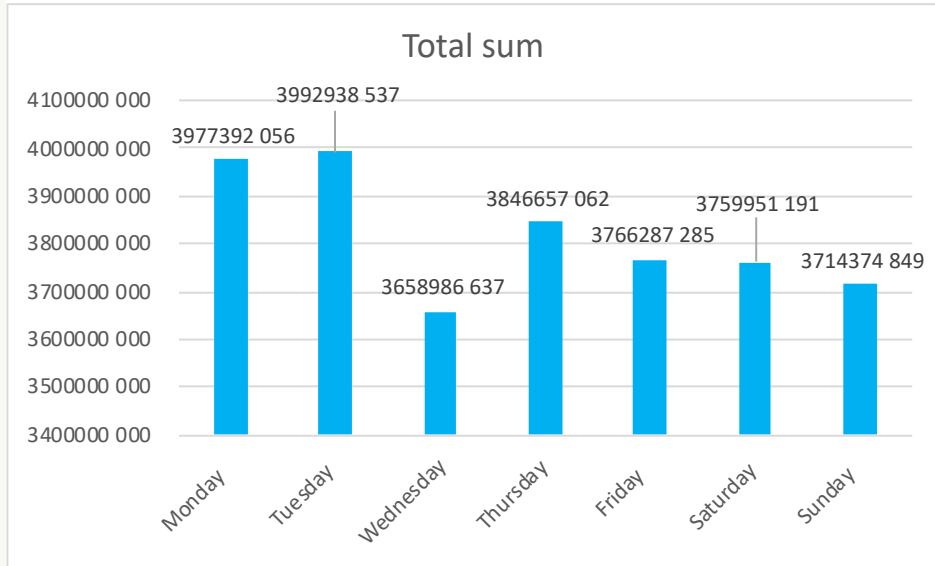
- Разнообразие ассортимента: Анализ рыночных тенденций и потребностей клиентов для расширения ассортимента товаров и предоставление разнообразных вариантов выбора. Это может включать добавление новых продуктов, вариаций существующих товаров или введение сезонных акций и специальных предложений.

Sales by month



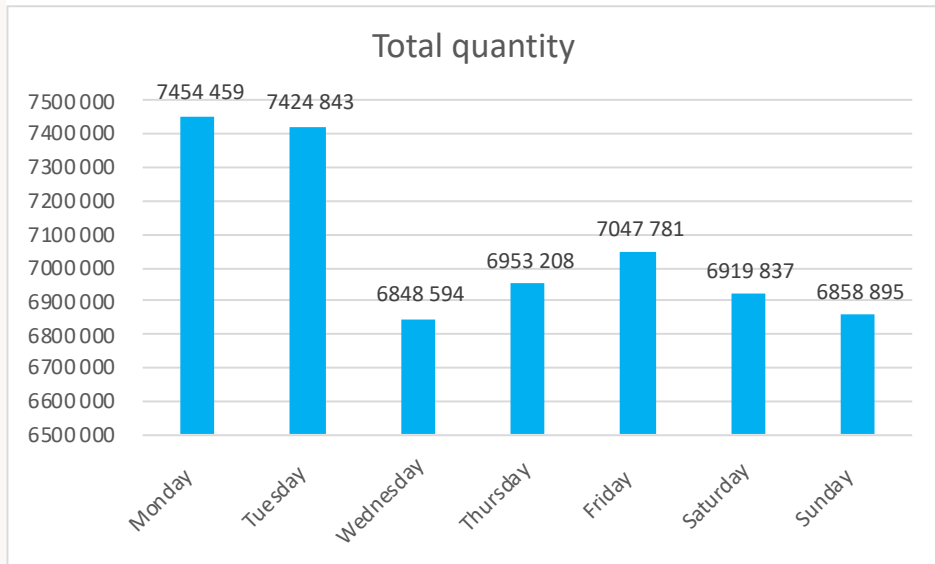
Продажи в разрезе месяца как по сумме продаж, так и по количеству проданных единиц товара стабильны. Необходимо учесть, что за сентябрь 1992 года данные о продажах только с 21 числа.

Sales by day of the week

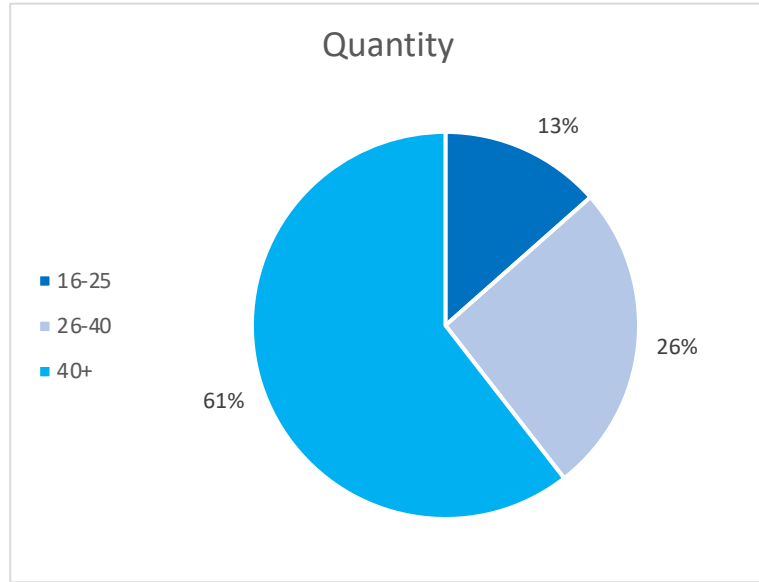


Самые большие продажи как по сумме та и по, штукам в понедельник и вторник.

Необходимо распределить ресурсы и персонал таким образом, чтобы обеспечить достаточное количество сотрудников в периоды пиковых продаж, особенно понедельник и вторник.



Age groups

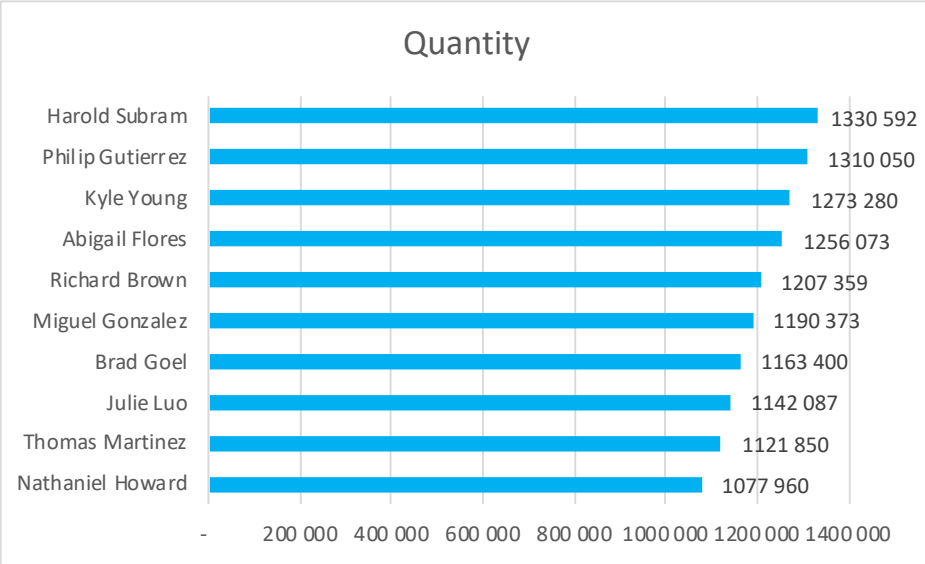
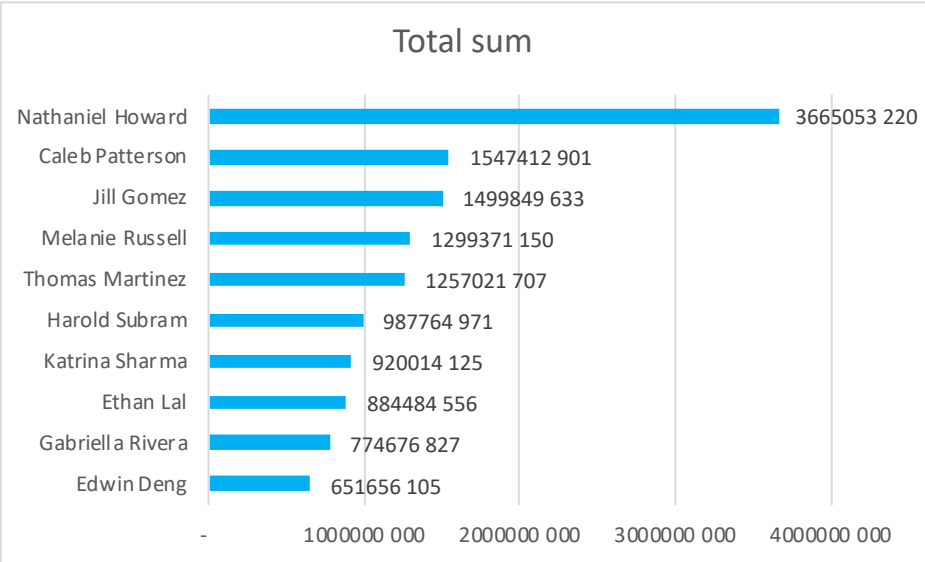


| Age groups | Quantity |
|------------|----------|
| 16-25 | 2 663 |
| 26-40 | 5 139 |
| 40+ | 11 957 |

Основная возрастная группа покупателей компании составляет 40+ лет. Необходимо сделать акцент на этой возрастной группе, удовлетворяя их потребности и предлагая соответствующие товары и услуги.

Однако, важно также расширить клиентскую базу, привлекая покупателей из других возрастных групп. Необходимо проявить гибкость и адаптироваться к предпочтениям и требованиям молодых покупателей, а также предоставлять им привлекательные предложения и акции.

Customer



10 покупателей которые купили за данный период товаров на большую сумму и наибольшее количество штук.

Стоит обратить внимание на этих клиентов.

Действия которые можно предпринять:

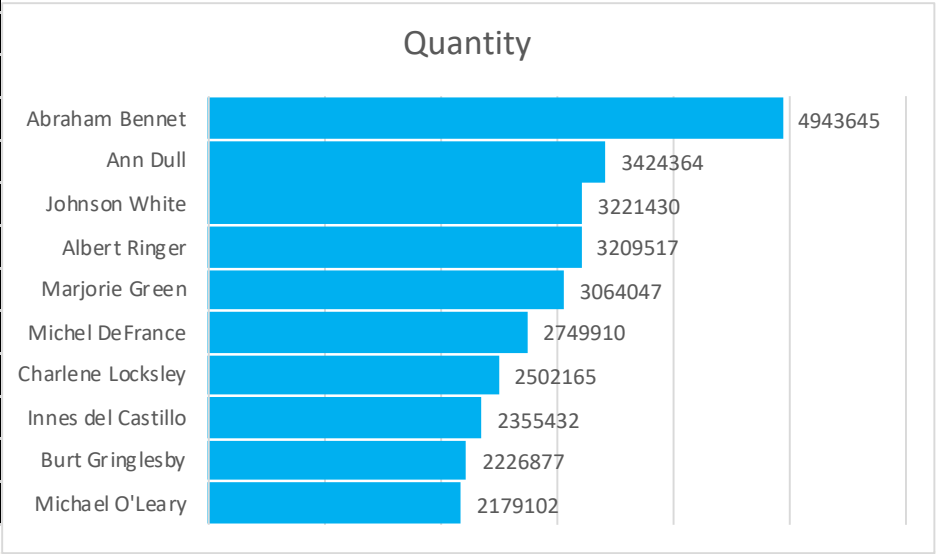
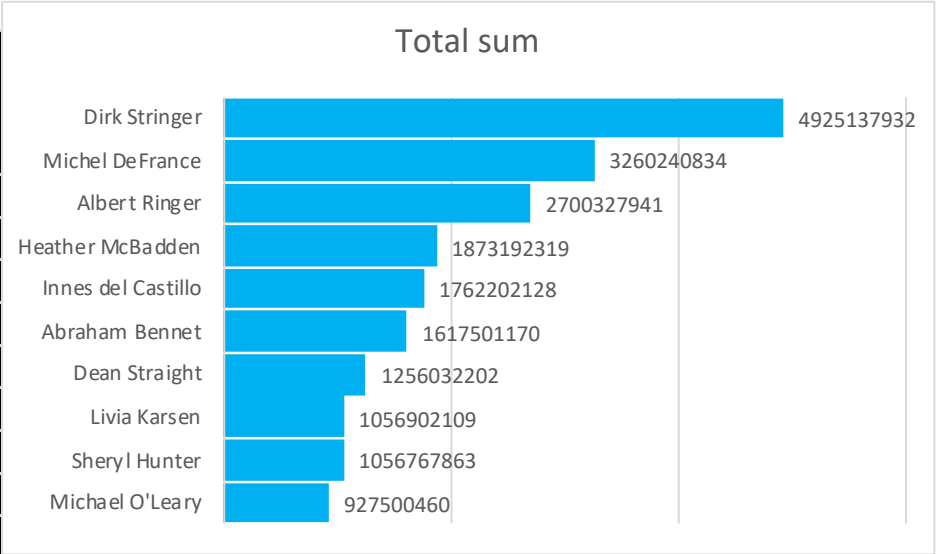
Программа лояльности: Создание и развитие программы лояльности с бонусами, скидками и системой накопительных баллов для постоянных покупателей.

Персонализированный подход: Собирать данные о предпочтениях клиентов и предлагать персонализированные предложения, используя систему рекомендаций на основе их истории покупок.

Качество обслуживания: Обучение сотрудников обслуживанию на высоком уровне, быстрая и эффективная реакция на вопросы и проблемы клиентов, различные способы связи с ними.

Sellers

| Sellers | Average transaction amount |
|-------------------------|----------------------------|
| Dirk Stringer | 1 174 890 |
| Michel DeFrance | 695 444 |
| Albert Ringer | 575 150 |
| Heather McBadden | 452 571 |
| Livia Karsen | 412 208 |
| Innes del Castillo | 377 022 |
| Dean Straight | 299 412 |
| Sheryl Hunter | 225 516 |
| Meander Smith | 188 076 |
| Sylvia Panteley | 179 518 |
| Abraham Bennet | 170 983 |
| Burt Gringlesby | 167 993 |
| Michael O'Leary | 161 108 |
| Charlene Locksley | 152 007 |
| Reginald Blotchet-Halls | 151 773 |
| Cheryl Carson | 139 818 |
| Anne Ringer | 136 768 |
| Johnson White | 126 134 |
| Marjorie Green | 109 396 |
| Morningstar Greene | 88 124 |
| Ann Dull | 55 091 |
| Stearns MacFeather | 46 407 |

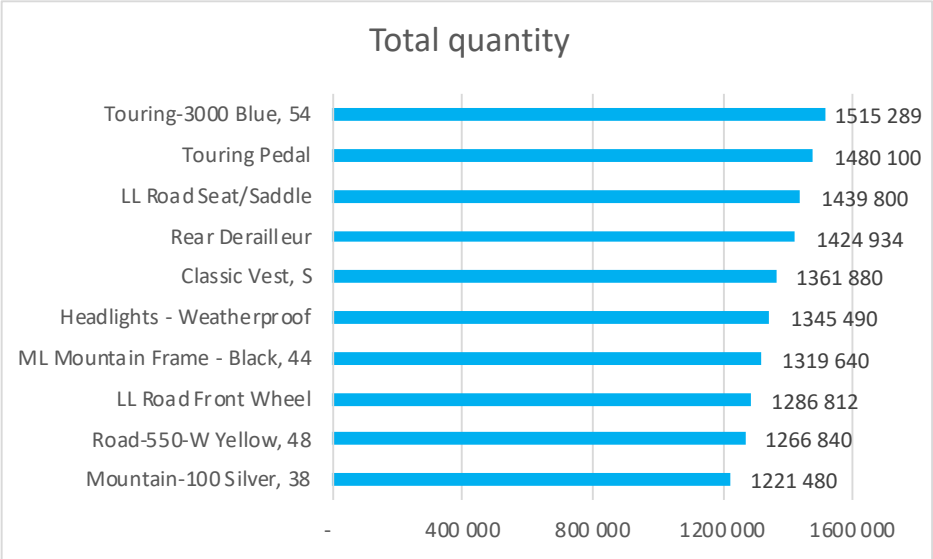
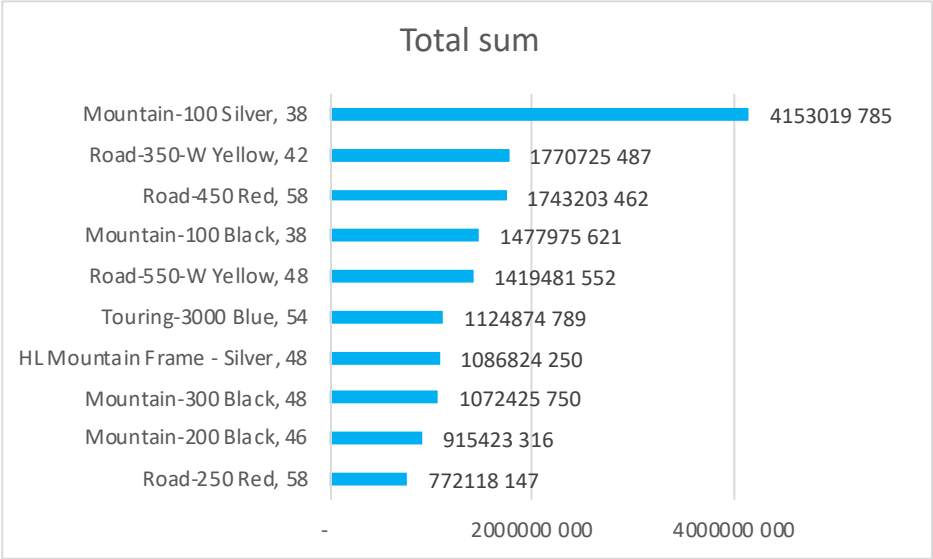


Топ-10 продавцов по общей сумме продаж и количеству проданных товаров.

Список лучших и худших продавцов по средней сумме сделки.

Важно помочь отстающим продавцам достичь успеха. Можно предоставить им наставников из числа лучших продавцов, чтобы передать им свой опыт и знания.

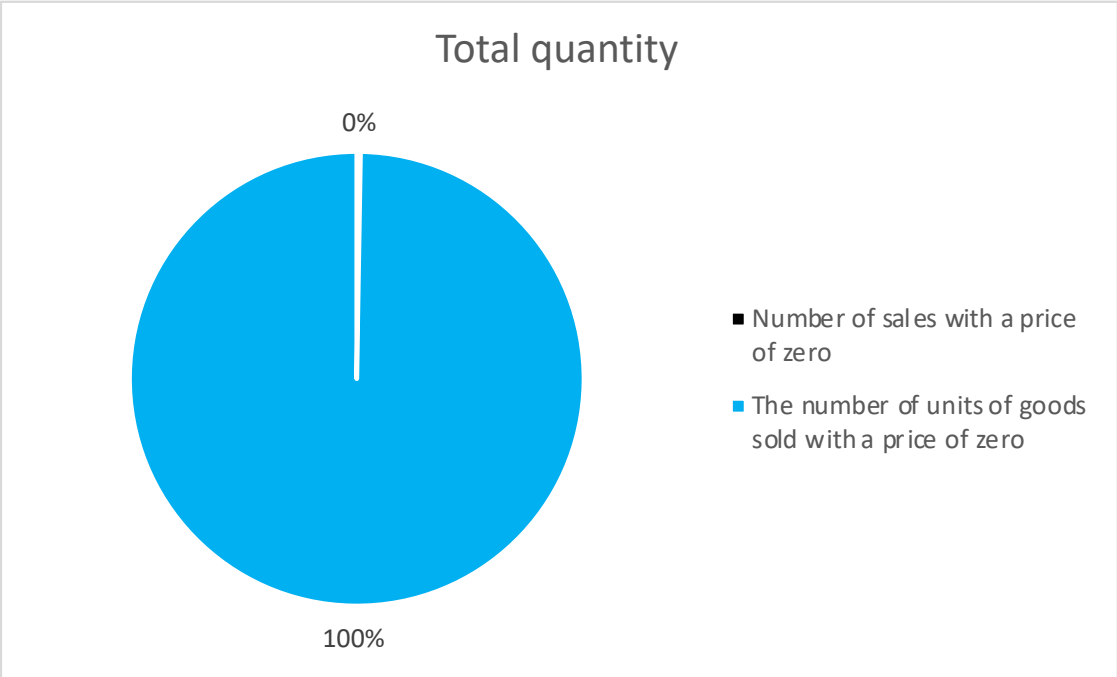
Product



Топ-10 самых популярных товаров по объему продаж и количеству проданных единиц.

Важно обеспечить надлежащий контроль за этими товарами. Необходимо своевременно поддерживать запасы на складе, контролировать качество и своевременность обработки заказов, отслеживать логистику и гарантировать своевременную закупку и поставку.

Promotional



| Sale of promotional goods | Total quantity | Percent |
|--|----------------|---------|
| Number of sales with a price of zero | 7 840 | 0,27% |
| The number of units of goods sold with a price of zero | 2 943 329 | 99,73% |
| Total | 2 951 169 | 100,00% |

Доля продаж акционных товаров всего 0,27%.

Чтобы увеличить маркетинговую активность и повысить долю продаж акционных товаров, можно принять следующие меры:

Продвижение акций: Активно рекламировать акционные товары, используя различные маркетинговые каналы. Это может включать размещение рекламы на социальных сетях, электронных письмах, баннерах на сайте или печатных материалах.

Создание привлекательных акций: Разработать привлекательные акции, которые будут вызывать интерес у клиентов. Это может быть скидка на определенный товар, акция "Купи одно - получи второе со скидкой" или временные предложения, которые стимулируют срочность покупки.

Suspected fraud

| Sellers | Customers | Total quantity | Number of sales with a price of zero |
|-------------------------|------------------|----------------|--------------------------------------|
| Michael O'Leary | Kristen Li | 813 610 | 813 610 |
| Abraham Bennet | Cristina Xu | 732 460 | 732 460 |
| Marjorie Green | Levi Gonzalez | 710 505 | 710 505 |
| Michael O'Leary | Jacob Martinez | 211 752 | 211 752 |
| Dirk Stringer | Kaitlyn Allen | 123 480 | 123 480 |
| Michael O'Leary | Willie Gao | 78 470 | 78 470 |
| Abraham Bennet | Mario Rai | 69 430 | 69 430 |
| Marjorie Green | Krista Gill | 61 047 | 61 047 |
| Michael O'Leary | Samuel Sharma | 34 810 | 34 810 |
| Abraham Bennet | Richard Martinez | 31 800 | 31 800 |
| Marjorie Green | Tyrone Ruiz | 30 267 | 30 267 |
| Michael O'Leary | Olivia Bennett | 19 890 | 19 890 |
| Dirk Stringer | Jared Gray | 11 880 | 11 880 |
| Michael O'Leary | Mya Coleman | 8 568 | 8 568 |
| Dirk Stringer | Karen Huang | 5 220 | 5 220 |
| Reginald Blotchet-Halls | Olivia Bennett | 140 | 140 |

В таблице представлены продажи товаров по нулевым ценам. Замечено, что определенные продавцы продавали товары по нулевой цене клиентам и больше не совершали продажи с этими клиентами по полной цене.

Очень важно обратить внимание на эти сделки, поскольку возможно, это может быть связано с мошенническими действиями или неправильно организованными акциями.