

# Отчет о деятельности продавцов

---

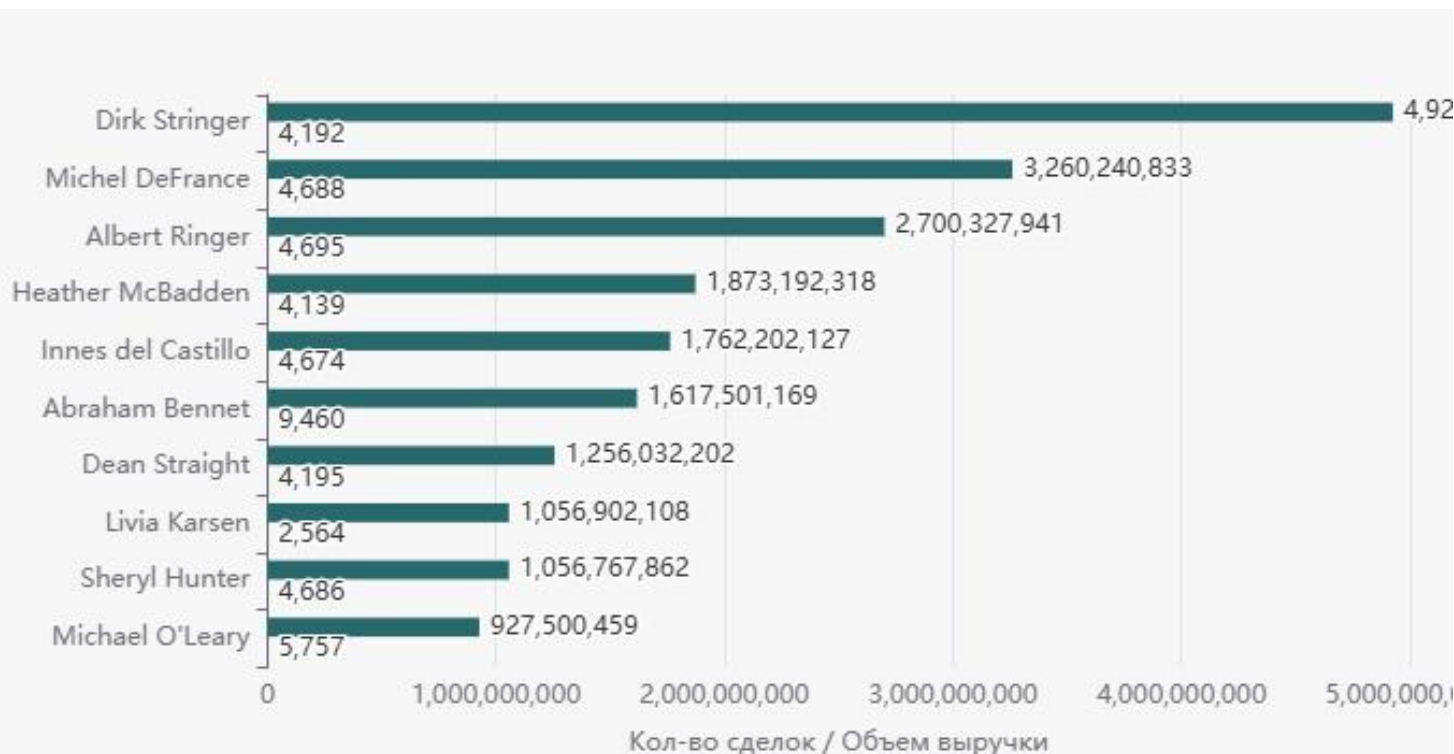
Маркетплейс Future

сентябрь - декабрь 1992

# Анализ деловой активности продавцов

---

## Топ-10 продавцов по объему выручки

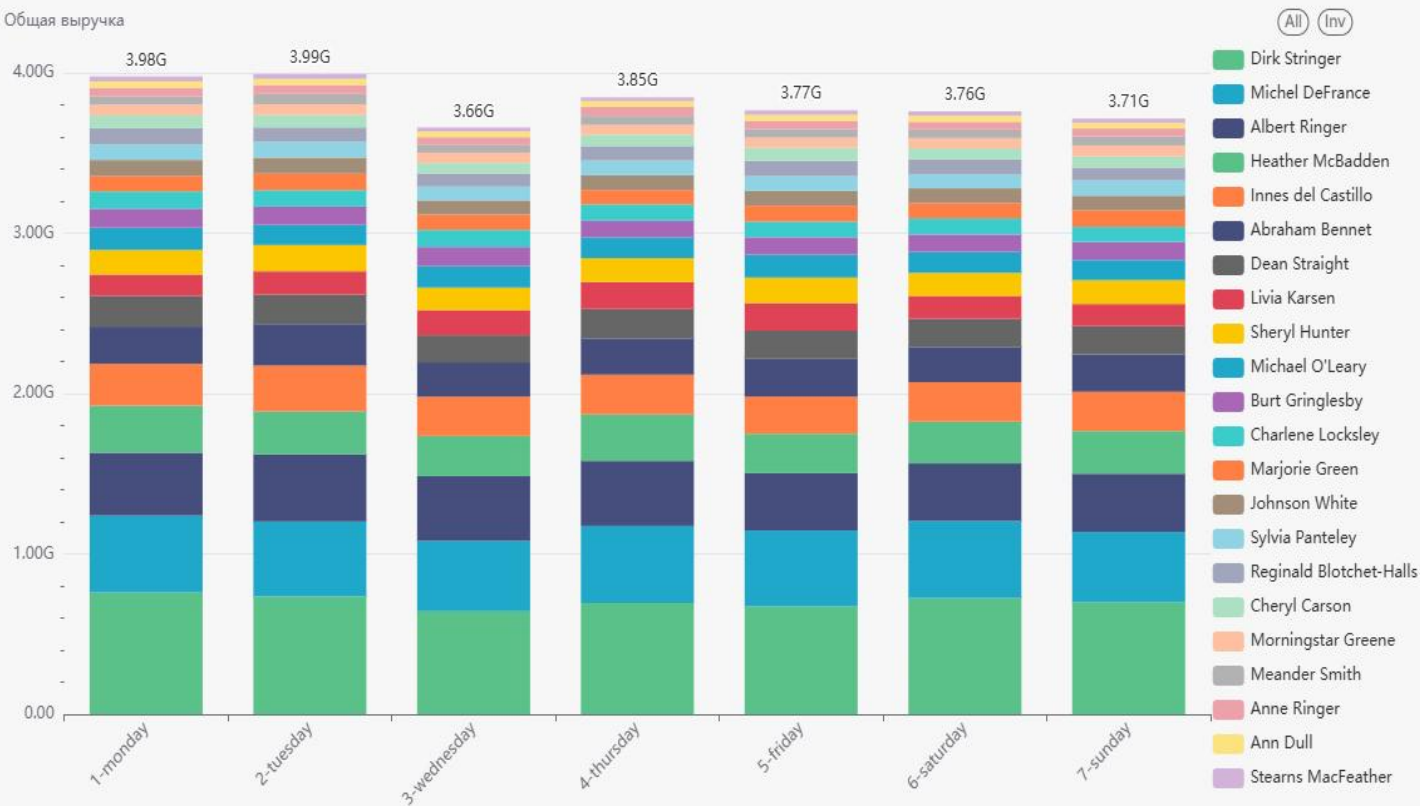


В рейтинг попали продавцы с наибольшей общей выручкой за весь период. При этом количество сделок не всегда пропорционально объему выручки: высокий объем выручки при меньшем количестве сделок свидетельствует о высоком среднем чеке продаж.

# Выручка продавцов по дням недели

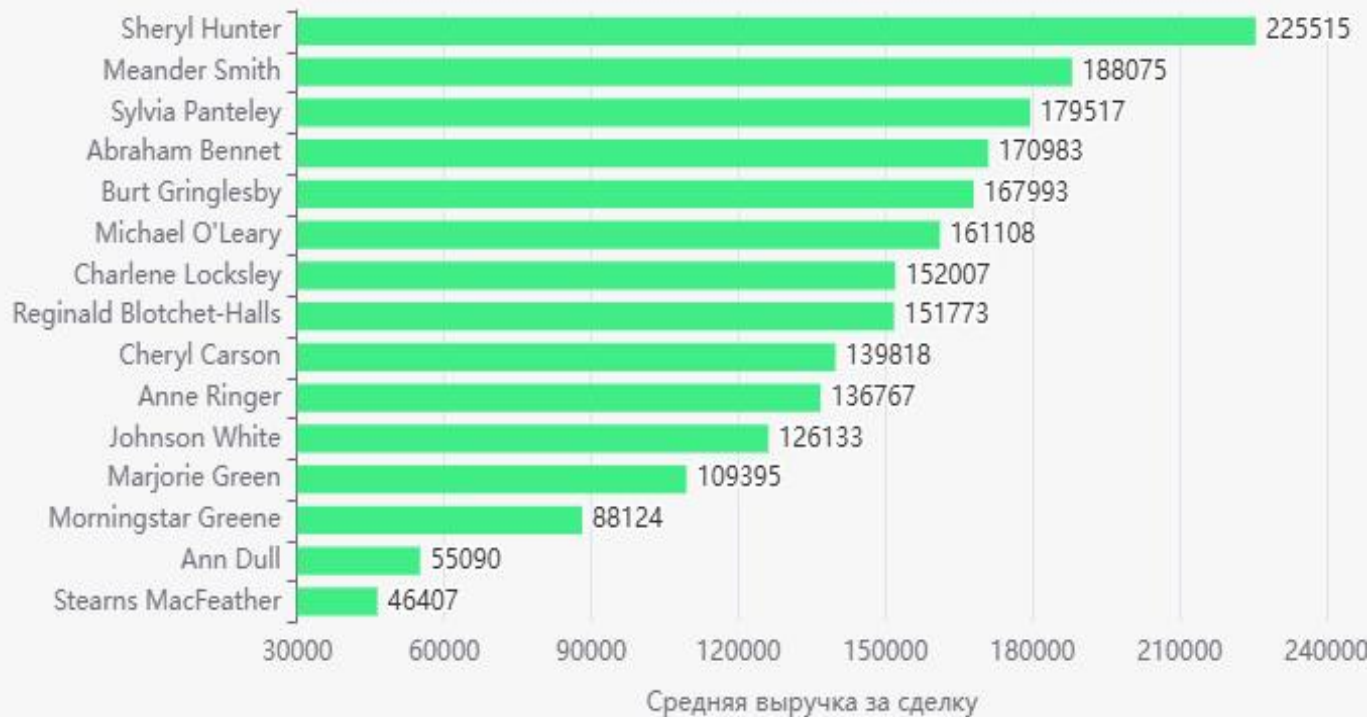
Выручка продавцов по дням

Общая выручка



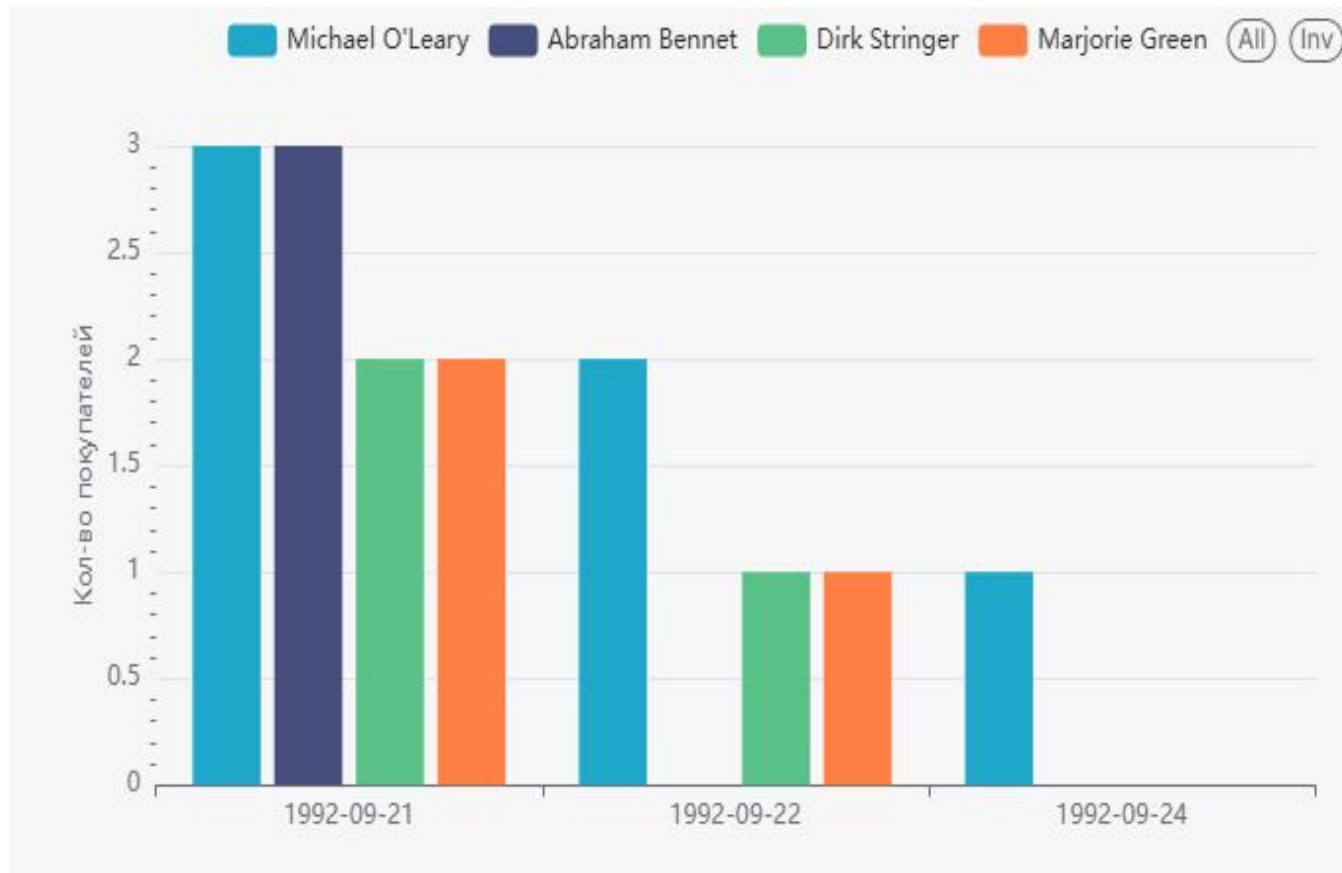
Доли продавцов в распределении выручки по дням недели в целом стабильны, что свидетельствует о налаженных бизнес-процессах. Наибольшие продажи наблюдаются в начале недели - понедельник и вторник.

## Продавцы с наименьшей средней выручкой за сделку



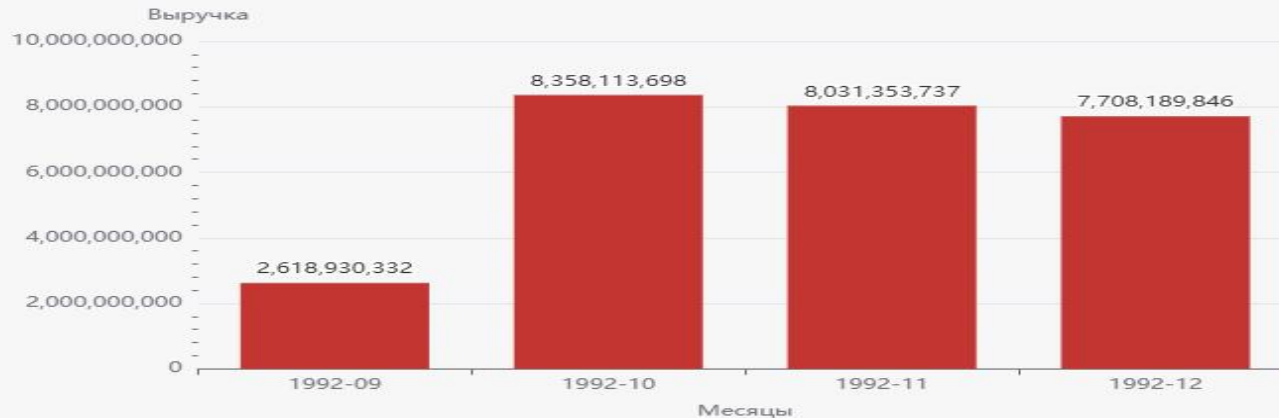
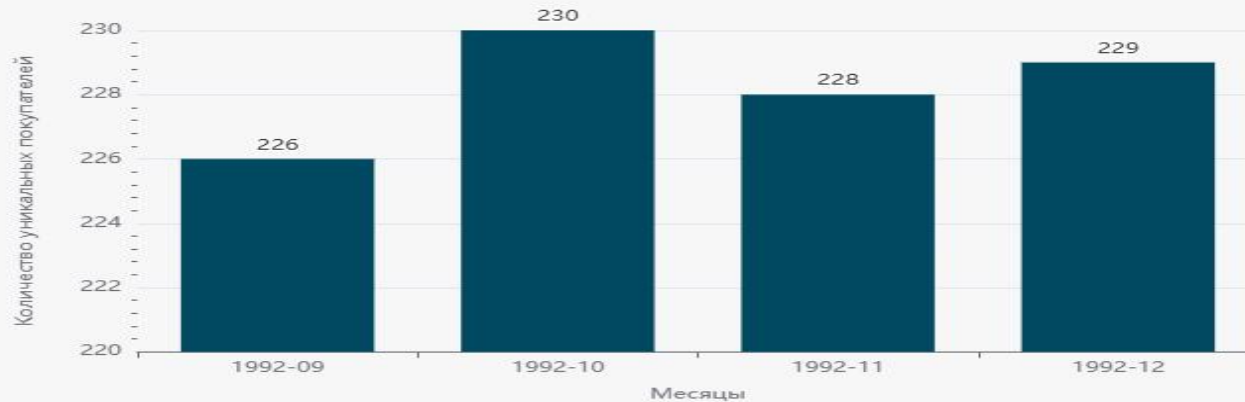
У троих продавцов из рейтинга ТОП-10 средняя выручка за сделку ниже этого же показателя, рассчитанного по всем продавцам. Значит, высокий объем выручки они обеспечивают большим количеством покупателей/количеством сделок. Например, Bennet провел больше всех сделок, однако при невысоком среднем чеке занял лишь 6-ю строчку в рейтинге.

## Количество новых покупателей, привлеченных акциями



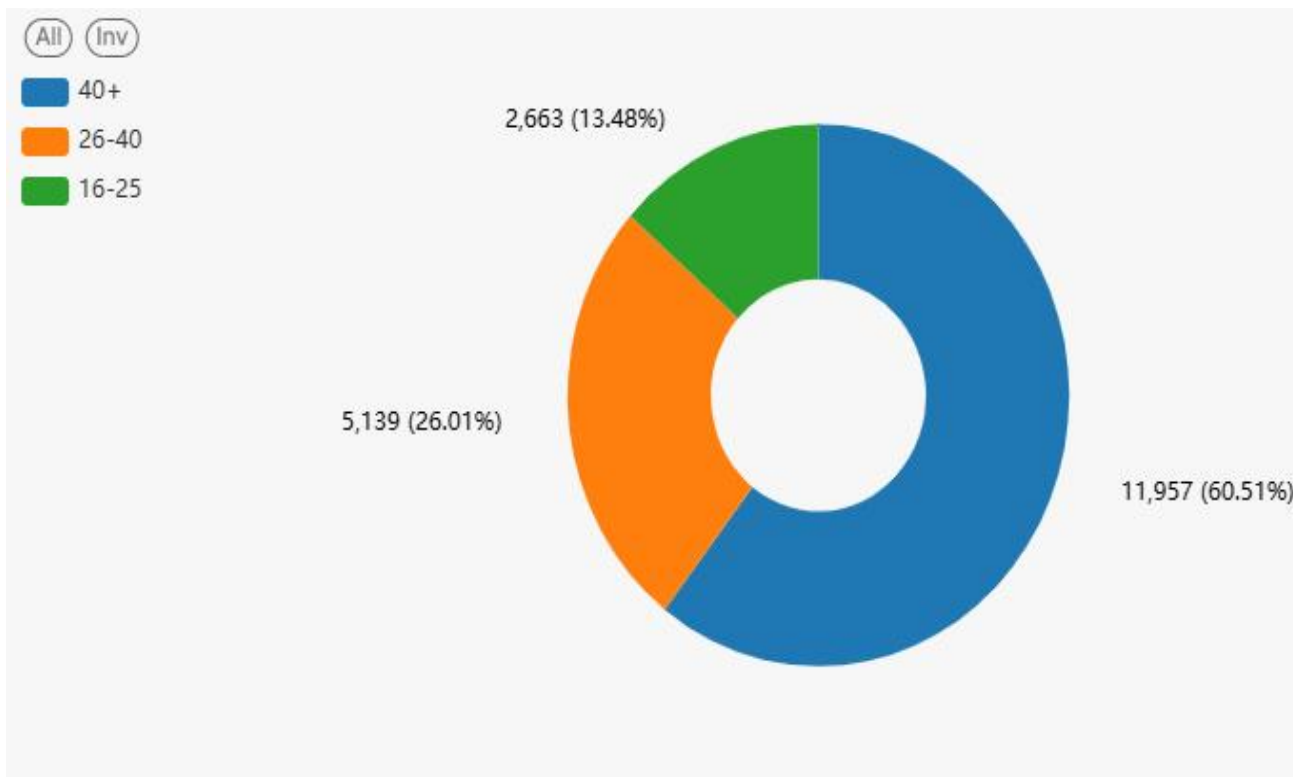
Вместе с тем лишь трое продавцов из рейтинга ТОП-10 с помощью проведенных акций смогли привлечь новых клиентов. Из них больше всего покупателей привлек О'Leary (10-е место). В перспективе он может улучшить показатели выручки за счет дальнейшего роста количества клиентов и подняться в рейтинге.

# Количество уникальных клиентов по месяцам



*Изменение количества уникальных клиентов по месяцам незначительно. В то же время общая выручка заметно выросла. С учетом проведенных акций это может свидетельствовать о повышении заинтересованности клиентов и росте количества заказов/среднего чека.*

## Возрастные группы покупателей



Основную часть клиентской аудитории составляют взрослые люди старше 25 лет (86,5%). Исходя из этого следует планировать рекламные акции по привлечению новых клиентов



"Продажи зависят от отношения продавца, а не  
от отношения потенциального покупателя"



– Уильям Клемент Стоун

**Ссылка на дашборд:**

[https://cfa726bb.us1a.app.preset.io/supers  
et/dashboard/p/kOJ5EVmWGvq/](https://cfa726bb.us1a.app.preset.io/supers<br/>et/dashboard/p/kOJ5EVmWGvq/)