

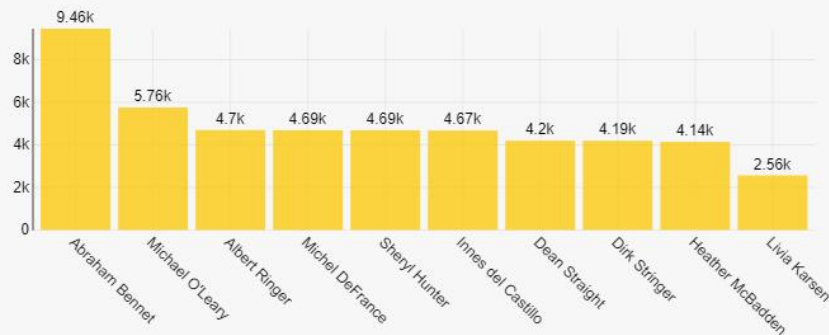
Учебный проект “Продажи”

Студент: Винник Владимир



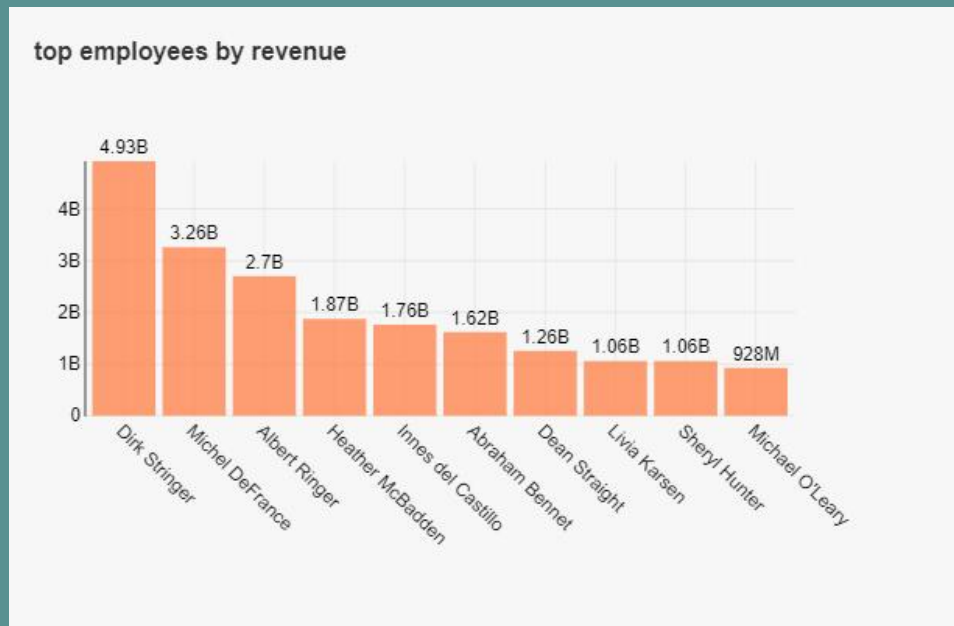
10 сотрудников, сделавших наибольшее число продаж

top sales staff



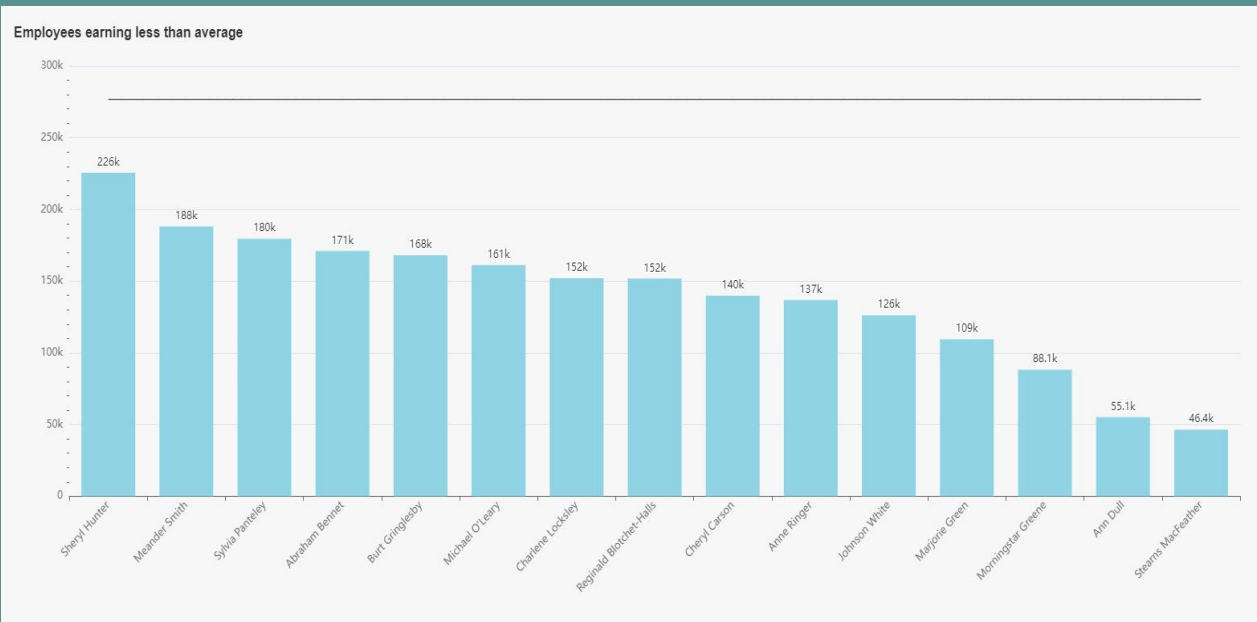
По графику можем заметить, что самые продуктивные сотрудники в компании имеют приблизительно равное число продаж, за исключением самого успешного работника, чья выручка превышает выручку второго места более чем на 60%

Сотрудники, заработавшие наибольшее число денег



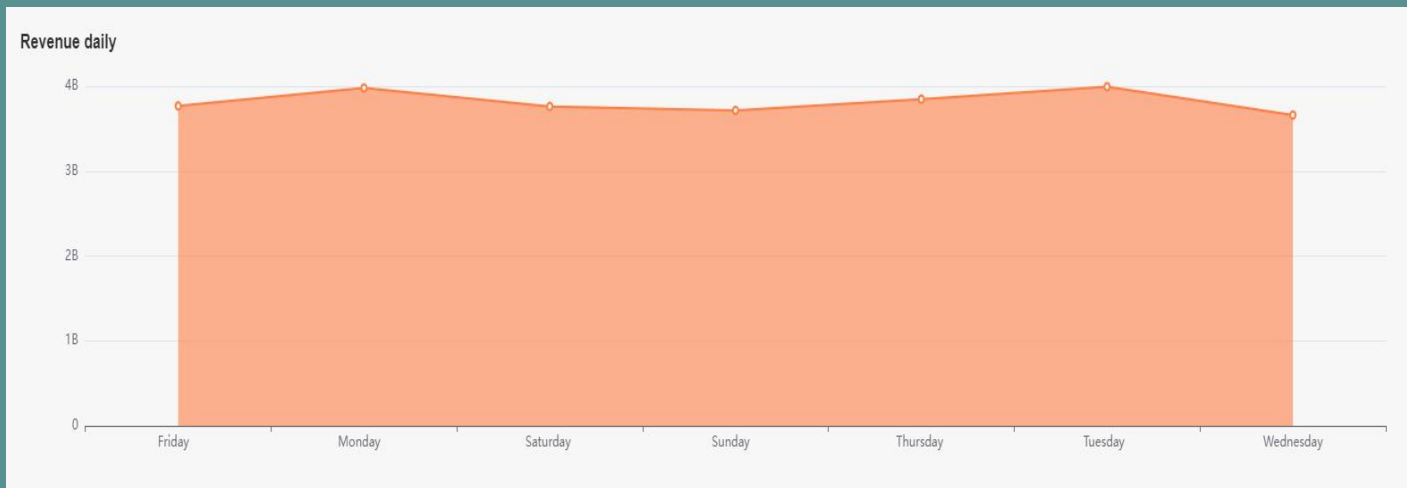
По сравнению с графиком с количеством продаж, можем обратить внимание на то, что значения в этом графике отличаются больше. То есть сотрудники делают похожее количество продаж, но при этом ценовой сегмент у каждого работника отличается сильнее

Список сотрудников, которые зарабатывают в среднем меньше чем остальные сотрудники и их показатели прибыли



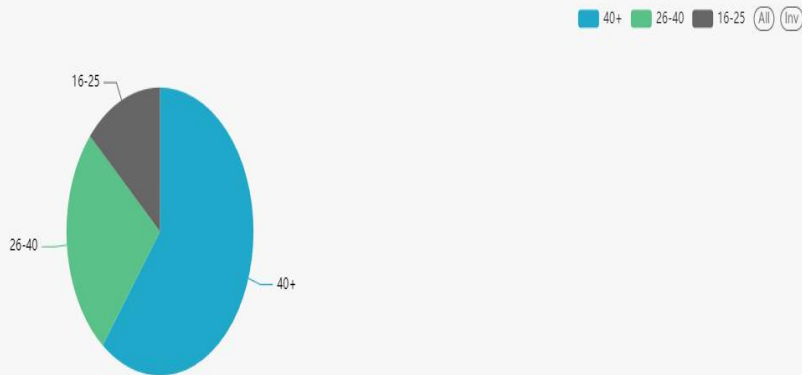
Данные сотрудники зарабатывают значительно меньше, чем их коллеги. Среди “отстающих” сотрудников самый преуспевающий зарабатывает на 50 000 меньше, чем зарабатывает среднестатистический сотрудник

Распределение прибыли по дням



Распределение клиентов по возрасту

Age of customers



Больше половины клиентов компании являются люди возрастом более сорока лет. Далее идет возрастная группа “26-40”, которая более чем в два раза превышает возрастную группу “16-25”

Количество клиентов в разные месяцы



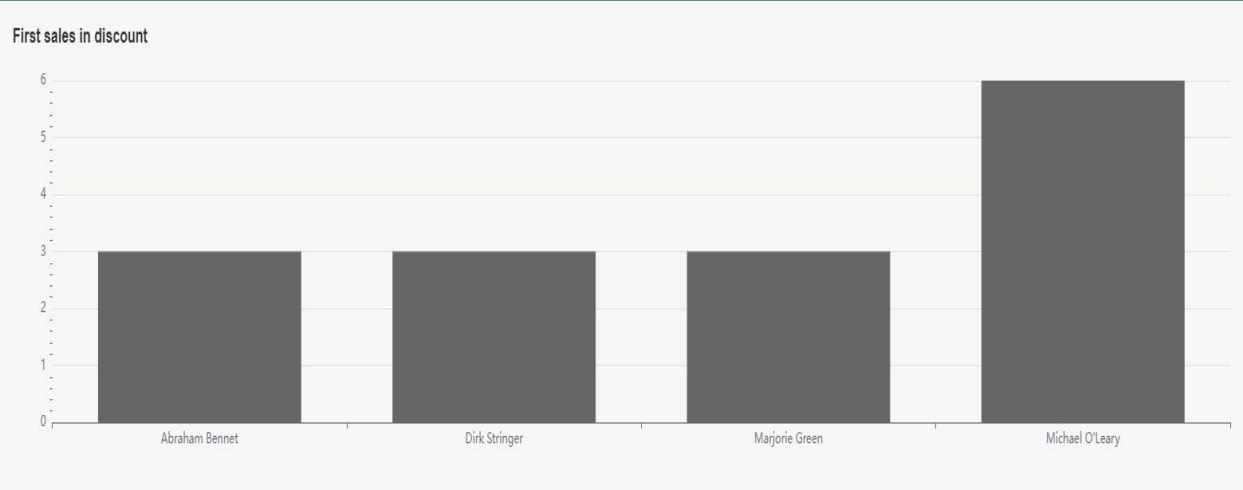
В период с сентября по декабрь 1992 года количество клиентов практически не менялось

Распределение прибыли по месяцам



Прибыль компании с сентября по октябрь росла выросла с 2,62 миллиардов до 8,36, но в последующие три месяца постепенно падала примерно на 300 миллионов ежемесячно

Сотрудники и количество их продаж, которые они сделали в период скидок



Сотрудник Michael в два раза чаще чем все остальные работал с клиентами, у которых есть право приобрести товар по акции

Общие выводы

1. Число продаж по каждому сотруднику отличается меньше, чем выручка по каждому сотруднику. Это свидетельствует о том, что сотрудники предпочитают работать в разных ценовых сегментах
2. В компании работают несколько сотрудников, которые приносят компании намного меньше денег чем их коллеги. Имеет смысл задуматься над их увольнением.
3. Среди клиентов преобладает возрастная группа "40+". Молодежь делает покупки намного реже и следует задуматься о расширении ассортимента и услуг, которые будут предназначаться для более молодых людей
4. Количество клиентов за последние 4 месяца не менялось, но при этом прибыль с сентября по октябрь возросла более чем в 3 раза. Следует выяснить, почему клиенты в этот промежуток были более активны
5. Сотрудник Michael чаще работает с клиентами, у которых есть право приобрести товар по акции

**Ссылка на
дашборд**