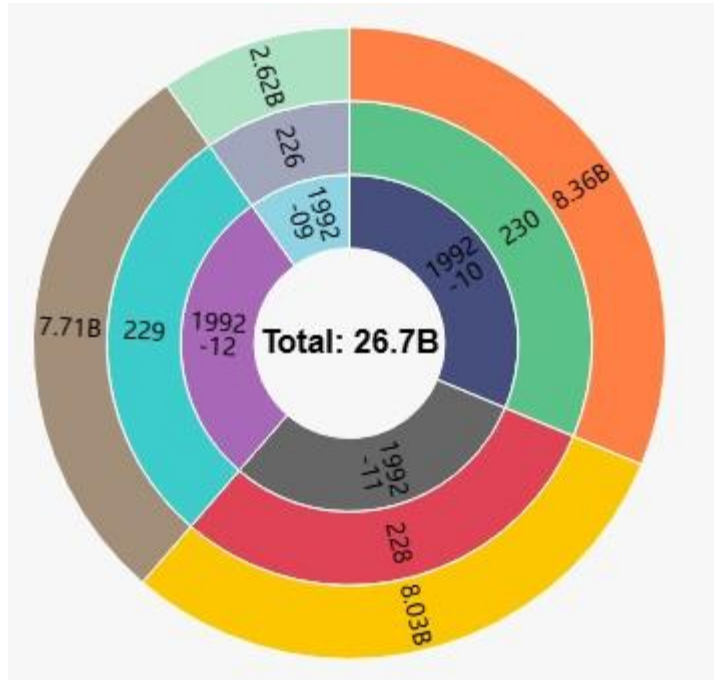


Продажи

Анализ продаж



Анализ продаж по месяцу и количество уникальных клиентов



Обратим внимание на первый месяц имеющегося у нас периода на 1992-09. Количество уникальных клиентов практически такое же, как и следующие месяцы, однако выручка меньше почти в 3 и более раза, чем последующие месяцы.

количество уникальных клиентов не росла, а выручка каждый следующий месяц росла.

Что стимулировало интенсивность покупок?

Проводимые акции? Конец года?



Количество проведенных сделок по акциям распределенных по месяцам

selling_month ↑	SUM(count_sale)
1992-09	110
1992-10	323
1992-11	335
1992-12	311

Наша гипотеза подтвердилась, действительно количество проведенных акций пропорционально росту продаж. Однако выросла ли выручка?

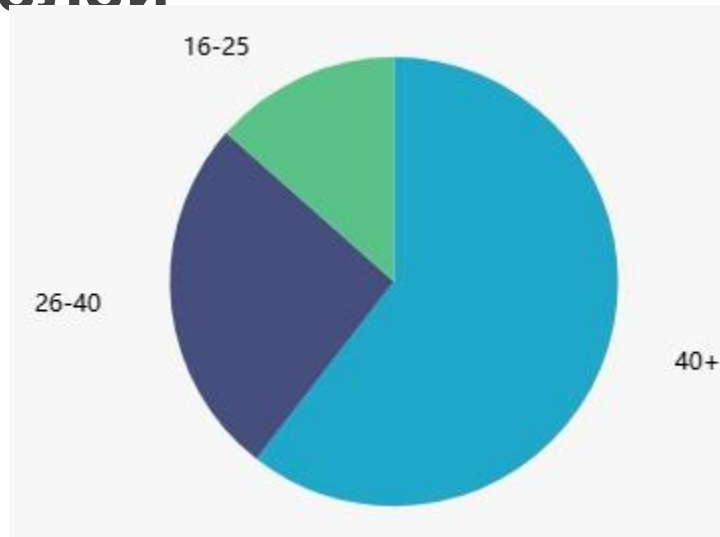


Анализ средней выручки с одной продажи

selling_month ▲	SUM(revenue) ▾
1992-09	264k
1992-10	269k
1992-11	266k
1992-12	267k

Как мы видим выручка выросла незначительно в связи с введенными акциями, целесообразность акции под вопросом, возможно нужно внести изменения в условия акции или убрать совсем и отследить их эффект на основе данных следующих месяцев.

Анализ возрастных групп покупателей



Мы видим, что подавляющее количество клиентов возраста 40+. Возможно стоит адаптировать акцию под каждую группу.



Анализ выручки по возрастным группам

age_category ▾	SUM(age_revenue) ▾
16-25	378k
26-40	274k
40+	234k

Данный анализ показывает, что чем моложе возрастная группа, тем выше выручка. Вероятно стоит уделить направленность акции на группу до 25 лет.




Анализ отдела продаж

Аналитика продаж по дням недели

day_of_week	SUM(income)
понедельник	18.7T
вторник	19T
среда	17.3T
четверг	18T
пятница	17.8T
суббота	17.5T
воскресенье	17.4T

Показатели продаж не сильно отличаются по дням недели


Анализ показателей топ 10 продавцов



seller	SUM(operations)	SUM(income)
Dirk Stringer	4.19k	4.93B
Michel DeFrance	4.69k	3.26B
Albert Ringer	4.7k	2.7B
Heather McBadden	4.14k	1.87B
Innes del Castillo	4.67k	1.76B
Abraham Bennet	9.46k	1.62B
Dean Straight	4.2k	1.26B
Livia Karsen	2.56k	1.06B
Sheryl Hunter	4.69k	1.06B
Michael O'Leary	5.76k	928M

На следующем слайде рассмотрим среднюю выручку с продажи

Анализ средней выручки с продажи



seller	SUM(average_income)
Dirk Stringer	1.17M
Michel DeFrance	695k
Albert Ringer	575k
Heather McBadden	453k
Livia Karsen	412k
Innes del Castillo	377k
Dean Straight	299k

Как мы видим Dirk Stringer показал лучшие результаты не только по объему продаж, но и по выручке. Возможно стоит рассмотреть его кандидатуру для создания обучения по поднятию эффективности продаж.