




Проект: Продажи

Топ-10 продавцов с наибольшей суммой дохода и количеством операций

seller ↕	SUM(operations) ↕	SUM(income) ↕
Dirk Stringer	4192	4.93G
Michel DeFrance	4688	3.26G
Albert Ringer	4695	2.70G
Heather McBadden	4139	1.87G
Innes del Castillo	4674	1.76G
Abraham Bennet	9460	1.62G
Dean Straight	4195	1.26G
Livia Karsen	2564	1.06G
Sheryl Hunter	4686	1.06G
Michael O'Leary	5757	928M
Summary ⓘ	49050	20.4G

Топ-10 продавцов с наибольшей суммой дохода и количеством операций

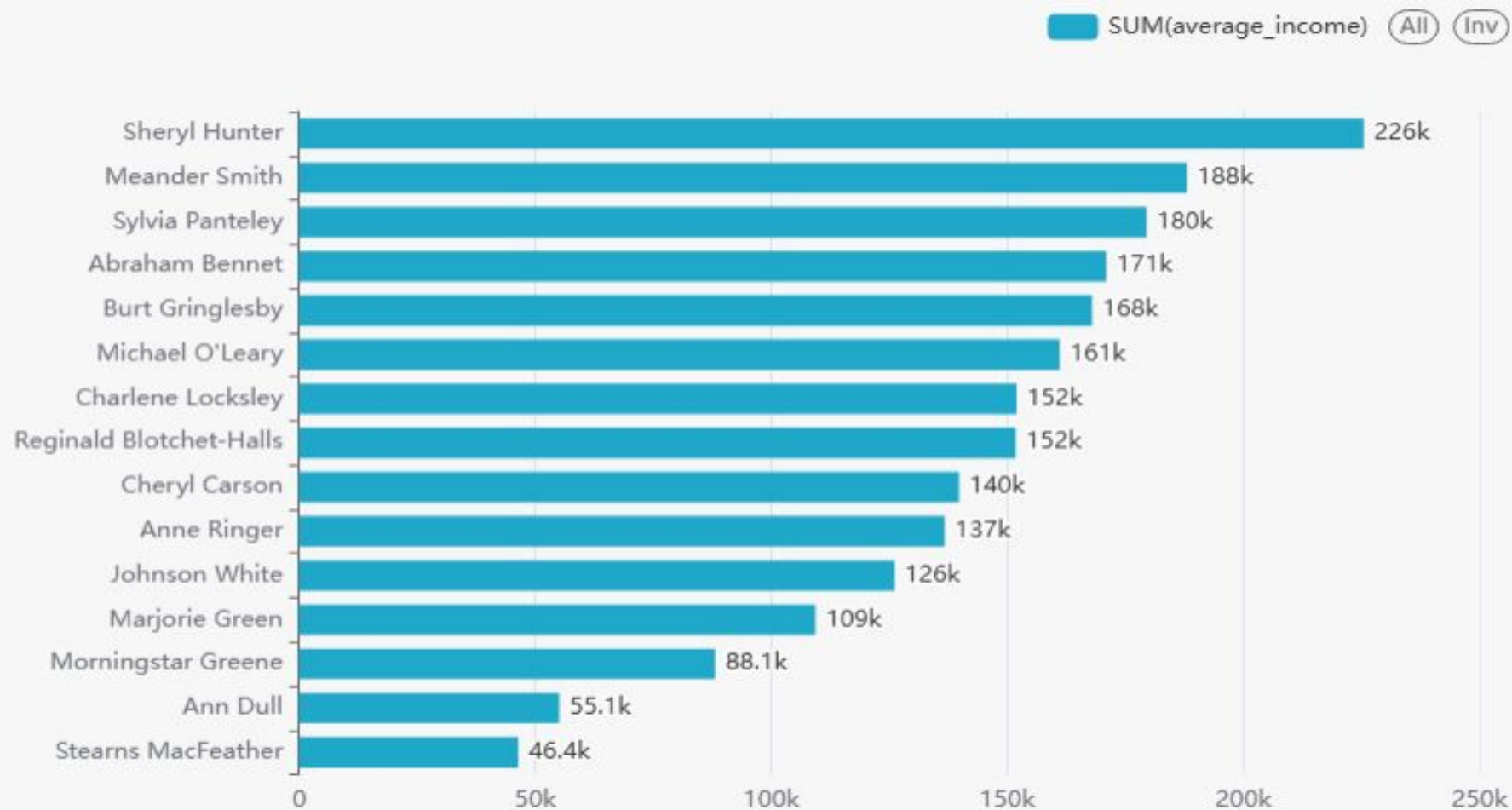
На основании данных в графике можно сделать вывод, что основную долю дохода  компании приносит продажа товаров с большим средним чеком.

Продавцы с низкой выручкой, несмотря на большое количество сделок, возможно, работают с менее выгодным ассортиментом или нуждаются в повышении квалификации.

Рекомендации:

- Проанализировать влияние ассортимента и категорий клиентов на результаты продаж
- Разработать обучающие материалы для менее успешных продавцов на основе опыта топ-продавцов
 - Изучить отзывы клиентов для улучшения качества обслуживания

Продавцы с доходом ниже общего среднего



Продавцы с доходом ниже общего среднего

На данном слайде можно увидеть продавцов с выручкой ниже среднего.



Рекомендации для продавцов с низкой выручкой:

- Проанализировать ассортимент и рассмотреть возможность переключиться на более прибыльные товары
- Изучить клиентскую базу и скопировать успешные стратегии топ-продавцов
- Пройти обучение по продажам, основанное на опыте лучших продавцов
 - Собрать обратную связь от клиентов для улучшения качества обслуживания
 - Внедрить систему мотивации и регулярно отслеживать прогресс

Основное внимание стоит уделить работе с правильными товарами и клиентами, а также развитию профессиональных навыков.

Доход продавцов по дням недели



Доход продавцов по дням недели

На данном слайде можно увидеть пиковые дни по продажам и выручку продавцов. Понедельник и вторник лидируют по объему продаж.

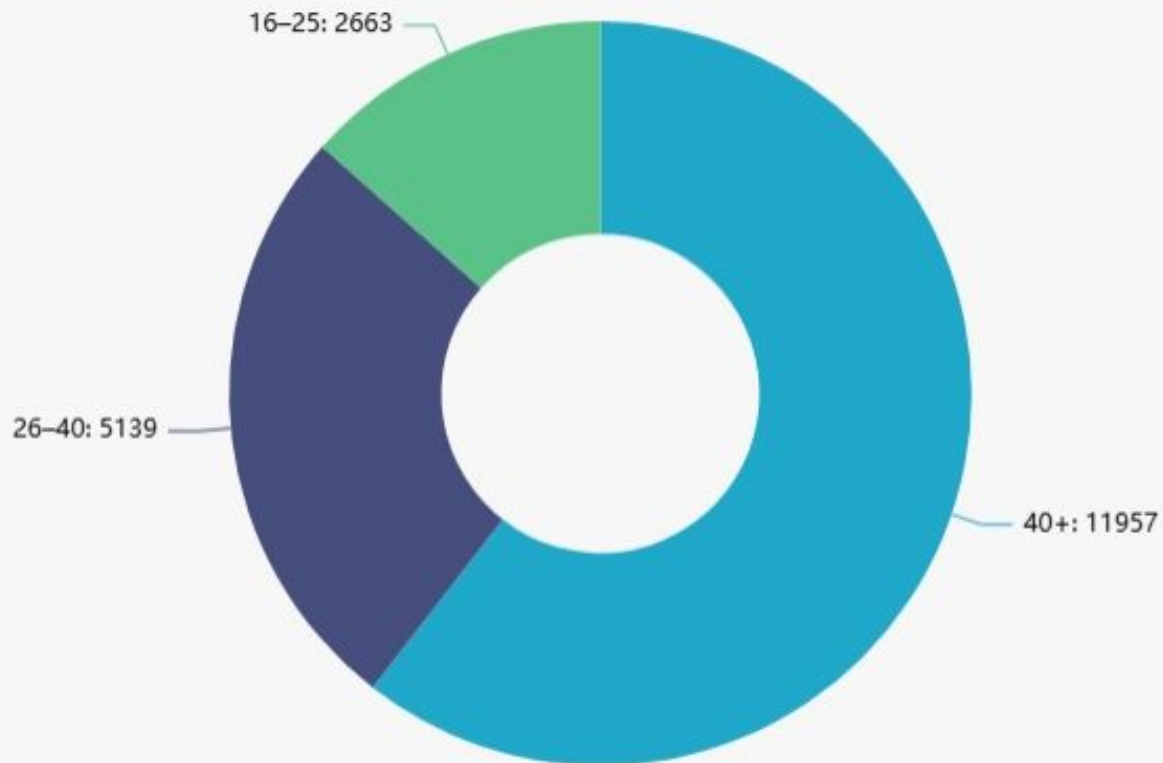


Рекомендации:

- Изучить причины высокой выручки в понедельник и вторник
- Проанализировать товары, которые чаще продаются в эти дни
- Перенять успешные практики топ-менеджеров на другие дни недели
- Рассмотреть возможность проведения аналогичных акций в менее прибыльные дни
 - Сегментировать клиентов для более точного маркетинга

Внедрение этих мер поможет стабилизировать выручку на протяжении всей недели.

Количество клиентов в определенных возрастных группах



Количество клиентов в определенных возрастных группах

На данном слайде можно увидеть, что наибольшее количество клиентов находится в возрасте 40+, а наименьшее - в возрасте 16–25 лет.



Рекомендации:

- Разработать специальные предложения и использовать традиционные каналы коммуникации для группы 40+
- Активнее продвигаться через соцсети, предлагать скидки для молодежи (16–25 лет)
 - Комбинировать онлайн- и оффлайн-маркетинг, создавать гибкие программы лояльности для возрастной группы 26–40 лет
- Общие меры: изучить конкурентов и внедрить персонализированный подход


Сумма дохода и количество уникальных клиентов за 4 месяца



selling_month	SUM(income)	SUM(total_customers)
1992-10	8,358,113,698	230
1992-11	8,031,353,737	228
1992-12	7,708,189,846	229
1992-09	2,618,930,332	226

Сумма дохода и количество уникальных клиентов за 4 месяца

На данном слайде можно увидеть количество уникальных покупателей и выручку за период с сентября по декабрь 1992 г.



На диаграмме отмечается снижение выручки, начиная с октября. При этом в ноябре количество покупателей уменьшилось на 2 человека, что могло стать одной из причин падения доходов. Однако в декабре ситуация ухудшилась: средний чек одного покупателя снизился еще больше.

Рекомендации:

- Анализировать товарный ассортимент: проверить, какие продукты продавались чаще всего в эти месяцы и сравнить их с другими периодами
 - Изучить средний чек: оценить, почему средний чек стал ниже, возможно, это связано с изменением цен или ассортимента
 - Разработать мотивацию для продавцов: внедрить программы стимулирования, чтобы повысить средний чек и увеличить общую выручку

Продажи в определенные дни по специальному предложению

sale_date ▾	customer ▾	seller ▾
1992-09-21	Cristina Xu	Abraham Bennet
1992-09-21	Jacob Martinez	Michael O'Leary
1992-09-21	Kaitlyn Allen	Dirk Stringer
1992-09-21	Karen Huang	Dirk Stringer
1992-09-21	Kristen Li	Michael O'Leary
1992-09-21	Levi Gonzalez	Marjorie Green
1992-09-21	Mario Rai	Abraham Bennet
1992-09-21	Olivia Bennett	Michael O'Leary
1992-09-21	Richard Martinez	Abraham Bennet
1992-09-21	Tyrone Ruiz	Marjorie Green
1992-09-22	Jared Gray	Dirk Stringer
1992-09-22	Krista Gill	Marjorie Green
1992-09-22	Samuel Sharma	Michael O'Leary
1992-09-22	Willie Gao	Michael O'Leary
1992-09-24	Mya Coleman	Michael O'Leary

Продажи в определенные дни по специальному предложению

На данном слайде можно увидеть, что продавцом с наибольшим количеством продаж является Майкл О'Лири (4 продажи), всего имеется 11 уникальных клиентов, а также больше всего продаж зафиксировано 21.09.1992 (8), а меньше всего — 24.09.1992 (1)

Рекомендации:

- Проанализировать методы работы Майкла О'Лири для внедрения у других продавцов
 - Увеличить активность в дни с низкими продажами через акции
 - Вести мониторинг результатов каждого сотрудника и помогать менее успешным
 - Разработать программы лояльности для повторных покупок

ИТОГОВЫЕ ВЫВОODY И РЕКОМЕНДАЦИИ:

Итоговые выводы:

1. Пик продаж был зафиксирован 21.09.1992. Необходимо проанализировать маркетинговые активности, которые могли его вызвать
2. Большинство покупателей — старше 40+. Нужно адаптировать стратегии для этой группы
3. Выручка упала с октября по декабрь из-за меньшего числа покупателей и снижения среднего чека. Необходим анализ товаров и мотивации продавцов
4. Продавцы с низкой выручкой нуждаются в обучении
5. Необходим анализ клиентской базы для определения групп, совершающих покупки в разные дни, и адаптации стратегий привлечения новых клиентов

Рекомендации:

- Проанализировать успешные акции и внедрить их в будущем
- Разработать кампании для разных возрастных групп и привлечения новых клиентов
- Создать программу обучения для менее успешных продавцов на основе лучших практик
- Проводить регулярный анализ данных для выявления трендов и сезонных колебаний
 - Отслеживать покупательское поведение для оптимизации предложений



Спасибо за внимание!