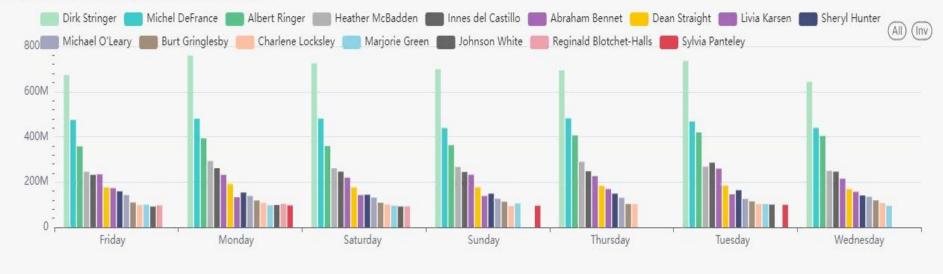
Продажи

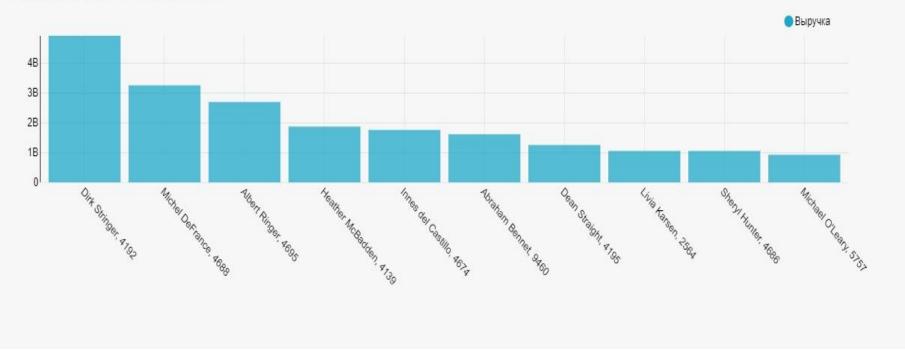
Анализ информации о кол-ве сделок, выручке и вовлеченности работников

Результативность продавцов по дням недели



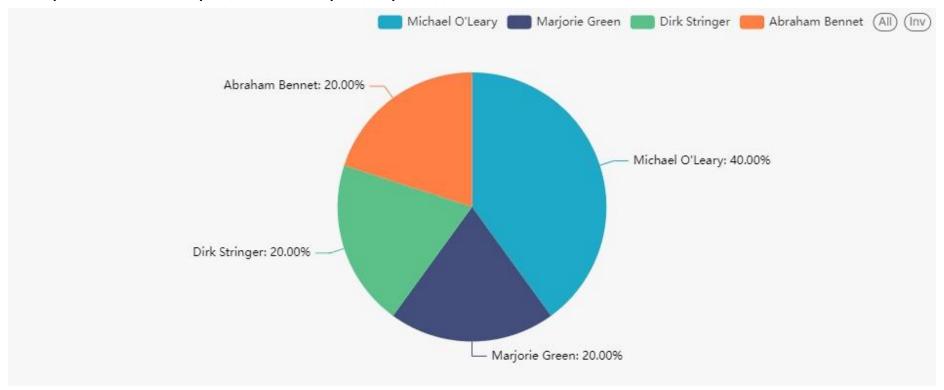
Отчет показывает, что наибольшая эффективность продаж в течение одной недели стабильно сохраняется у трёх продавцов.





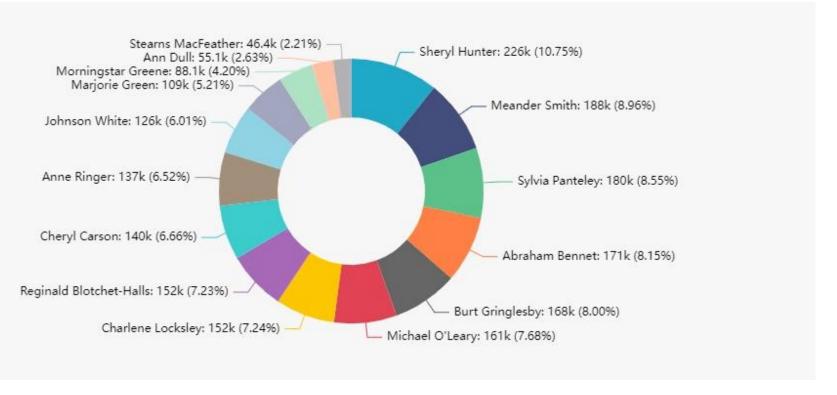
Здесь также видно, что высокие показатели сохраняются у тех же продавцов, которые отличились в недельном срезе. Причем у продавца, лидирующего по объему выручки, количество сделок меньше, чем у продавца с наименьшими продажами. Можно говорить о том, что Dirk берется продавать более дорогие товары

Результативность продавцов в период проведения акции



В период проведения акции наиболее эффективным показал себя продавец, который при обычных условиях оказывался в конце десятки работников с наибольшей выручкой.

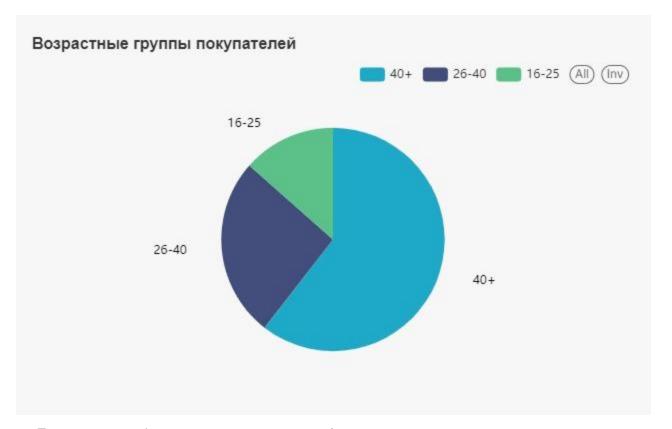
Продавцы с меньшими средними показателями



В отчете указаны продавцы, чьи средние доходы за сделки ниже, чем у всех продавцов в целом. Это может означать, что у них есть проблемы с продажами. Для улучшения ситуации можно провести анализ продаж и выявить причины низкой выручки.



Отчет о количестве покупателей показывает, что с сентября по октябрь количество покупателей резко увеличилось. С октября количество постепенно снижается, но при этом держится на достаточно высоком уровне по сравнению с первым месяцем.



Данный график показывает, что большинство покупателей - люди старше 40 лет. Это может быть связано с тем, что люди этого возраста имеют больший опыт в покупках и более высокую покупательскую способность. Также можно предположить что наиболее молодая категория покупателей еще не сформировала свои предпочтения и не имеет достаточного опыта в покупках.





