



Проект “Продажи”

период: с сентября* по декабрь 1992 года

*неполные данные за сентябрь

Содержание

Цель проекта

- ❑ провести анализ продаж за период с сентября* по декабрь 1992 года

Задачи проекта

- ❑ проанализировать работу отдела продаж
- ❑ проанализировать покупателей

Целевые показатели

- ❑ выручка
- ❑ средний чек
- ❑ количество сделок
- ❑ количество клиентов

*неполные данные за сентябрь

Анализ работы отдела продаж

Отдел продаж



23 сотрудника



230 активных клиентов



26 716 млн. у.е.
общая выручка отдела за
выбранные 4 месяца 1992 г.

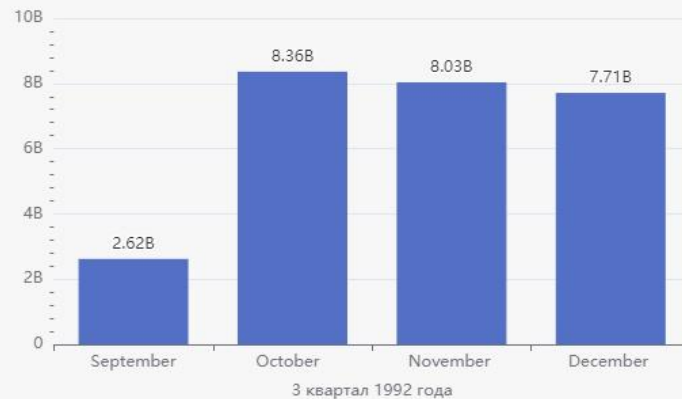


Анализ выручки компании

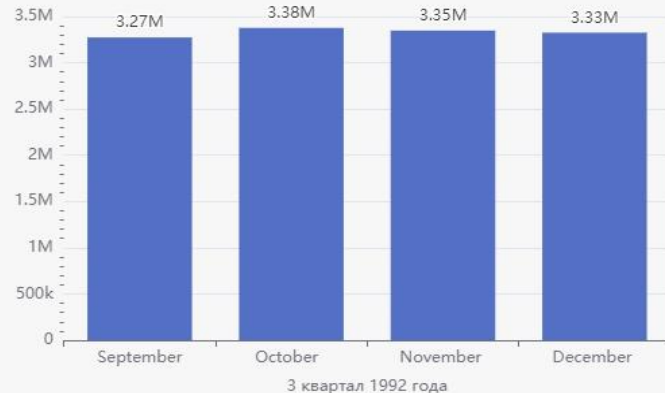
Показатель выручки к концу года снижается, так же как и средний чек покупок.

*данные за сентябрь предоставлены с 21 числа

Выручка



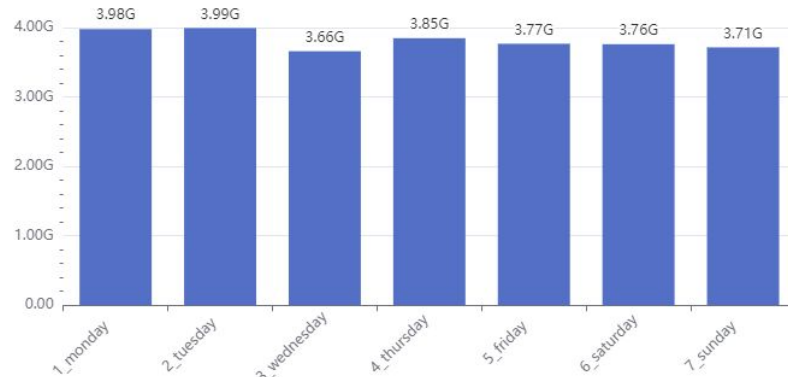
Средний чек



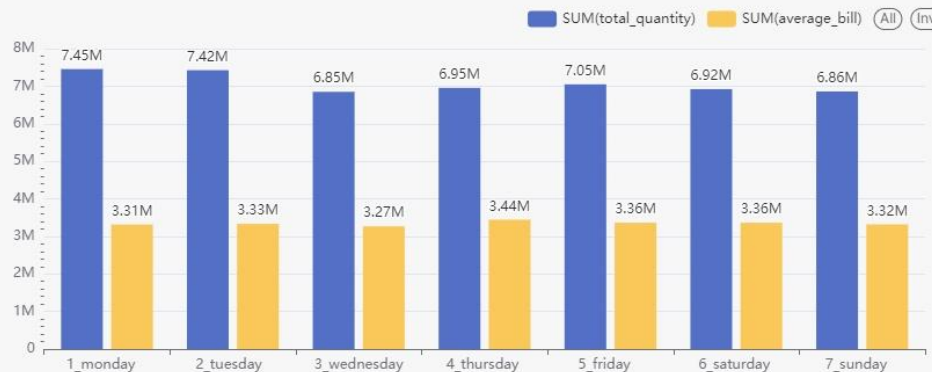
Анализ продаж по дням недели

Максимальные продажи по сумме и количеству были в понедельник и вторник, но средний чек был выше преимущественно в четверг.

Выручка по дням недели



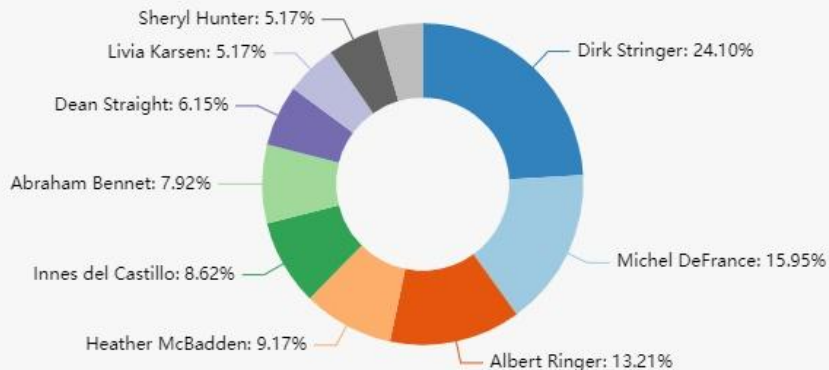
Количество продаж и средний чек



Анализ сотрудников отдела продаж

*по данным с сентября по декабрь 1992 года

Топ 10 продавцов по общей сумме продаж



Средняя сумма сделки

Show All entries

| name | avg_income |
|-----------------------|------------|
| Dirk Stringer | 1174889 |
| Michel DeFrance | 695443 |
| Albert Ringer | 575149 |
| Heather McBadden | 452571 |
| Livia Karsen | 412208 |
| Innes del Castillo | 377022 |
| Dean Straight | 299411 |
| Sheryl Hunter | 225515 |
| Meander Smith | 188075 |
| Sylvia Panteley | 179517 |
| Abraham Bennet | 170983 |
| Burt Gringlesby | 167993 |
| Michael O'Leary | 161108 |
| Charlene Locksley | 152007 |
| Reginald Blotch-Halls | 151773 |
| Cheryl Carson | 139818 |
| Anne Ringer | 136767 |
| Johnson White | 126133 |
| Marjorie Green | 109395 |
| Morningstar Greene | 88124 |
| Ann Dull | 55090 |
| Stearns MacFeather | 46407 |
| Akiko Yokomoto | N/A |

Топ лучших продавцов

*по данным с сентября по декабрь 1992 года.



Dirk Stringer

9 активных клиентов
4 925 млн. у.е. - сумма продаж:
4 437 млн.у.е. - в категории "16-25"
156 млн.у.е. - в категории "26-40"
331 млн.у.е. - в категории "40+"
4 192 - проведенных сделок



Michel DeFrance

9 активных клиентов
3 260 млн. у.е. - сумма продаж:
1 420 млн.у.е. - в категории "26-40"
1 840 млн.у.е. - в категории "40+"
4 688 - проведенных сделок



Albert Ringer

15 активных клиентов
2 700 млн. у.е. - сумма продаж:
121 млн.у.е. - в категории "16-25"
1 819 млн.у.е. - в категории "26-40"
760 млн.у.е. - в категории "40+"
4 695 - проведенных сделок

Анализ покупателей

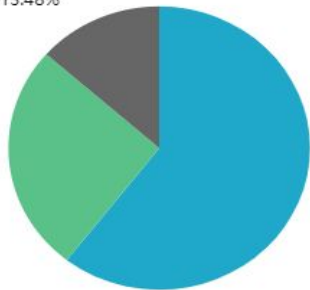
Наши клиенты



Клиентская база

16-25: 13.48%

26-40: 26.01%



40+: 60.51%

Всего активных клиентов

1,16 %

из общей базы данных



Основная часть клиентов (потенциальные и активные) находятся в возрасте 40+

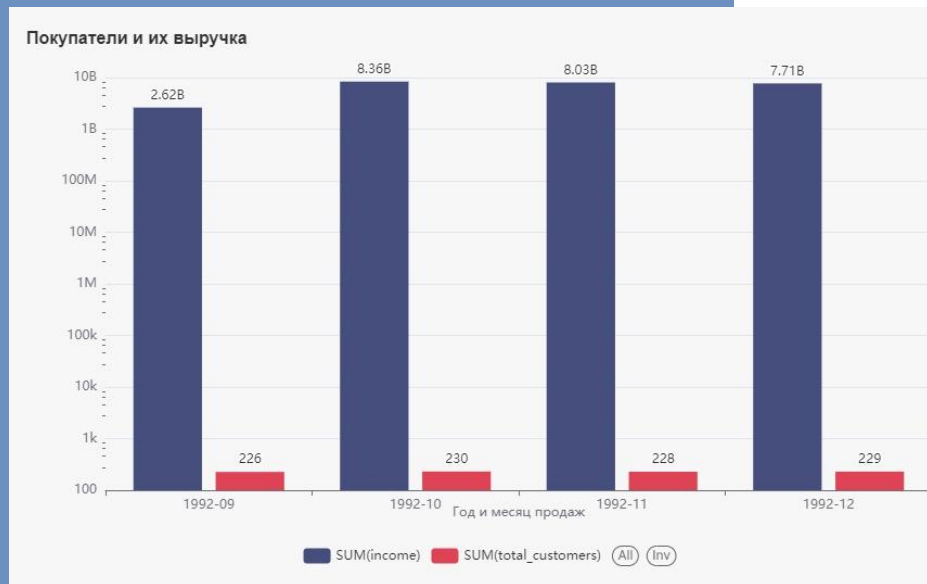


15 новых клиентов пришли в результате проведенной акции



Средний доход от каждого клиента составил 116 159 тыс.у.е.

Анализ продаж

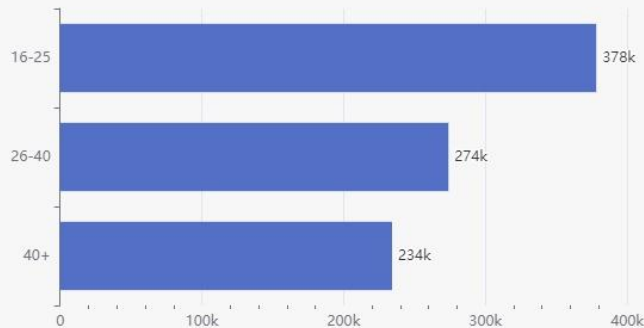


- Стабильные продажи
- Постоянные клиенты
- Наблюдается динамика снижения суммы выручки.

*данные за сентябрь предоставлены с 21 числа

Анализ дохода клиентов по возрастной категории

Средняя цена сделки по возрастной категории



Большая часть продаж осуществляется для категории клиентов “40+”, но средний доход покупателей у категории “16-25” значительно выше.

Ценность клиента

| count_quantity | income | age_category | arpu |
|----------------|-------------|--------------|-----------|
| 13759 | 5204330248 | 16-25 | 140657574 |
| 33066 | 9058943777 | 26-40 | 139368366 |
| 53175 | 12453313590 | 40+ | 97291512 |

Основные выводы и рекомендации

Основные выводы

- Выявлено снижение выручки и среднего чека к концу анализируемого периода.
- Стабильные и лояльные покупатели. Низкий уровень охвата клиентской базы.
- Выявлены лучшие сотрудники отдела продаж.
- Проведен анализ среднего дохода от покупателей каждой возрастной категории.

Рекомендации

- Поднять количество активных клиентов.
- Расширить клиентскую базу по возрастным категориям “16-25” и “26-40” (проведение акций, спецпредложений).
- Обратить внимание на сотрудников с большим количеством сделок на суммы, ниже средней выручки за сделку.
- Провести дополнительный анализ активностей по средам (н-р, действующие акции, режим работы сотрудников).

Спасибо

Автор проекта: Сабитов Игорь.
[Ссылка](#) на дашборд в Superset.