

ИТОГИ ПРОДАЖ ЗА 4 МЕСЯЦА



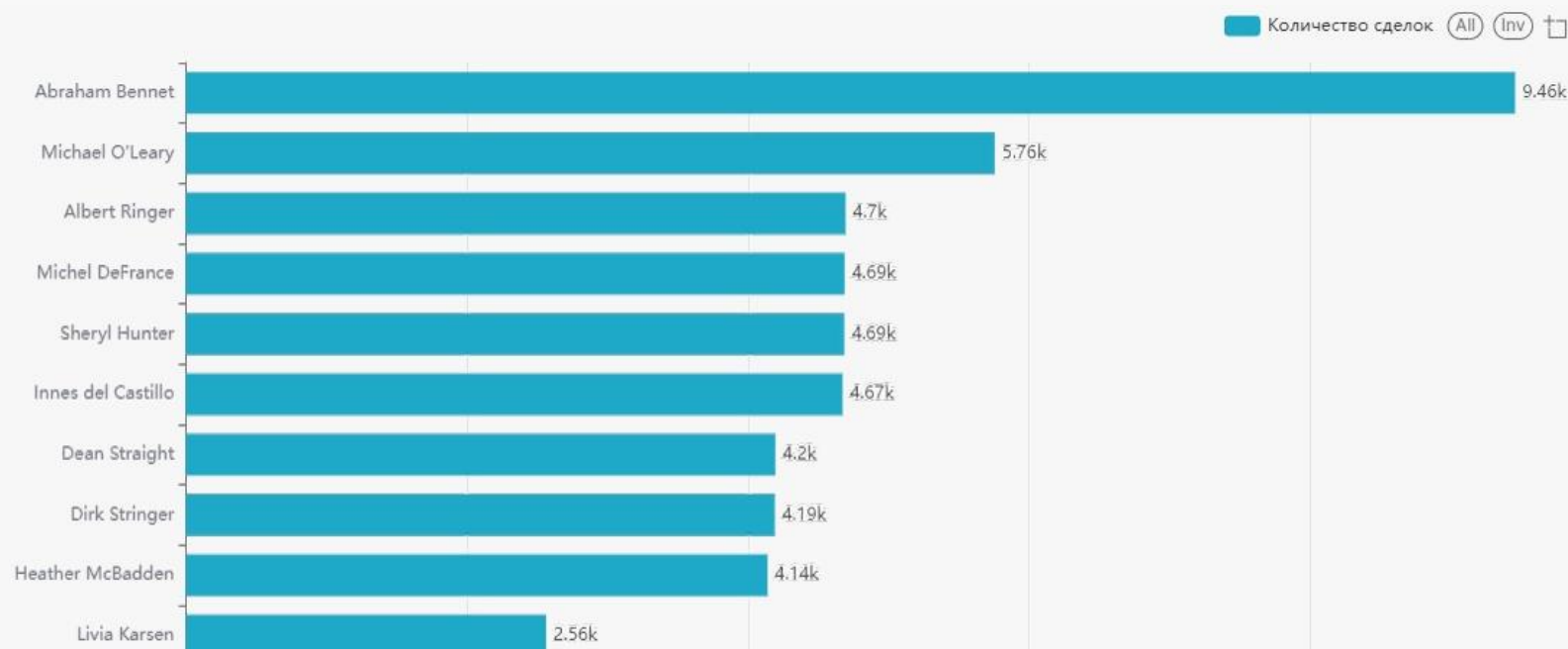


ДИНАМИКА ДОХОДОВ ЗА 4 МЕСЯЦА

Если предположить, что у нас недостаточно данных, то можно сказать:

- Выручка плавно идет в низ, что скорее всего связано с 12 месяцем года (праздники)
- После праздников, и в начало сезона, выручка скорее всего пойдет вверх, либо будет держаться +/- 1 млрд.

В целом сложно предсказать динамику без достаточного количества данных



ТОП 10 ПРОДАВЦОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК

На диаграмма видим,
что больше всего сделок
провел Abraham Bennet.

И меньше всех сделок
совершила Livia Karsen

Более подробная информация на
следующем слайде

СУММАРНАЯ ВЫРУЧКА ТОП 10 ПРОДАВЦОВ

В данной таблице мы видим, что большое количество сделок, не означает большую выручку. У продавцов, количество сделок превышающее 5к, средний чек ниже всех.

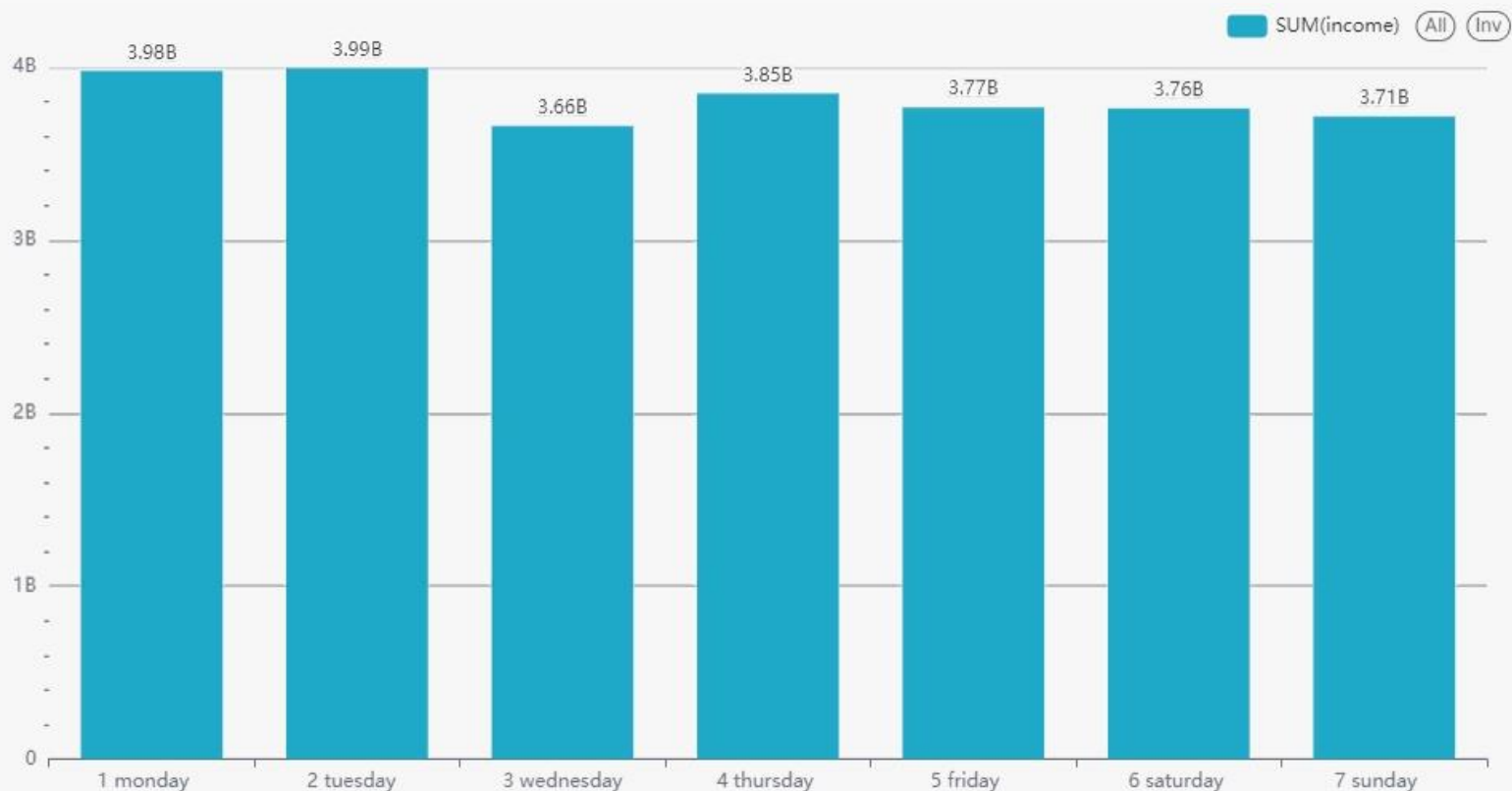
Из этого можно сделать вывод, что эти продавцы работают с клиентами, которых интересуют товары по низкой цене, но в большом количестве.

name ↕	Выручка ↕	Количество сделок ↕	Средний чек ↕
Dirk Stringer	4.93B	4.19k	1.17M
Michel DeFrance	3.26B	4.69k	695k
Albert Ringer	2.7B	4.7k	575k
Heather McBadden	1.87B	4.14k	453k
Innes del Castillo	1.76B	4.67k	377k
Abraham Bennet	1.62B	9.46k	171k
Dean Straight	1.26B	4.2k	299k
Livia Karsen	1.06B	2.56k	412k
Sheryl Hunter	1.06B	4.69k	226k
Michael O'Leary	928M	5.76k	161k
Totals	20.4B	49.1k	1.17M

СУММАРНАЯ ВЫРУЧКА ТОП 10 ПРОДАВЦОВ

Так же можем предположить, что первые 3 продавца работают с дорогими клиентами, исходя из того, что их суммарная выручка составляет почти $\frac{3}{4}$ от выручки всех продавцов.

name ↕	Выручка ↕	Количество сделок ↕	Средний чек ↕
Dirk Stringer	4.93B	4.19k	1.17M
Michel DeFrance	3.26B	4.69k	695k
Albert Ringer	2.7B	4.7k	575k
Heather McBadden	1.87B	4.14k	453k
Innes del Castillo	1.76B	4.67k	377k
Abraham Bennet	1.62B	9.46k	171k
Dean Straight	1.26B	4.2k	299k
Livia Karsen	1.06B	2.56k	412k
Sheryl Hunter	1.06B	4.69k	226k
Michael O'Leary	928M	5.76k	161k
Totals	20.4B	49.1k	1.17M

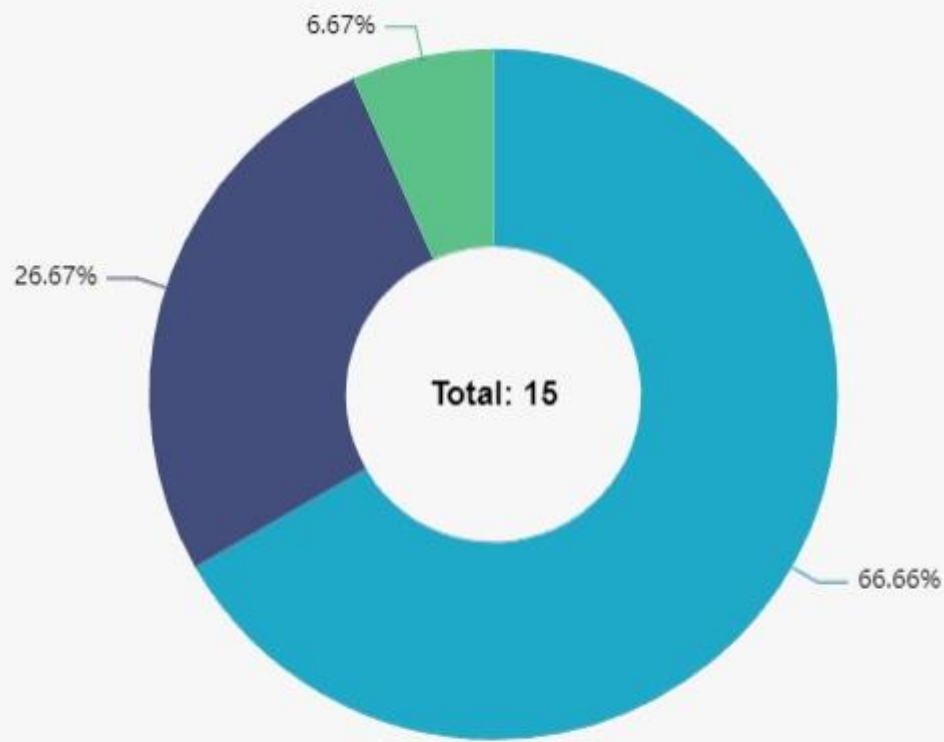


ВЫРУЧКА ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ ЗА ВСЕ ВРЕМЯ

По данной таблице мы видим, что самыми прибыльными днями являются вторник и понедельник.

В среднем, выручка каждый день составляет порядка 12 миллионов.

Для более подробной информации, с чем это связано, каким образом можно изменить результаты, данных недостаточно



1992-09-21 1992-09-22 1992-09-24 All Inv

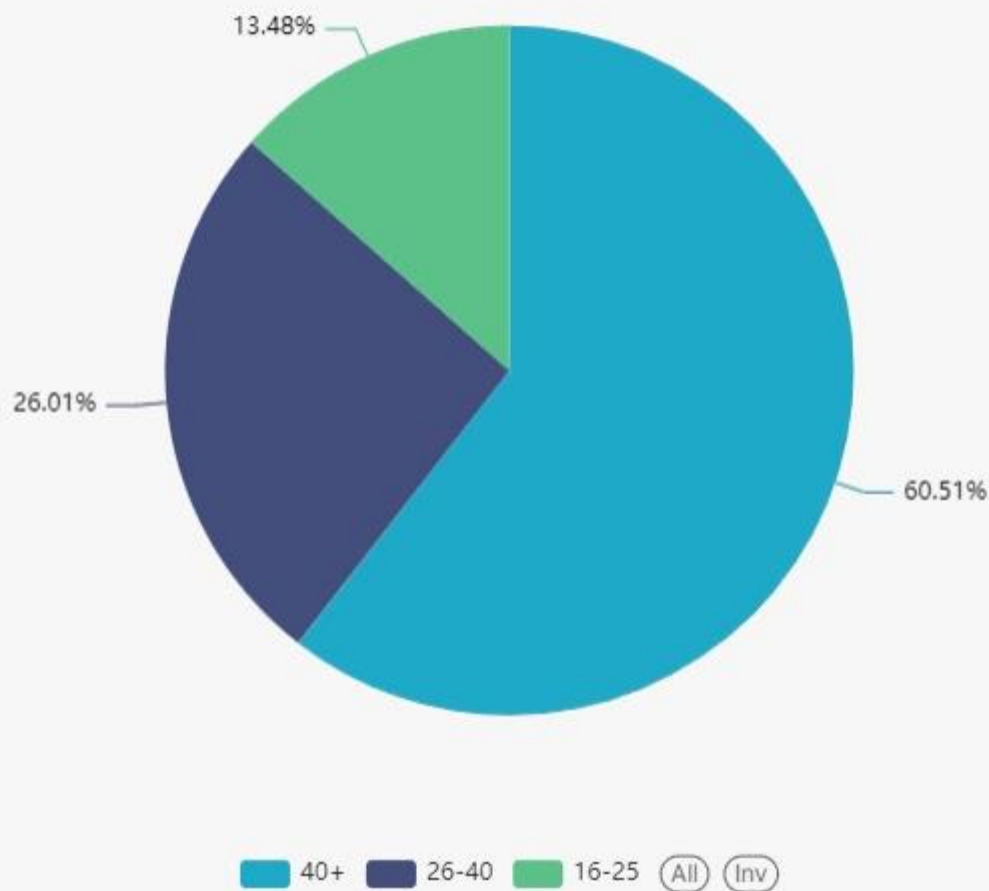
sale_date	Количество покупателей по акции
1992-09-21	10
1992-09-22	4
1992-09-24	1

ИТОГИ АКЦИИ

По итогам акции, в первый день продаж пришло 10 новых клиентов.

Но исходя из анализа, стало известно, что кроме акционных товаров данные клиенты ничего не брали.

Поэтому сказать, что акция оказалась удачная нельзя.



СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ

Целевую аудиторию магазина составляют клиенты '40 лет и старше', и $\frac{1}{4}$ клиенты '26-40 лет'.

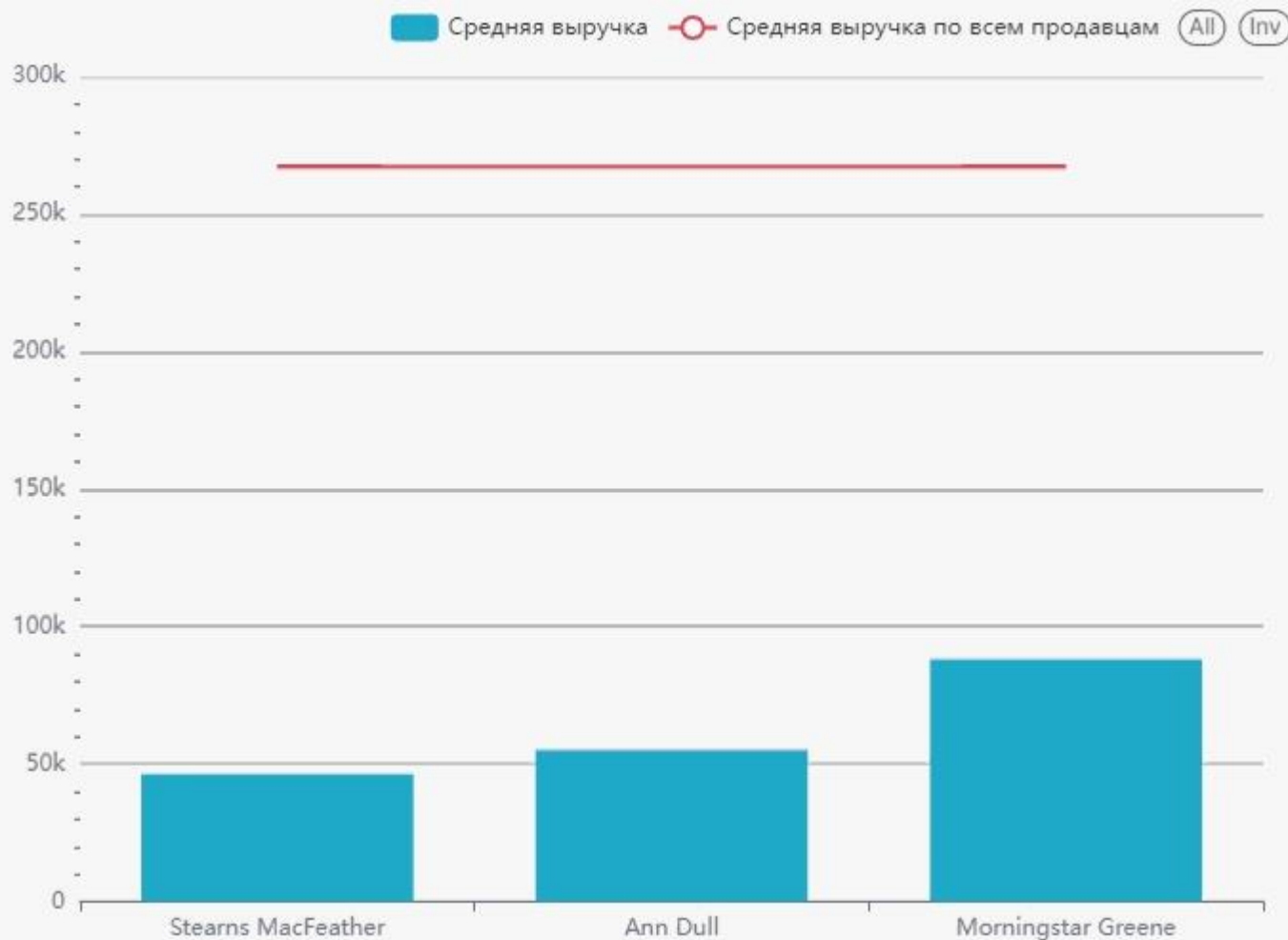
Из этого можно сделать вывод, что рекламную компанию нужно направить именно на эти возрастные группы. К тому же покупательская способность этих двух групп наверняка лучше. Исходя из данных:

- 16-25 – 6 млрд
- 26-40 – 9 млрд
- 40+ - 12,5 млрд

ТОП 3 ХУДШИХ СОТРУДНИКА

На диаграмме видим, что средняя выручка данных сотрудников за недели работы составляет меньше 100к.

Возможно, эти сотрудники не рентабельны, и стоит отказаться от них, или вложить инвестиции в их обучение. Могут быть и другие факторы: время и опыт работы к примеру. Опять же, данных для большее точного вывода недостаточно.



QR – КОД



Ссылка на дашборд

<https://a67b14e1.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/p/WGLaoylVz8m/>