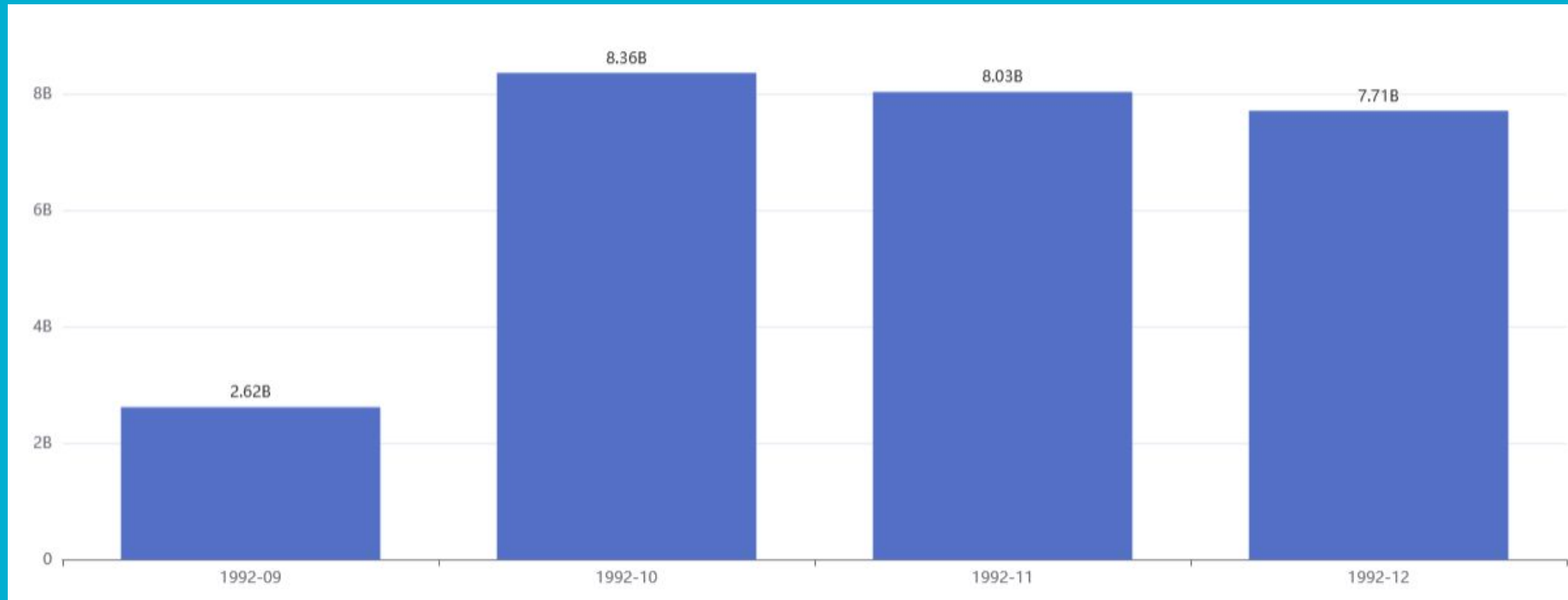


Отчет о продажах

за период сентябрь - декабрь 1992 г

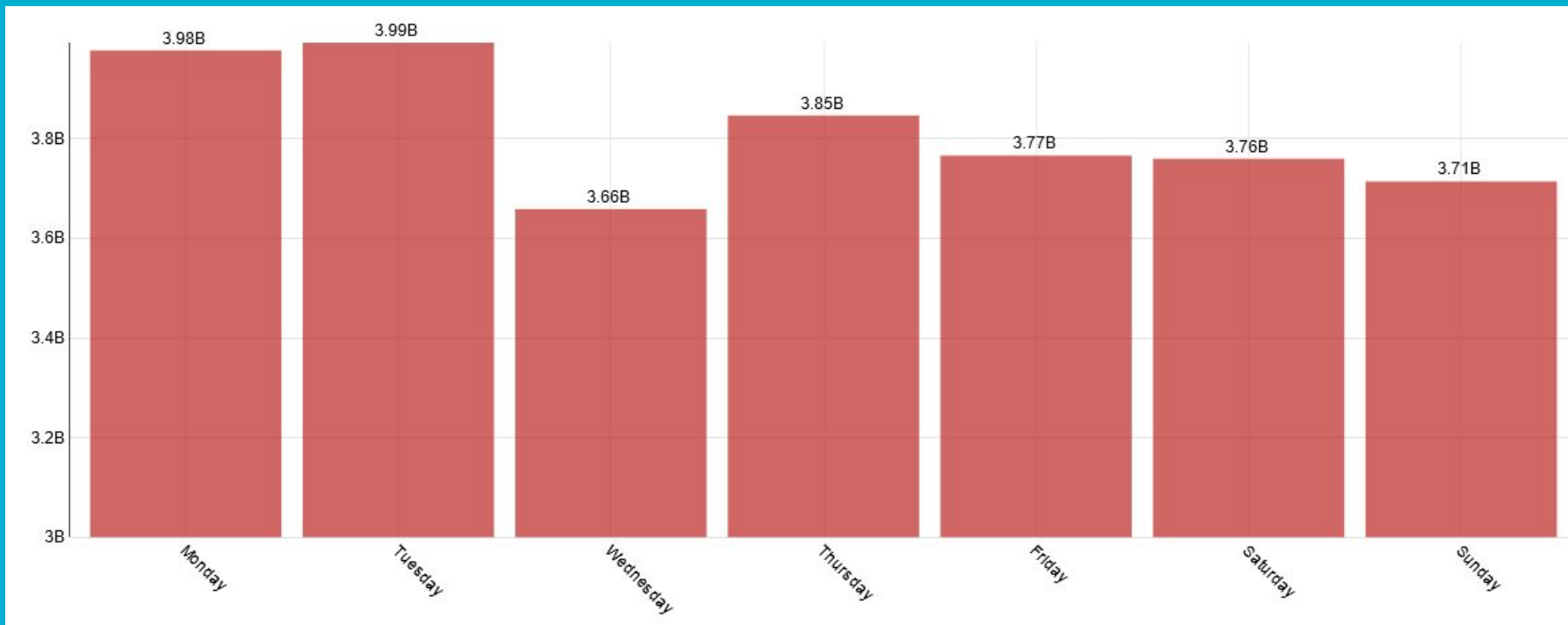
Выручка по месяцам



Совокупная выручка составила 26,72 млрд

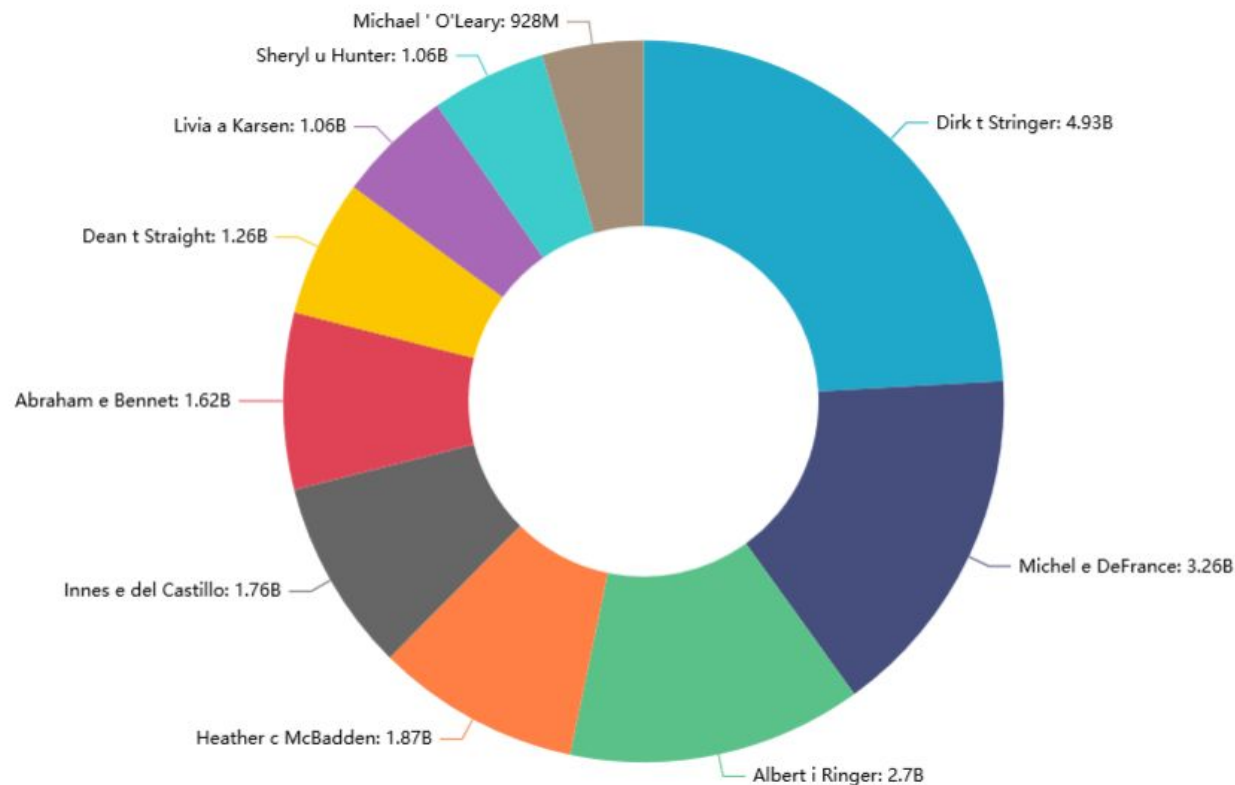
Низкие показатели сентября возможно связаны с началом сезона продаж с пиком в октябре

Средние показатели продаж по дням недели



ТОП продаж во вторник, в среду - самые низкие. Разница между пиками в пределах 9,2%

10 лучших продавцов



Лучший продавец

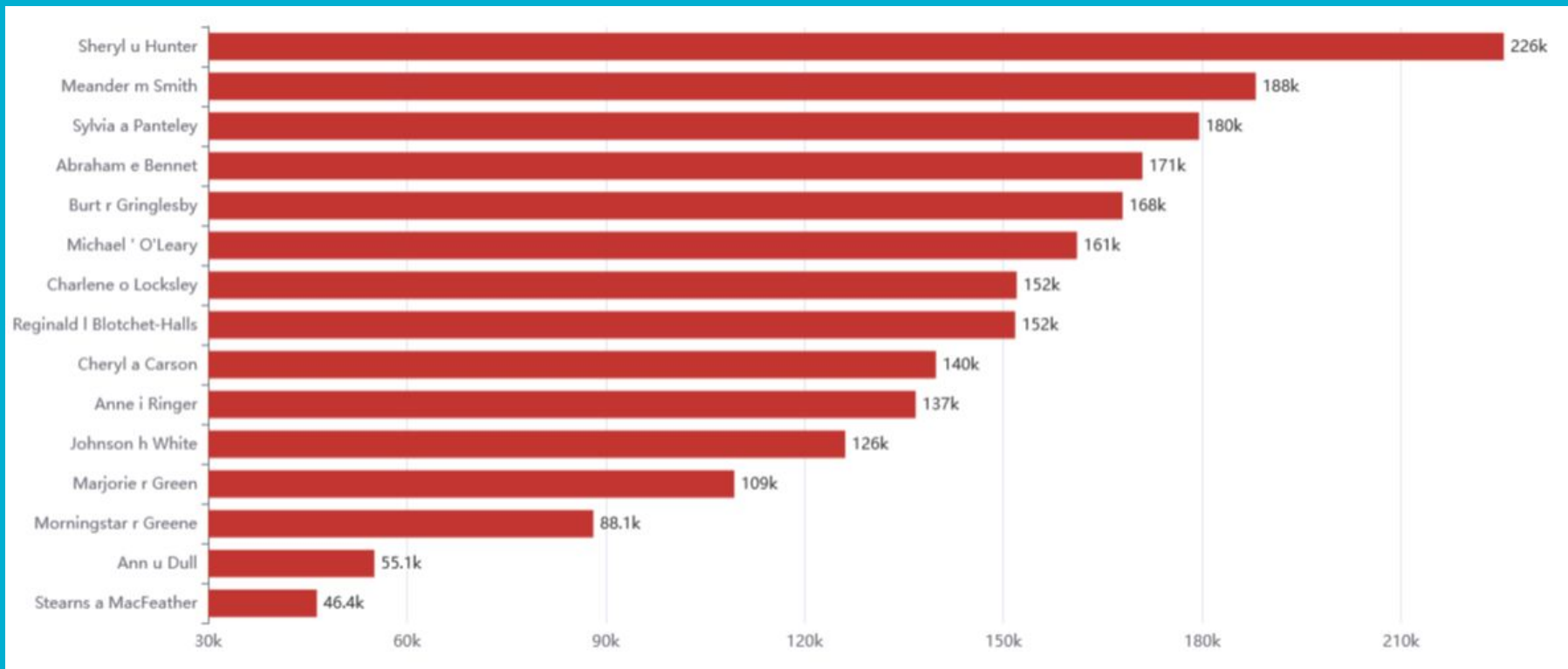
Dirk t Stringer с
выручкой 4,93
млдр

(18,4% совокупной
выручки).

Тройка лучших
приносит 40%
выручки.

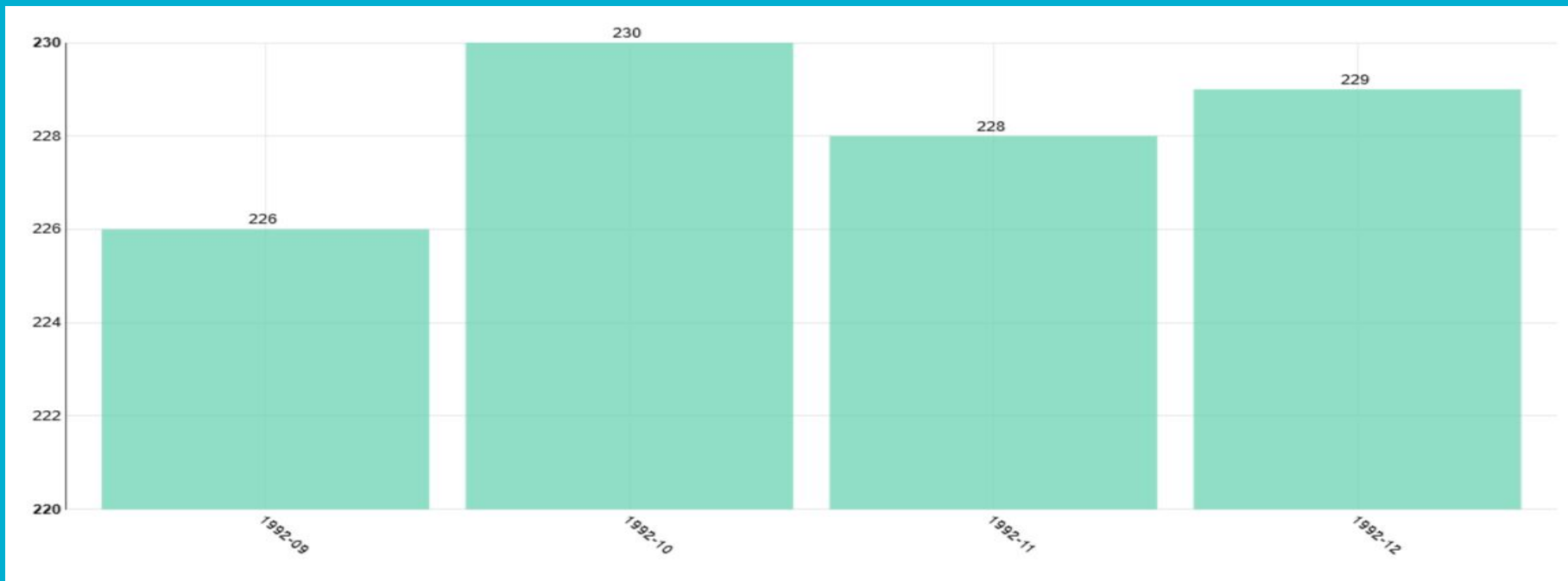
Нужно стараться
сокращать
разрывы в выручке
продавцов

Продавцы с низкой средней выручкой за сделку



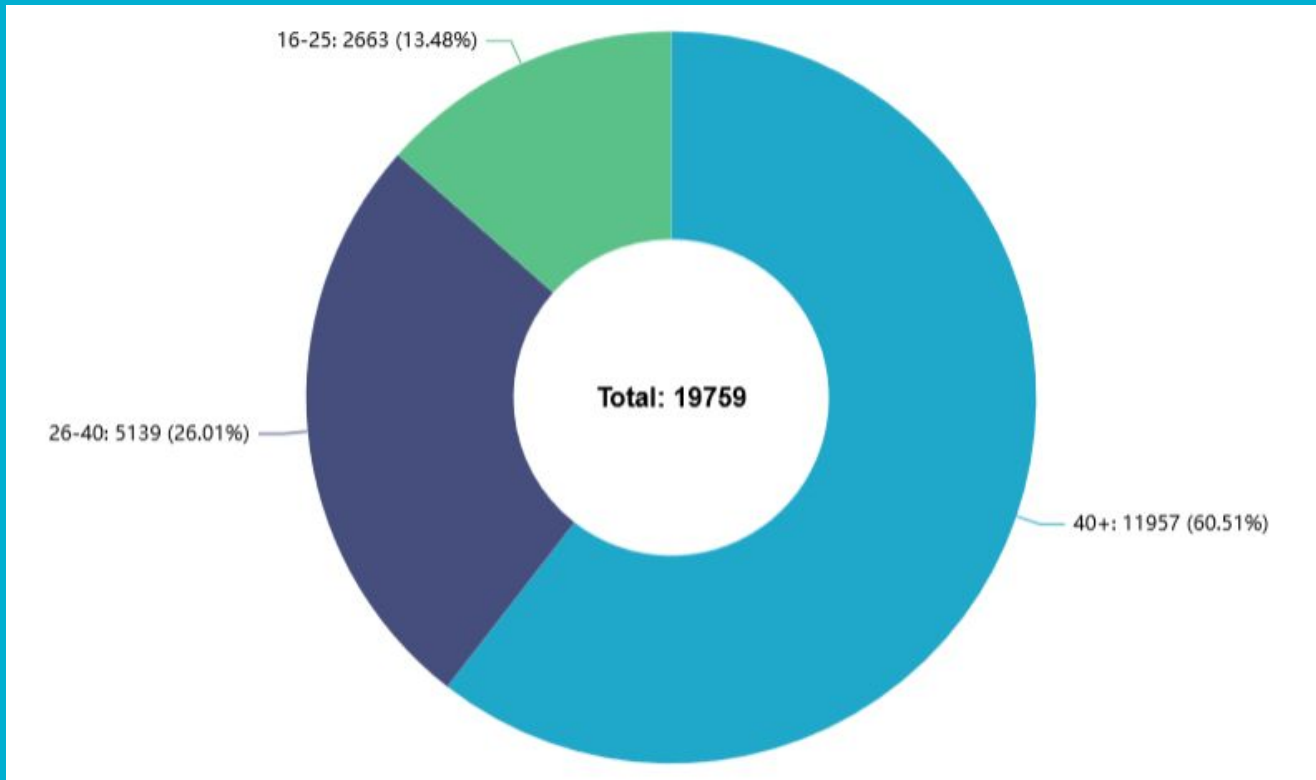
Необходимо выяснить почему такие низкие средние выручки, провести дополнительное обучение при необходимости

Покупатели по месяцам



Количество покупателей стабильно, необходимо провести дополнительные маркетинговые мероприятия для привлечения новых и повышения лояльности существующих

Возрастные группы покупателей



Преобладает возрастная группа 40+

Необходимо заинтересовать и увеличить присутствие остальных групп.

Из 19759 уникальных покупателей совершают регулярные покупки только 226-230.

Нужно проанализировать и поменять при необходимости продуктовую линейку, проводить больше маркетинговых акций

dashboard продажи

Более подробные сведения можно получить по ссылке на dashboard:

https://3b27c26a.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=2TJfKLFD37fcEgy7SQr57QmHMH3Wqh7byBB60mGMq2h-R6leNtUQWkh8W5_5iVAX