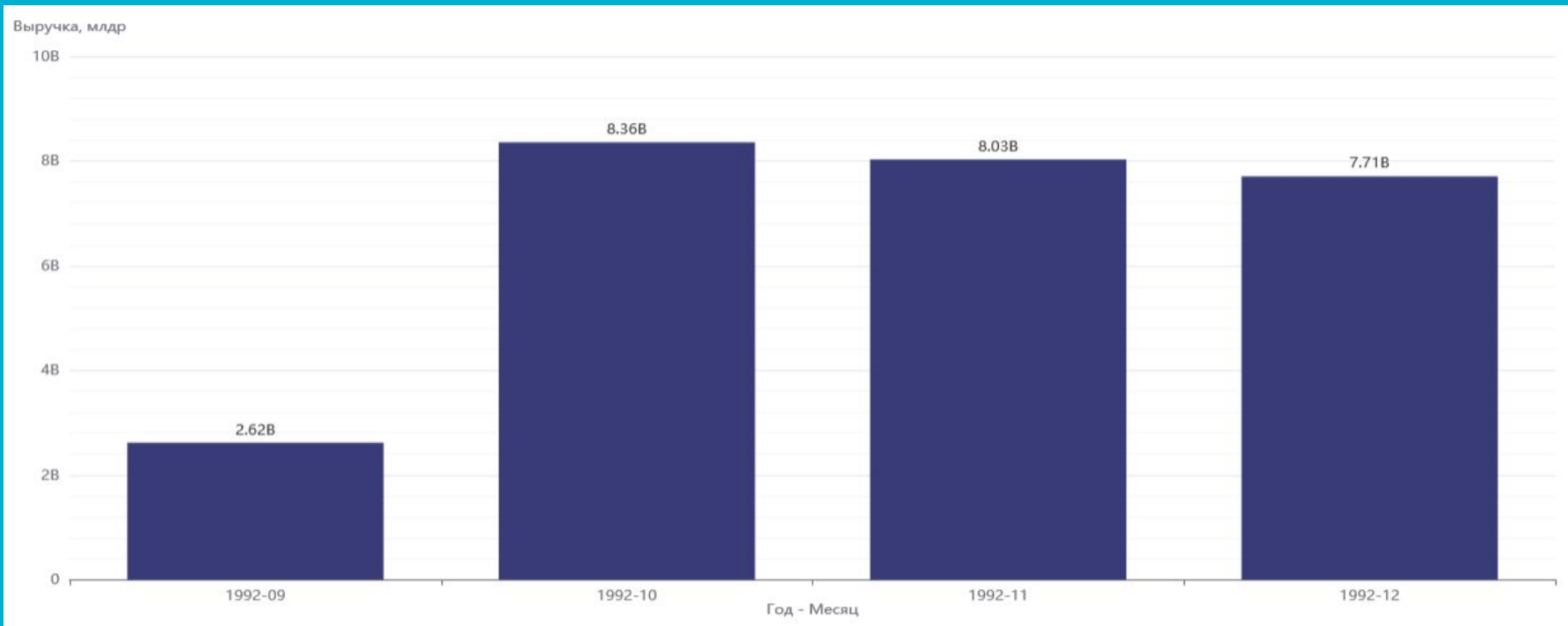


Отчет о продажах

за период сентябрь - декабрь 1992 г

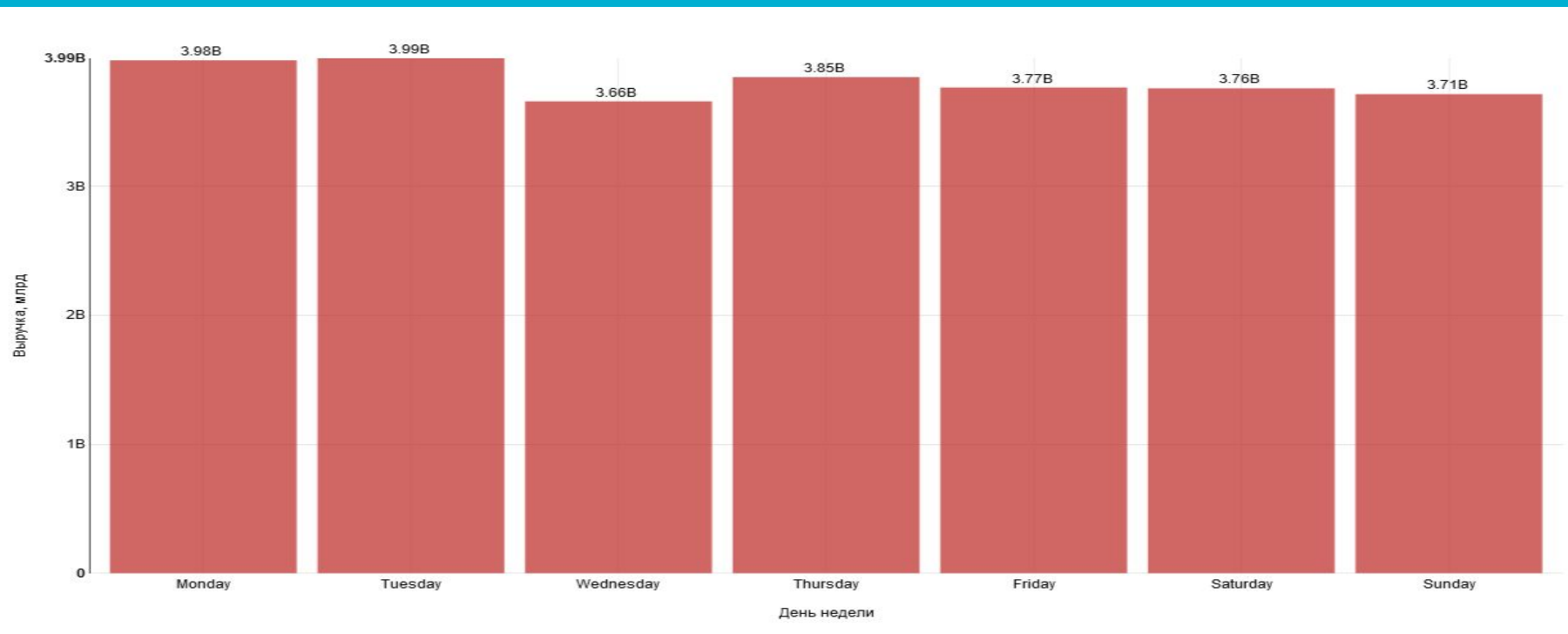
Выручка по месяцам



Совокупная выручка составила 26,72 млрд (B = млрд.)

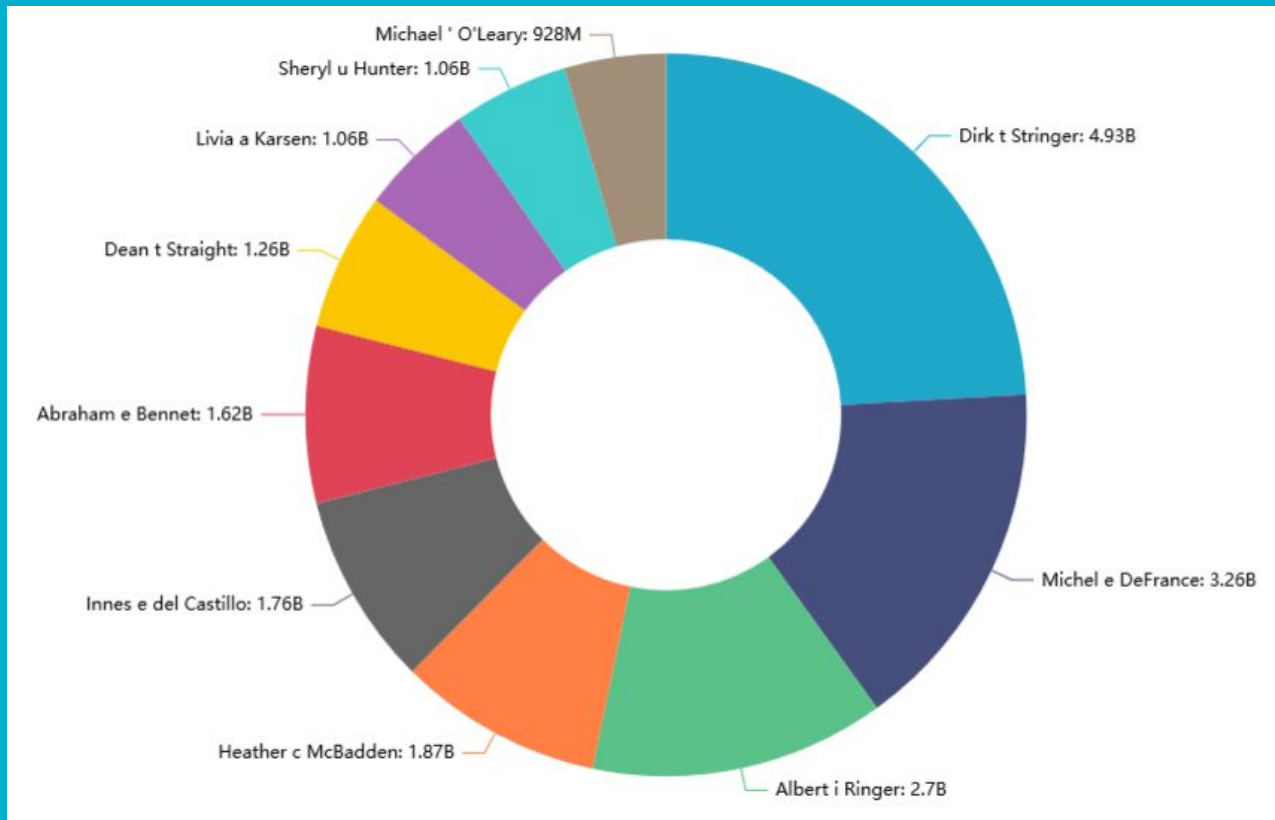
Низкие показатели сентября возможно связаны с началом сезона продаж, пик пришёлся на октябрь

Средние показатели продаж по дням недели



ТОП продаж во вторник, в среду - самые низкие. Разница между пиками в пределах 9,2%. Необходимо дополнительно проанализировать: возможно в среду какие-то группы товаров продаются хуже.

10 лучших продавцов



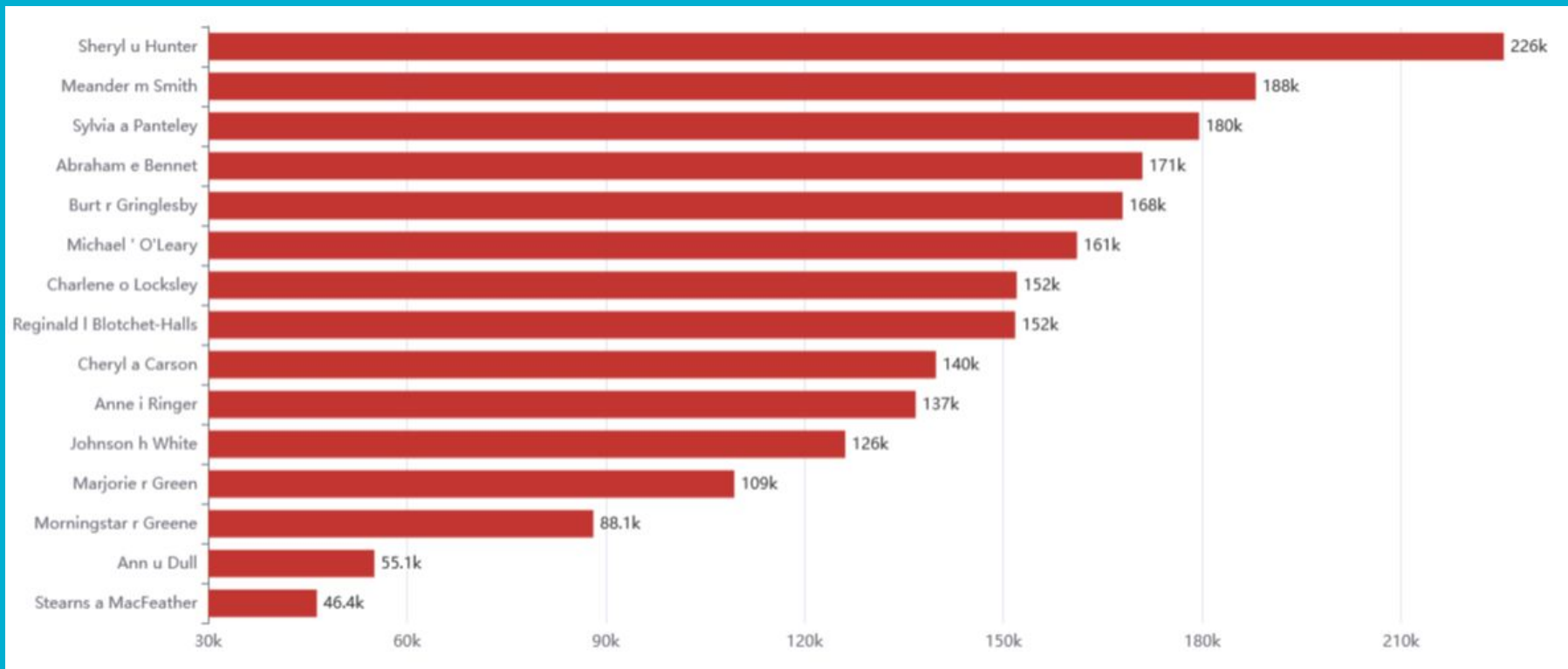
Лучший продавец

Dirk t Stringer с
выручкой 4,93 млрд
(18,4% совокупной
выручки).

Тройка лучших
приносит 40%
выручки.

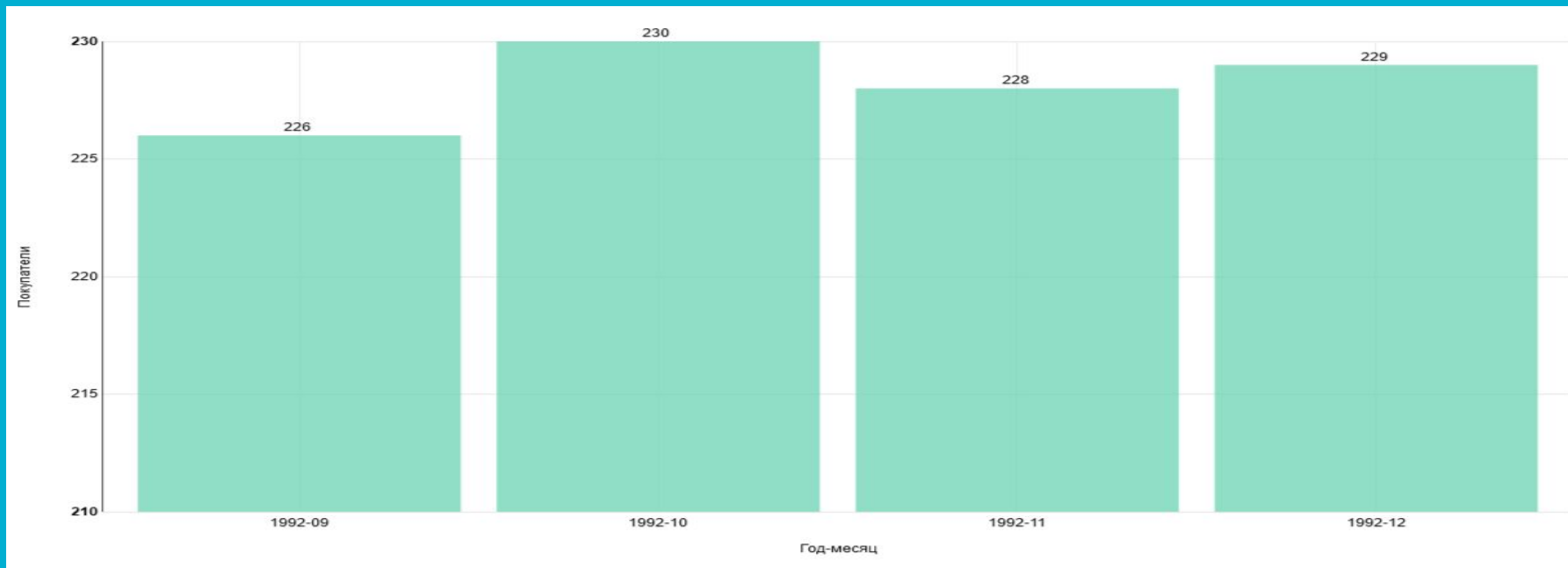
Нужно стараться
сокращать разрывы в
выручке продавцов

Продавцы с низкой средней выручкой за сделку



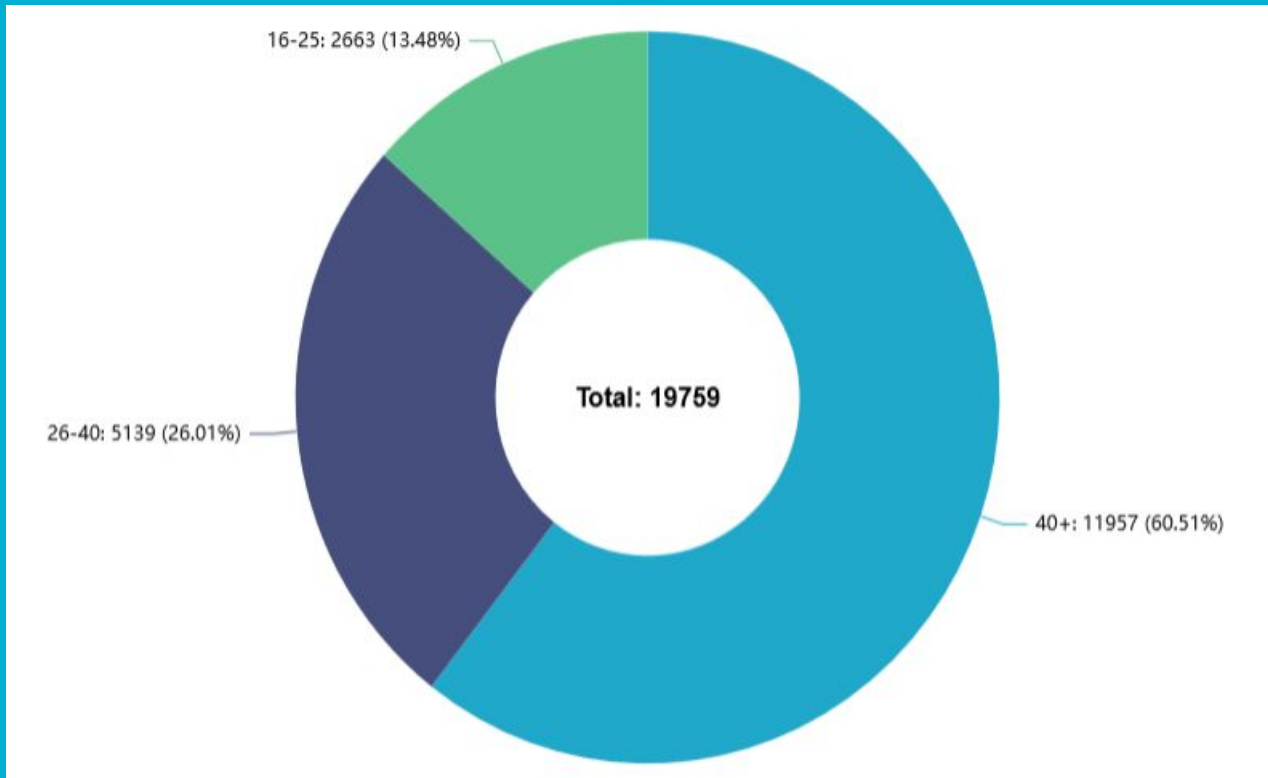
Необходимо выяснить почему такие низкие средние выручки продавцов, провести дополнительное обучение при необходимости

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 расширить продуктовую линейку, проводить больше маркетинговых акций

dashboard продажи

К сожалению, указанные данные отражают крайне короткий срок наблюдений, не позволяют найти взаимосвязи для длительного планирования развития продаж

Более подробные сведения можно получить по ссылке на dashboard:

https://3b27c26a.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=2TJfKLFD37fcEgy7SQR57QmHMH3Wqh7byBB60mGMq2h-R6leNtUQWkh8W5_5iVAX