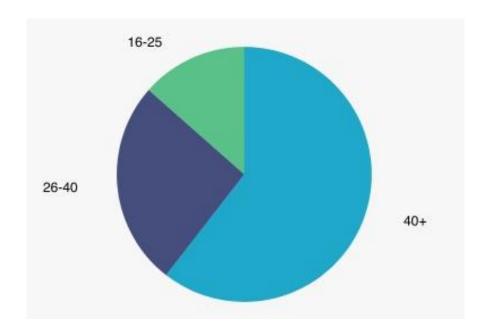
## Проект №1: "Продажи"

Анализ ключевых показателей компании за сентябрь - декабрь 1992

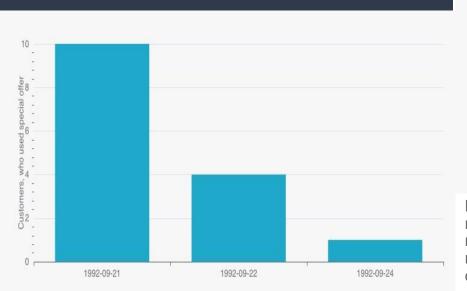
Елизавета Шеина

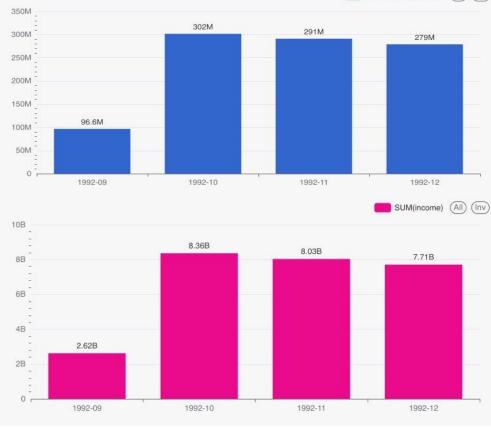
### Возрастные группы покупателей



Около 60% покупателей - в возрасте от 40 лет. Рекомендуется сосредоточиться на ассортименте продуктов, интересующих эту группу.

### Продажи по \_\_месяцам





SUM(total\_customers)

(AII)

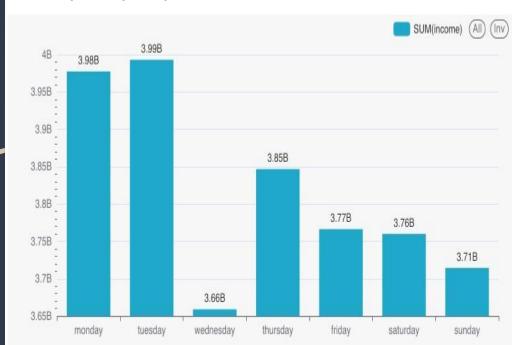
Магазин открылся 21 сентября, поэтому количество покупателей и выручка за сентябрь не показательны. Акция в конце сентября обеспечила высокую посещаемость и выручку в октябре, но дальше эти показатели постепенно начали снижаться. Рекомендуется провести повторную акцию.

# Выручка по дням недели

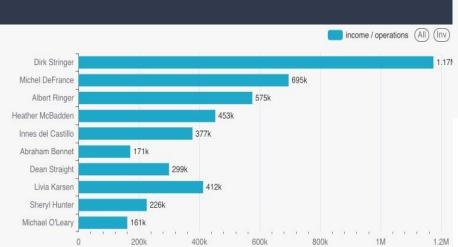
За весь период самая высокая выручка была по понедельникам и вторникам.

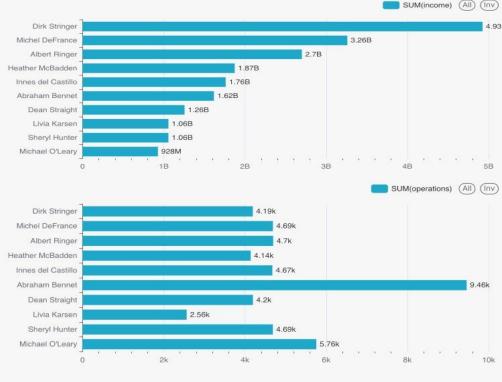
Значительно меньше продаж было по средам и воскресеньям - рекомендуется пересмотреть график продавцов и перераспределить лучших, чтобы в течение недели они работали равномерно. Так они будут приносить компании еще больше денег, поскольку не будут конкурировать друг с другом за одних покупателей.

Также рекомендуется для проведения акций выбирать дни с низкими, но не минимальными, продажами - например, пятницу или субботу.



#### Лучшие продавцы

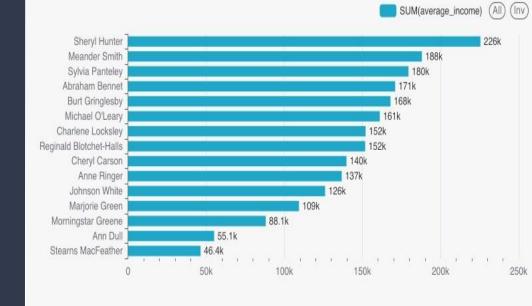




Dick Stringer не только возглавил с большим отрывом список из 10 лучших продавцов, но и оказался самым эффективным - средняя выручка с одной сделки у него составила 1,17 млн.

Рекомендуется поработать над эффективностью остальных продавцов, особенно Abraham Bennet и Michael O'Leary - их средний чек в 10 раз ниже, чем у лидера.

### Худший средний чек



Трое из продавцов на графике попали в топ-10 по выручке, несмотря на низкий средний чек.

Рекомендуется пересмотреть систему мотивации, чтобы для повышения собственного дохода продавцам было интересно не только гнаться за количеством сделок, но и продавать больше в одни руки. Для этого подойдет введение KPI, завязанных на размере среднего чека и, например, наличии в нем наиболее ликвидных товаров.

### Спасибо за внимание!