

# Проект 1 “Продажи”

Юлия Сурикова

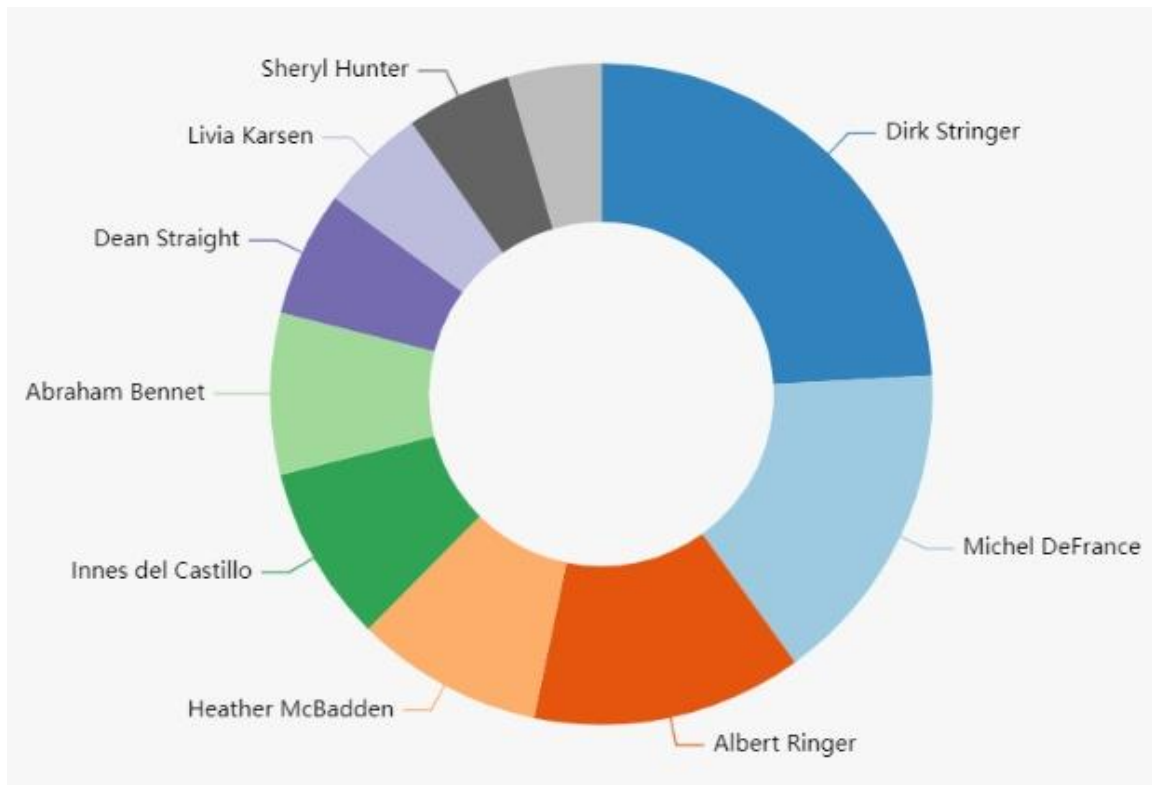
# Задача 1: Квартальный бонус сотрудникам



Достанется тем, кто больше всех заработал.

Для этого и вообще проводится анализ работы продавцов.

# 10 самых успешных продавцов с повышенной вероятностью получения квартальной премии



Тройка лидеров:

1. Dirk Stringer (4,9 млрд)
2. Michel DeFrance (3,2 млрд)
3. Albert Ringer (2,7 млрд)

Этими продавцами обеспечивается половина суммарной выручки 10 лучших продавцов.

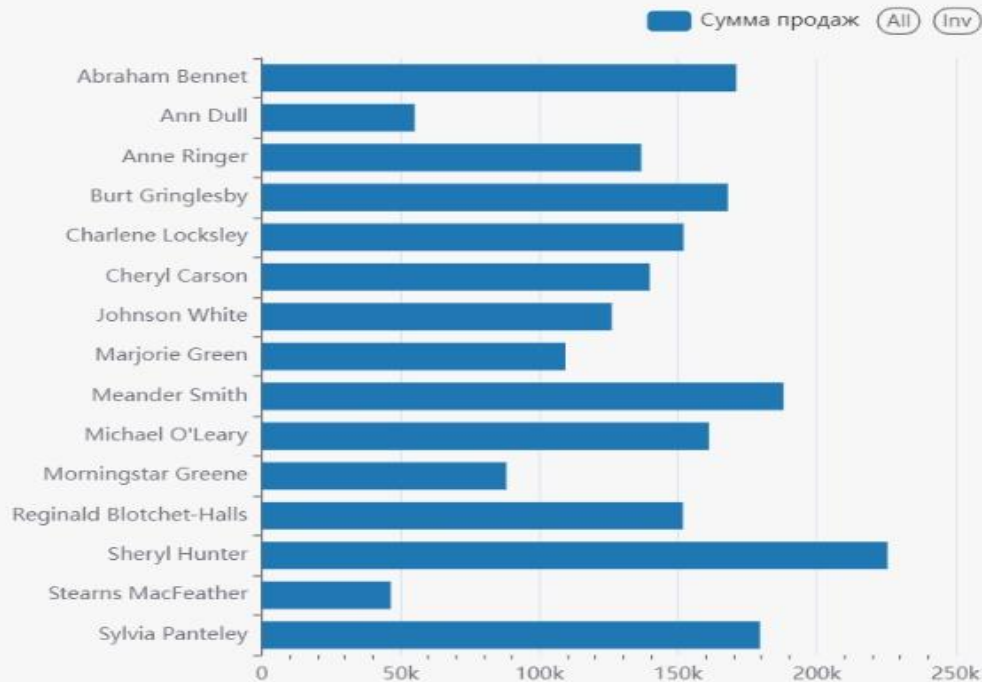
# Продавцы с пониженной вероятностью получения квартального бонуса

Средняя выручка всех  
продавцов составила 276609

15 продавцов показали  
выручку ниже средней

Непочетный список  
возглавляют Stearns  
MacFeather и Ann Dull

Продавцы, чья выручка ниже средней выручки всех продавцов



# Но не все так однозначно

Между тем, сотрудники Abraham Bennet, Michael O'Leary и Sheryl Hunter напоминают нам, что не надо делать поспешных выводов.

Они присутствуют и в сводной таблице 10 самых успешных продавцов, и в числе людей, с выручкой, меньше средней.

Abraham Bennet много продает недорогих товаров, таким образом суммарно много зарабатывает.

Количество продаж среди топ 10 продавцов



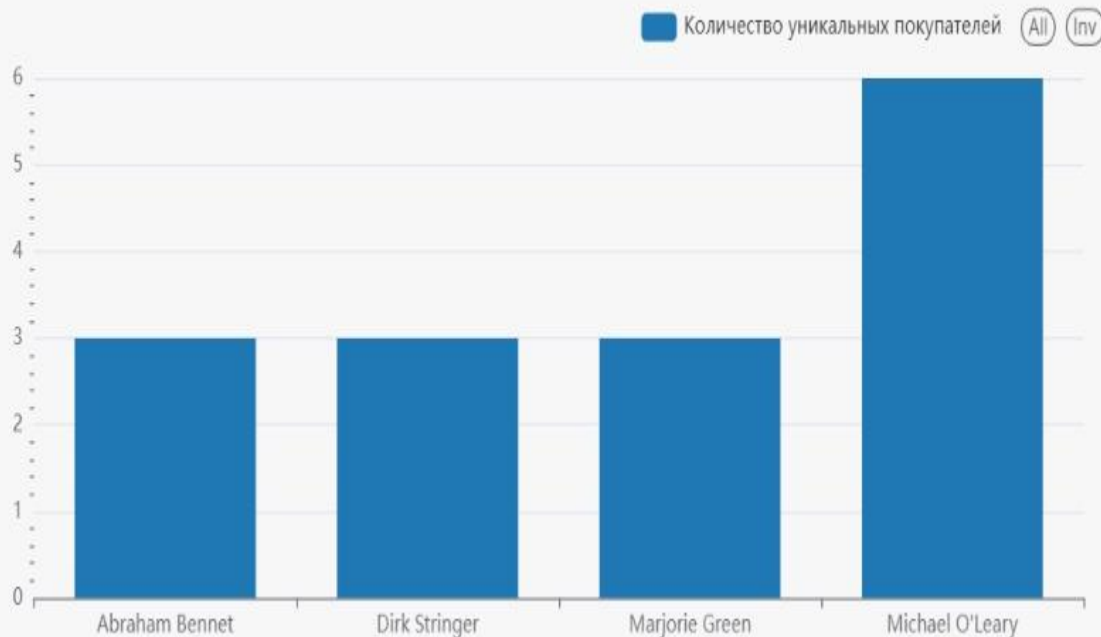
## Продажи по дням

Самый прибыльный день - вторник, самый неприбыльный - среда. Разница по выручке 9%.



# Акции и продавцы

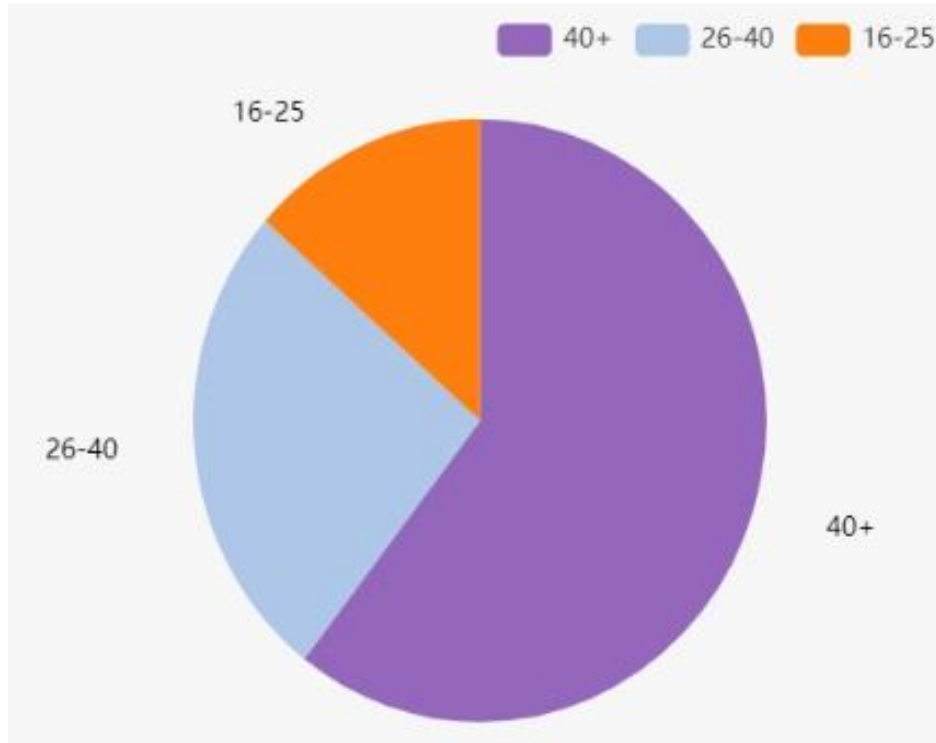
Акции и продавцы



4 продавца участвовали в привлечении уникальных покупателей через акции.

Michael O'Leary привлек в 2 раза больше уникальных покупателей, чем остальные продавцы. Что не способствовало увеличению его выручки (она ниже средней).

# Анализ покупателей. Возраст покупателей

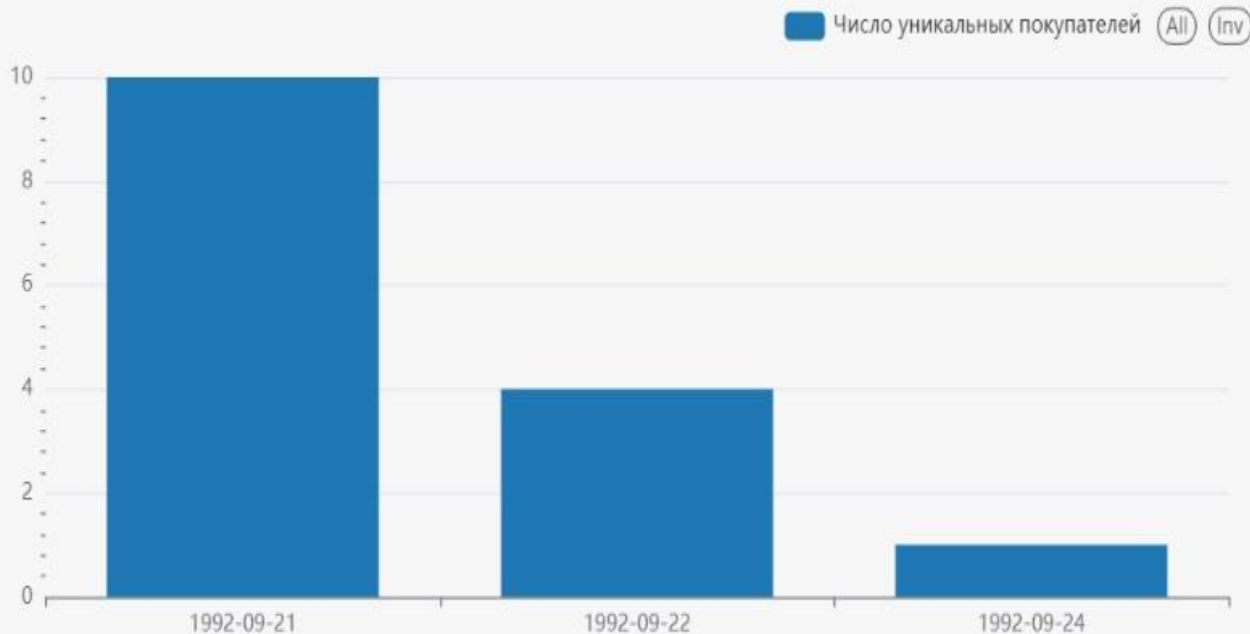


Встречаются  
покупатели всех  
платежеспособных  
возрастов, но больше  
всего людей старше 40  
лет (60%).



# Акции и покупатели

Покупатели, первая покупка которых произошла в ходе акции

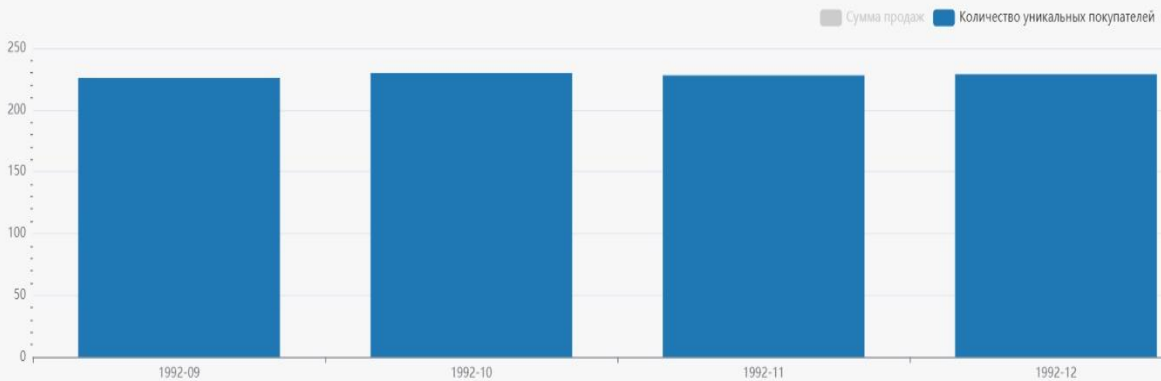
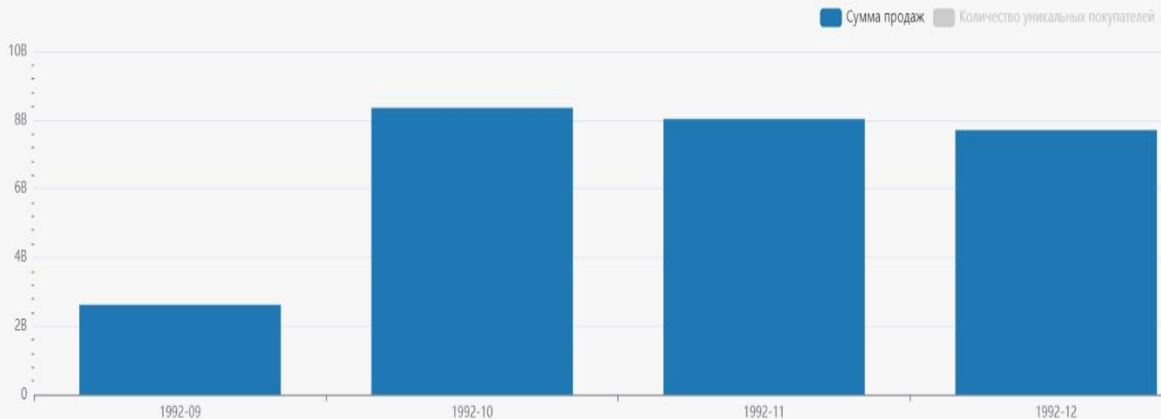


Все покупатели, совершившие первую покупку в ходе проведения акций, сделали это в сентябре, большинство 21 сентября.

Всего их было 15 человек.

# Покупки и уникальные покупатели

Уникальные покупатели и выручка, которую они принесли



Низкий уровень выручки в сентябре 1992, при почти одинаковом количестве покупателей. Это может быть частично объяснено тем, что в сентябре бесплатно отпускали акционные товары.

Максимальная выручка в октябре с дальнейшим снижением к новому году.

# Спасибо за внимание!



Подробнее графики можно рассмотреть по ссылке:

[https://c09901f4.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native\\_filters\\_key=peG7GPkfojaaZ07TIFdEz9Hk\\_8ym-mWvV9zyDS\\_DBxxGC97SLzJCMcCZFvQ0BUA](https://c09901f4.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=peG7GPkfojaaZ07TIFdEz9Hk_8ym-mWvV9zyDS_DBxxGC97SLzJCMcCZFvQ0BUA)