Проект 1 "Продажи"

Юлия Сурикова

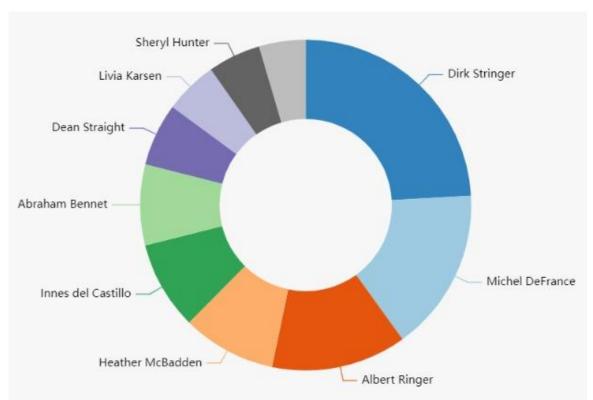
Задача 1: Квартальный бонус сотрудникам



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)

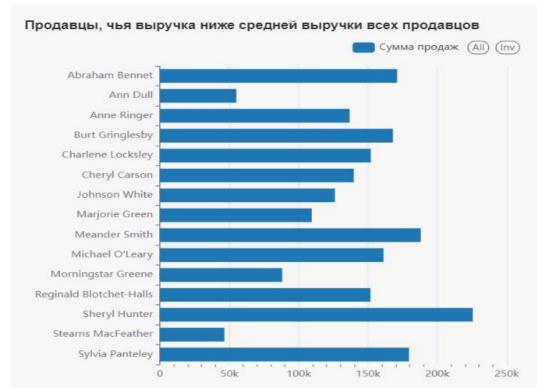
Этими продавцами обеспечивается половина суммарной выручки 10 лучших продавцов.

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

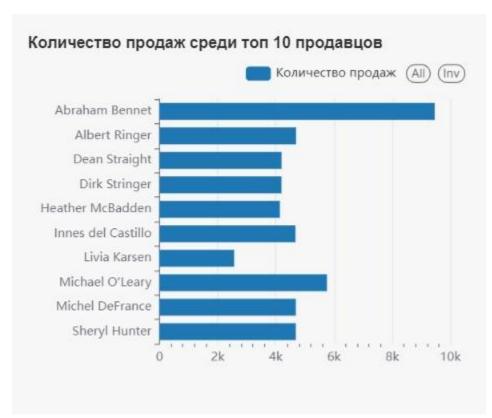


Но не все так однозначно

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.

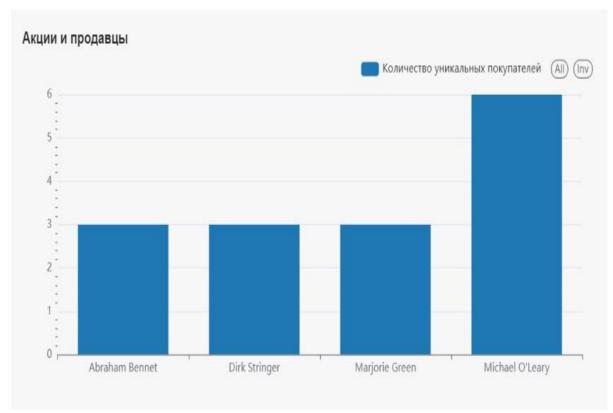


Продажи по дням

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



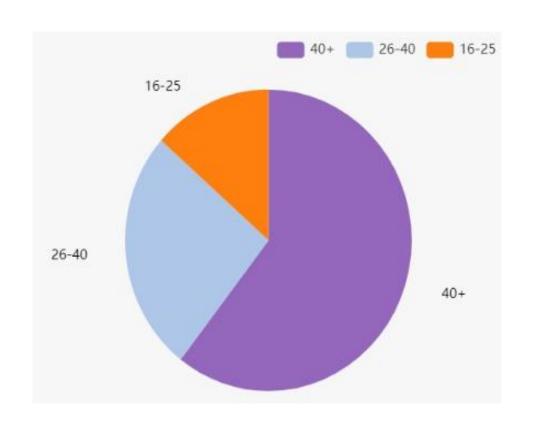
Акции и продавцы



4 продавца участвовали в привлечении уникальных покупателей через акции.

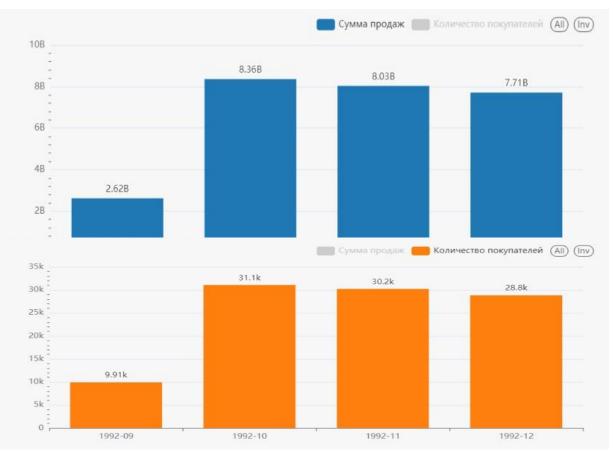
Місhael O'Leary привлек в 2 раза больше уникальных покупателей, чем остальные продавцы. Что не способствовало увеличению его выручки (она ниже средней).

Анализ покупателей. Возраст покупателей



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

Покупки и покупатели



Низкий уровень выручки в сентябре 1992.

Сумма продаж в этом квартале прямо пропорциональна количеству покупателей.

Спасибо за внимание!



Подробнее графики можно рассмотреть по ссылке:

https://c09901f4.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_k ey=peG7GPkfojaaZ07TIFfdEz9Hk_8ym-mWvV9zyDS_DBxxGC97SLzJCM cCZFvQ0BUA