

# Проект 1 “Продажи”

Юлия Сурикова

## Цель исследования:

- анализ продаж компании “Велоцираптор” за 4 месяца.

## Задачи исследования:

- проанализировать работу продавцов (выбрать претендентов на квартальный бонус)
- проанализировать данные о покупателях и покупках (возраст, уникальные покупатели и выручка с их участием)



# Гипотезы исследования

- больше всех заработают продавцы с выручкой выше средней;
- продажи по дням недели зависят от количества работающих в эти дни продавцов;
- большинству покупателей около 30 лет;
- больше всего уникальных покупателей по акции пришло в сентябре;
- уникальные покупатели принесли одинаковую прибыль в каждом из месяцев.

# Обзор компании “Велоцираптор”



Крупная компания по продажам велосипедов и комплектующих к ним.

Сотни оригинальных товаров.

Клиентами фирмы стали уже более 19000 очень спортивных людей.

Выручка за сентябрь-декабрь 1992 года составила более 26 млрд.

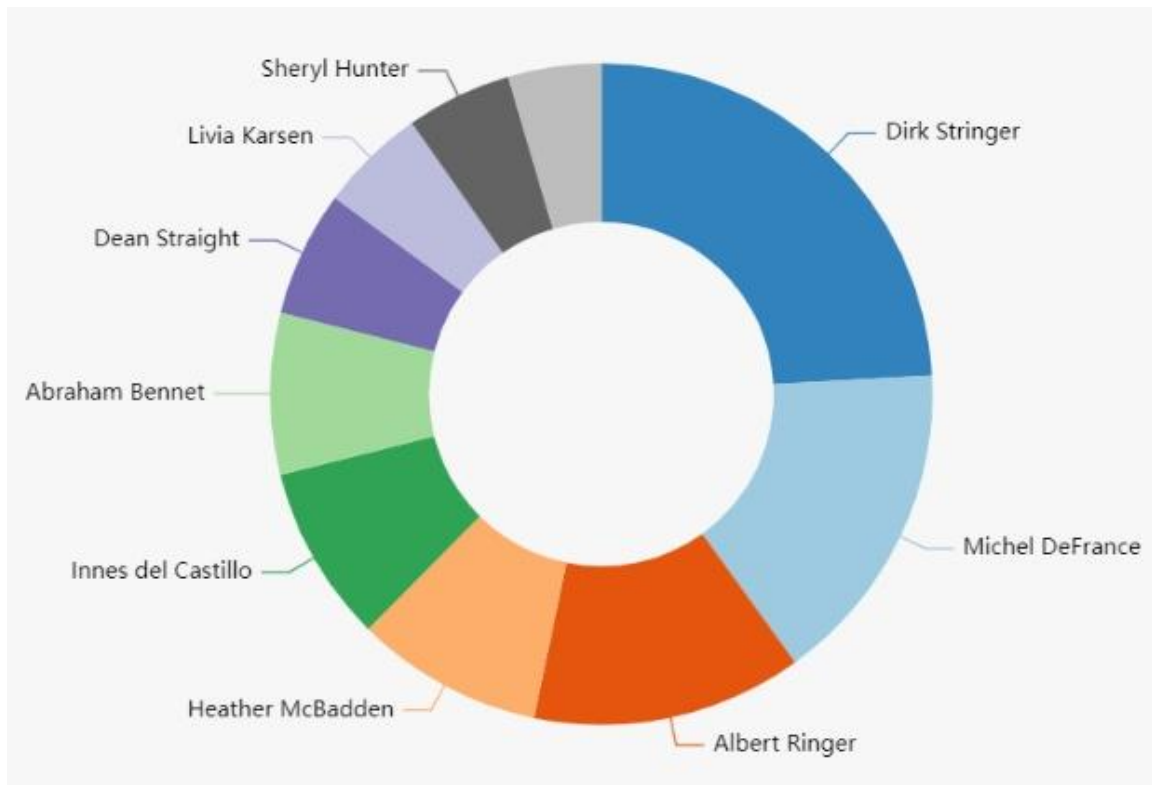
# Задача 1: Квартальный бонус сотрудникам



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.

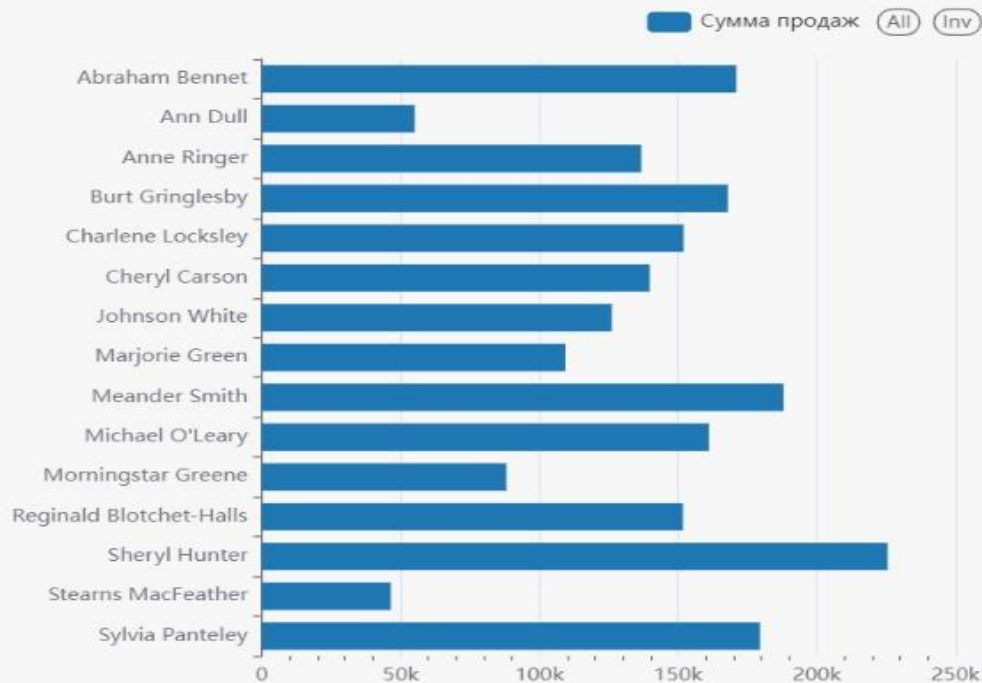
# Продавцы с пониженной вероятностью получения квартального бонуса

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



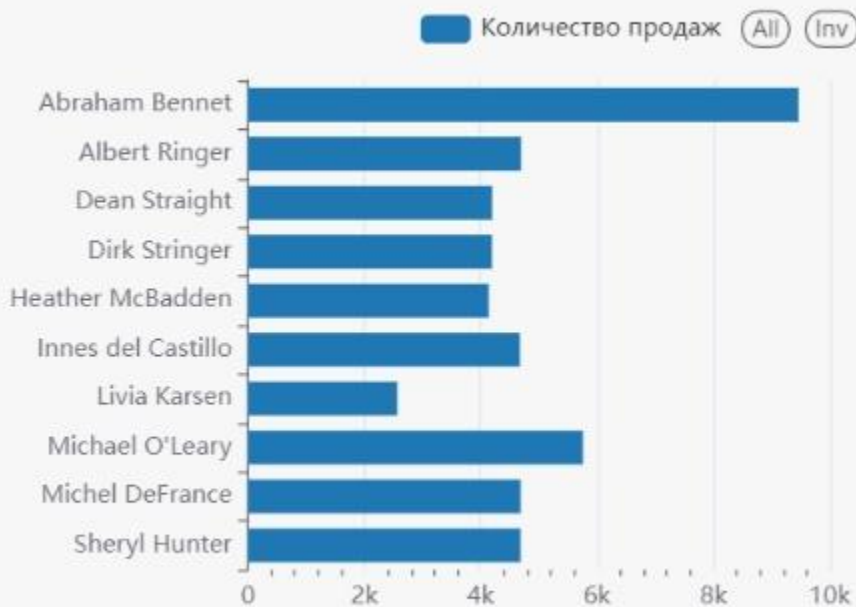
# Но не все так однозначно

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

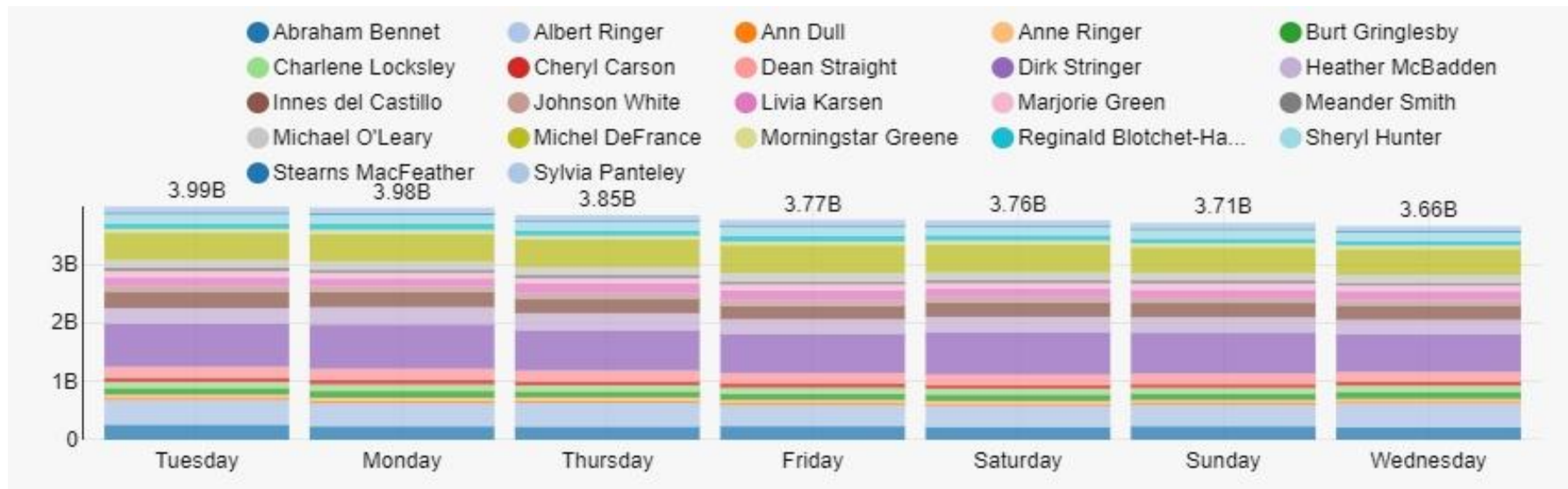




# Продажи по дням

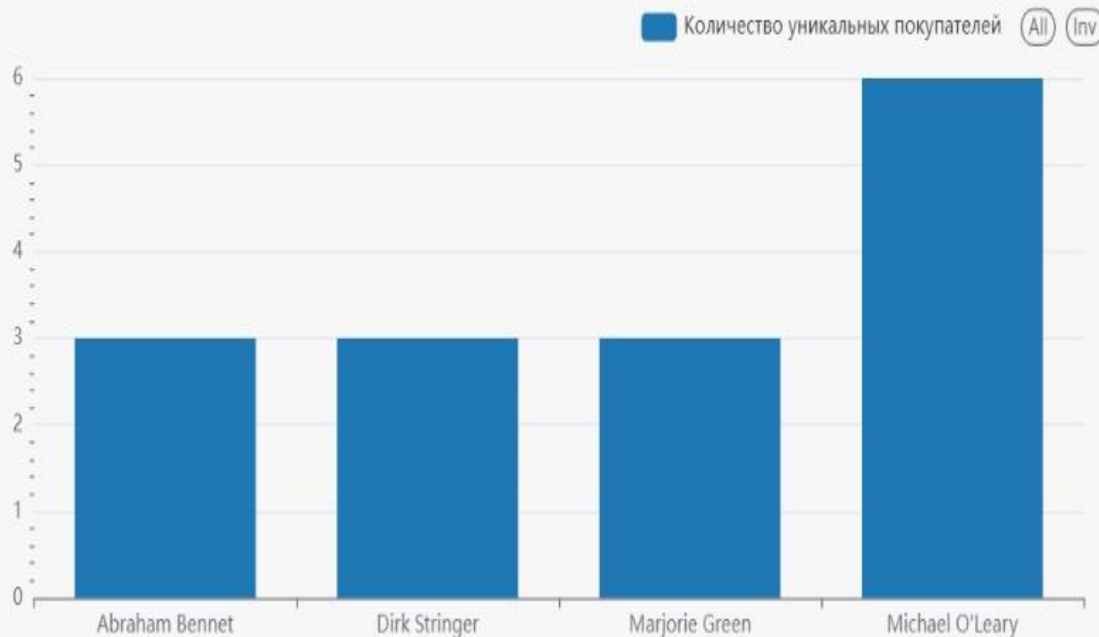
Самый прибыльный день - вторник, самый неприбыльный - среда. Разница по выручке 9%.

Разница не объясняется количеством работающих в эти дни продавцов. В понедельник все работали, а по четвергам отсутствовало максимальное количество - 4 сотрудника.



# Акции и продавцы

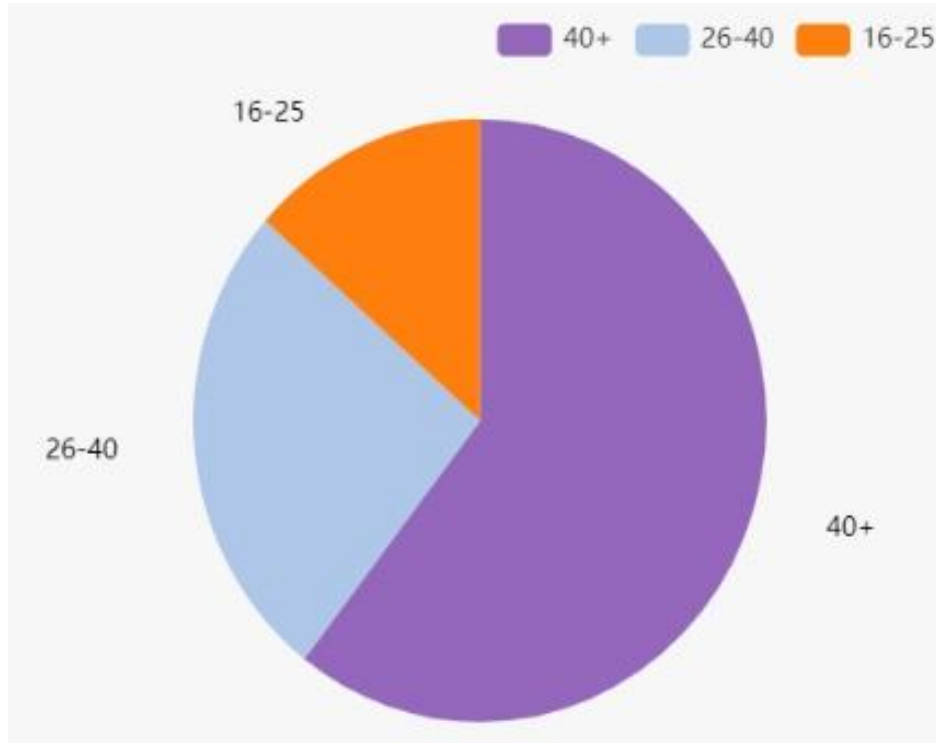
Акции и продавцы



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).

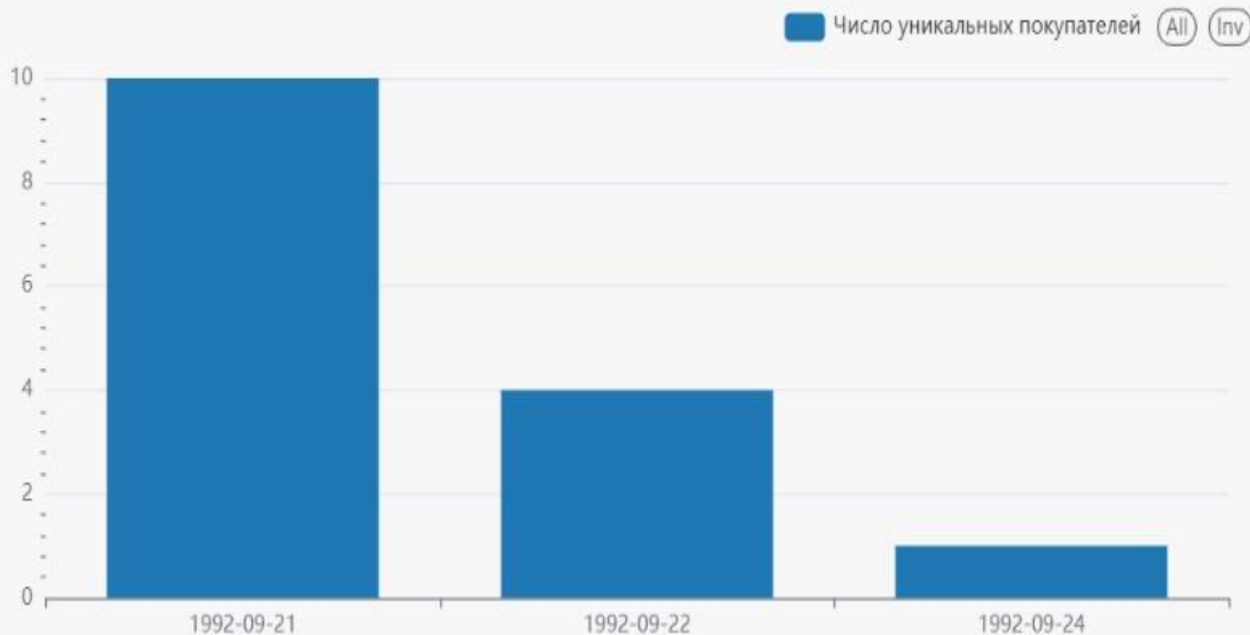
## Задача 2. Анализ покупателей. Возраст покупателей



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

# Акции и покупатели

Покупатели, первая покупка которых произошла в ходе акции

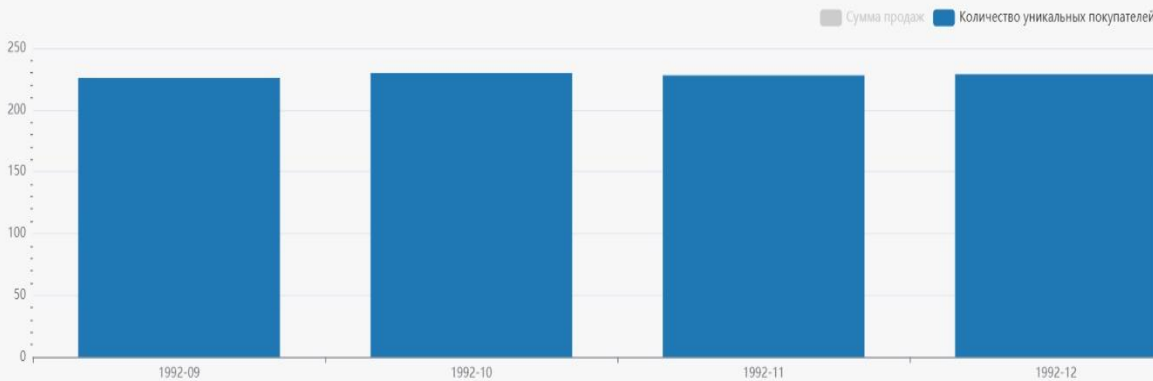
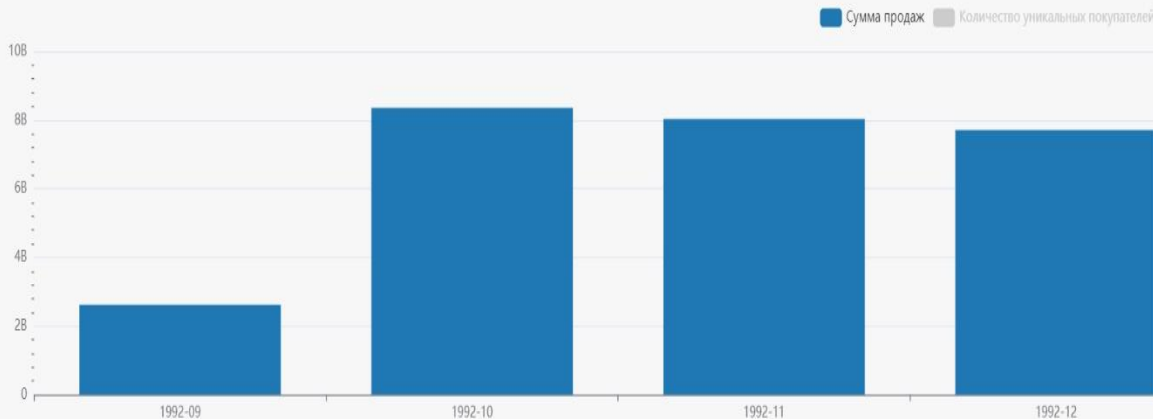


Все покупатели, совершившие первую покупку в ходе проведения акций, сделали это в сентябре, большинство 21 сентября.

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.

# Выводы

Цель и задачи исследования достигнуты:

- проанализирована работа продавцов (есть список претендентов на квартальный бонус, исследована работа по дням недели, изучена средняя выручка и участие в привлечении новых покупателей)
- проанализированы данные о покупателях и покупках (есть данные про возраст, сформирован отчет об уникальных покупателях и выручке с их участием)



# Трансформация изначальных гипотез

- Продавцы с выручкой ниже средней попадают в число тех, кто много заработал (Abraham Bennet, Michael O'Leary и Sheryl Hunter);
- Продажи по дням недели не зависели от количества сотрудников;
- Большинство покупателей старше 40 лет;
- Больше всего новых уникальных покупателей по акции пришло в сентябре;
- Уникальные покупатели принесли неодинаковую прибыль в каждом из месяцев (в сентябре был минимум, в октябре максимум).

# Рекомендации

- Выяснить факторы эффективности сотрудников (как Dirk Stringer (4,9 млрд) и Michel DeFrance (3,2 млрд) заработали много больше остальных продавцов; как Abraham Bennet продает больше всех товаров) и возможно ли (рационально ли) эти факторы прививать остальным продавцам.
- рассмотреть потенциал привлечения и собственно способы привлечения покупателей 26-40 лет.





# 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)