



Проект 1. Продажи

Казаченок В.Е.



План презентации

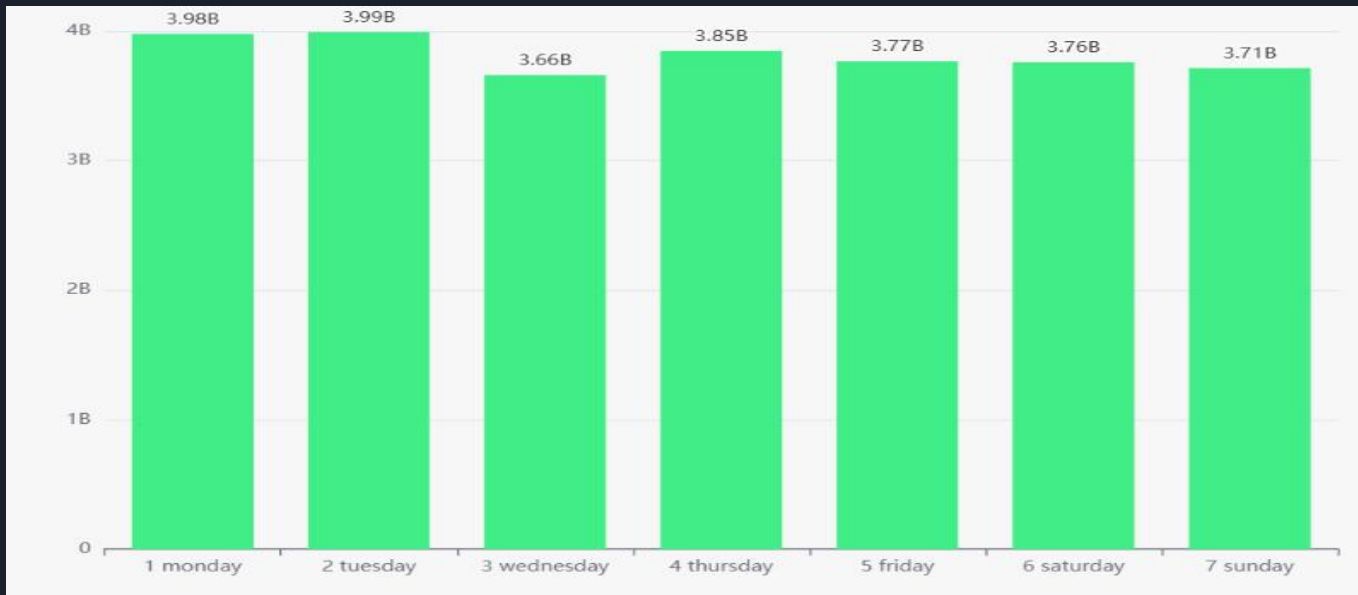
- Общие итоги продаж
- Индивидуальные достижения продавцов
- Наши покупатели
- Выводы

Финансовые показатели

Общая сумма продаж	Кол-во прод. товаров	Количество чеков	Средний чек
26.7B	49.5M	100k	267k

За отчетный период общая выручка компании составила 26,7 млрд, количество проданного товара 49,5 млн, количество чеков 100 тыс, при среднем чеке 267 тыс.

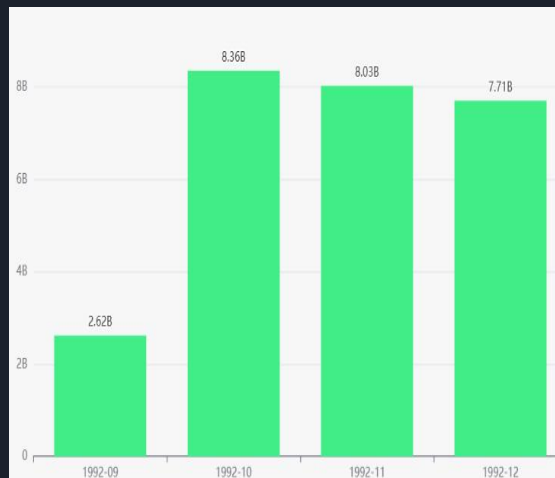
Сумма продаж по дням недели



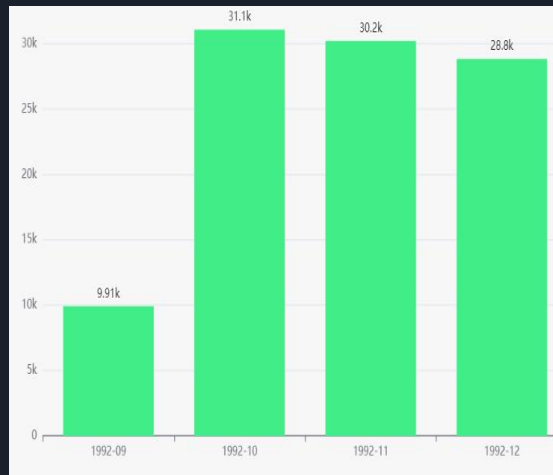
Самым продуктивным днем является вторник с суммой продаж 3.99 млрд., следом идет максимальный спад до минимального значения в среду с суммой продаж 3,66 млрд, однако колебание уровня продаж по дням недели незначительное, сохраняется устойчивость показателей продаж.

Продажи по месяцам

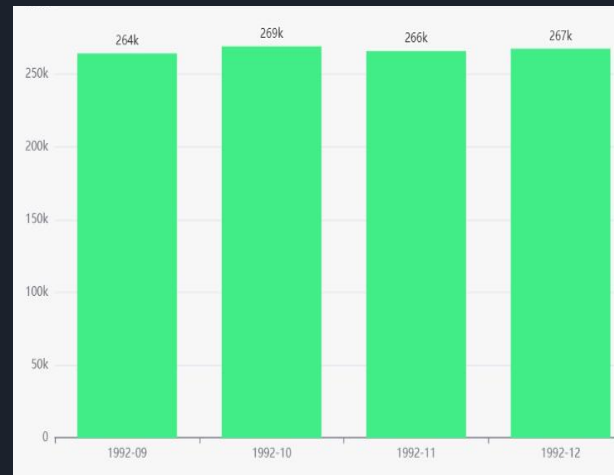
Выручка



Количество чеков



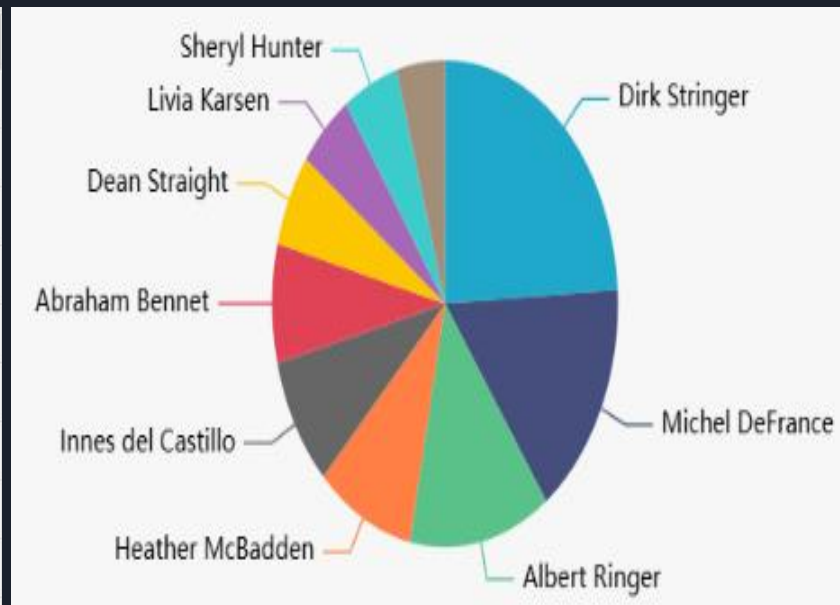
Средний чек



Выручка в первый месяц составила 2,62 млрд, затем показала резкий рост во втором месяце до 8,36 млрд, затем идет незначительное снижение. На рост выручки большее влияние оказал рост количества сделок с 9,9 тыс в первом месяце до 31,1 тыс во втором с последующем незначительным, соразмерным с выручкой, падением. При этом средний чек оставался относительно постоянным с колебаниями в пределах от 264 тыс. до 269 тыс.

Показатели топ 10 лучших сотрудников по выручке

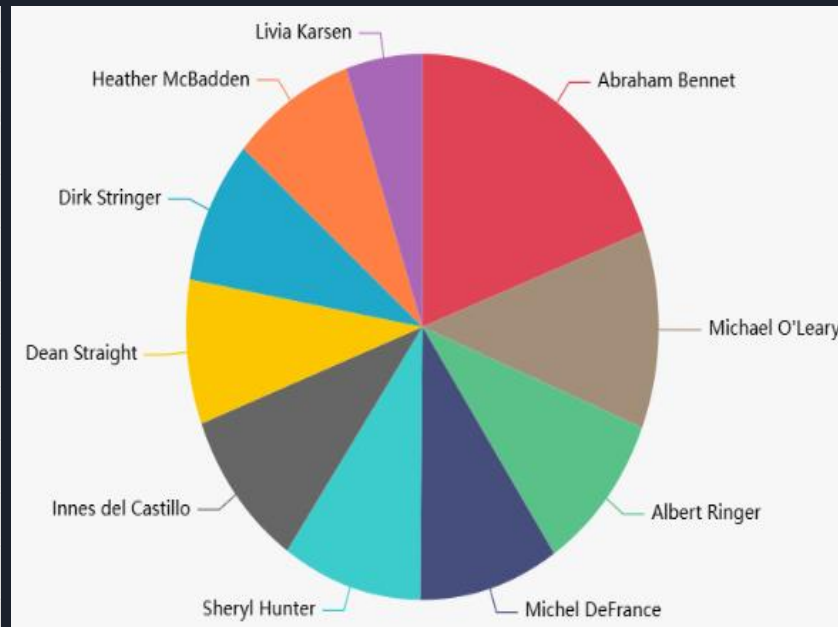
Dirk Stringer	4.93B
Michel DeFrance	3.26B
Albert Ringer	2.7B
Heather McBadden	1.87B
Innes del Castillo	1.76B
Abraham Bennet	1.62B
Dean Straight	1.26B
Livia Karsen	1.06B
Sheryl Hunter	1.06B
Michael O'Leary	928M



Среди сотрудников явный отрыв по выручке показал Dirk Stringer, чья сумма продаж составила 4,93 млрд.

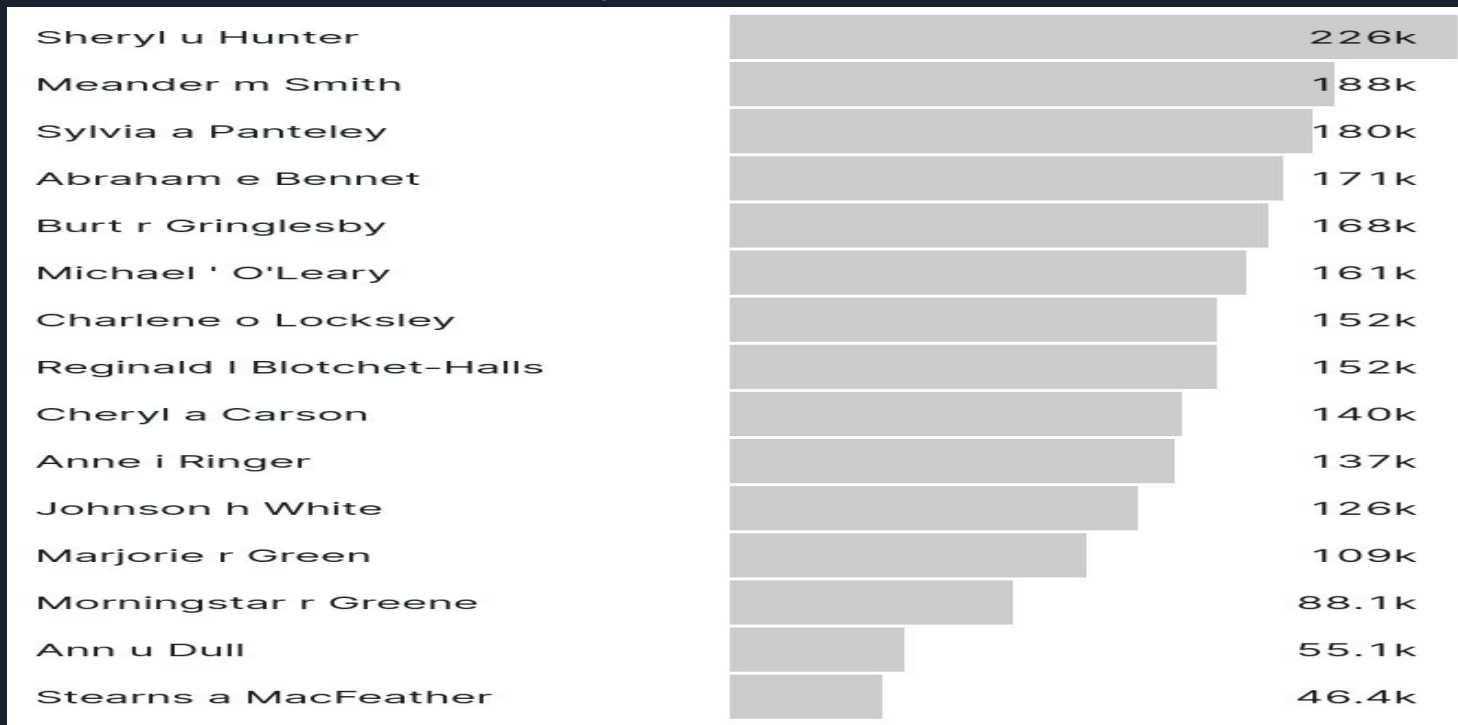
Показатели топ 10 лучших сотрудников по количеству операций

seller	operations ↓
Abraham Bennet	9460
Michael O'Leary	5757
Albert Ringer	4695
Michel DeFrance	4688
Sheryl Hunter	4686
Innes del Castillo	4674
Dean Straight	4195
Dirk Stringer	4192
Heather McBadden	4139
Livia Karsen	2564



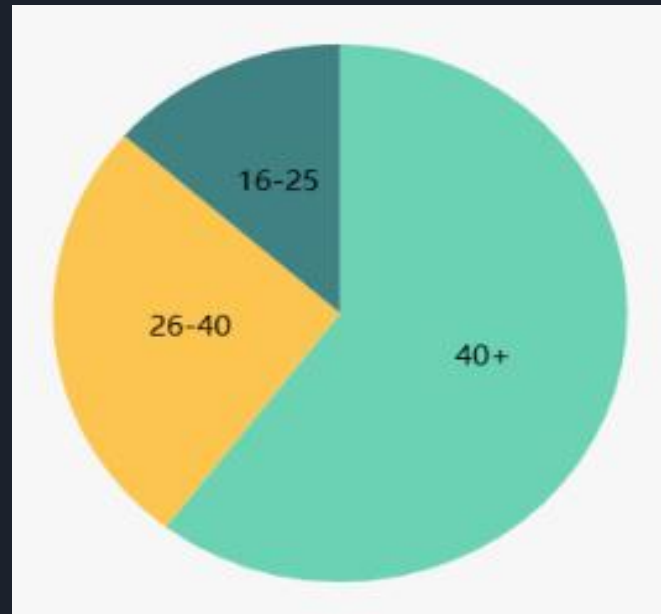
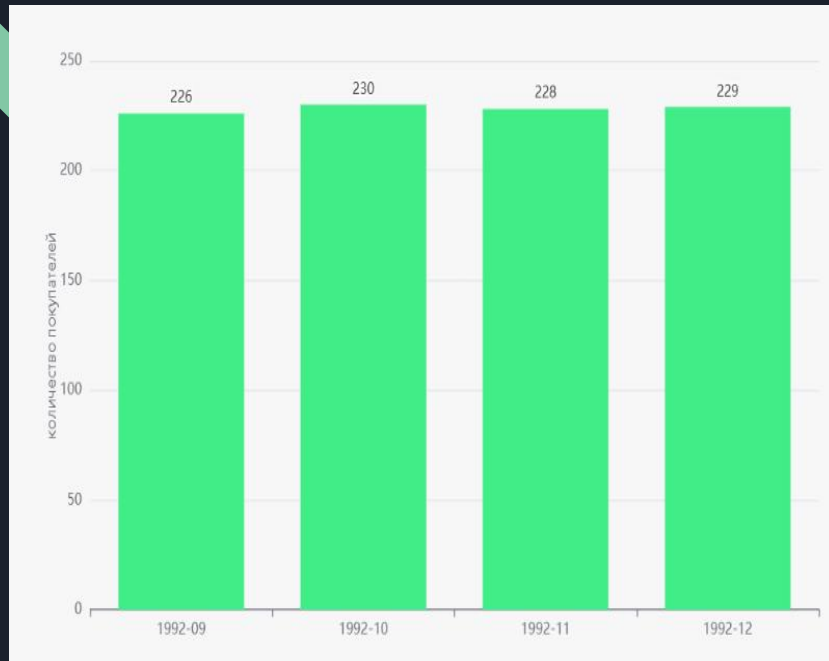
Среди сотрудников явный отрыв по количеству операций показал Abraham Bennet, чье суммарное количество продаж составило 9460.

Продавцы с результатом ниже среднего



Результаты данных данных сотрудников оказались ниже средних с самым минимальным значением у Stearns a MacFeather с суммой продаж 46,6 тыс.

Наши покупатели 231



За отчетный период покупки совершили 231 покупатель, при этом большинство из них относится к возрастной категории 40+, при этом в каждый месяц их число минимально менялось.

Наши покупатели

customer	seller
Cristina Xu	Abraham Bennet
Jacob Martinez	Michael O'Leary
Jared Gray	Dirk Stringer
Kaitlyn Allen	Dirk Stringer
Karen Huang	Dirk Stringer
Krista Gill	Marjorie Green
Kristen Li	Michael O'Leary
Levi Gonzalez	Marjorie Green
Mario Rai	Abraham Bennet
Mya Coleman	Michael O'Leary
Olivia Bennett	Michael O'Leary
Richard Martinez	Abraham Bennet
Samuel Sharma	Michael O'Leary
Tyrone Ruiz	Marjorie Green
Willie Gao	Michael O'Leary

customer	income
Nathaniel Howard	3665053220
Caleb Patterson	1547412900
Jill Gomez	1499849633
Melanie Russell	1299371150
Thomas Martinez	1257021706
Harold Subram	987764971
Katrina Sharma	920014125
Ethan Lal	884484556
Gabriella Rivera	774676827
Edwin Deng	651656105

В первой таблице представлены покупатели, которым была предложена акция, в рамках которой первый чек был бесплатным, во второй таблице представлены топ 10 клиентов по сумме покупок. Стоит отметить, что ни один из клиентов, которым была предложена скидка не попал в топ 10.



Выводы

- За отчетный период выручка компании составила 26,7 млрд.
- Отмечается резкий рост выручки со второго месяца с последующим незначительным снижением
- Рост прибыли во втором месяце обусловлен увеличением числа покупок, при относительно стабильном среднем чеке
- Количество покупателей от месяца к месяцу менялось незначительно, однако со второго месяца увеличилась их возвращаемость.
- Среди покупателей преобладают люди в возрастной категории 40+
- Среди продавцов следуют отметить Dirk Stringer и Abraham Bennet, показавшие максимальную прибыль и количество продаж соответственно
- Продавцы, предложившие скидки покупателям, показали более высокие результаты продаж, однако покупатели, которым сделали скидку не показали рост заинтересованности в дальнейших покупках, что может свидетельствовать о навыках продаж сотрудников.



Рекомендации

- Привлечение новых покупателей за счет иных маркетинговых мероприятий.
- Обучение и контроль над сотрудниками для улучшения качества работы.
- Устраивать спецпредложения для постоянных клиентов с учетом их возрастной группы.
- Увеличение среднего чека за счет его наполняемости доп товарами.