

ИТОГИ ПРОДАЖ ЗА 4 МЕСЯЦА



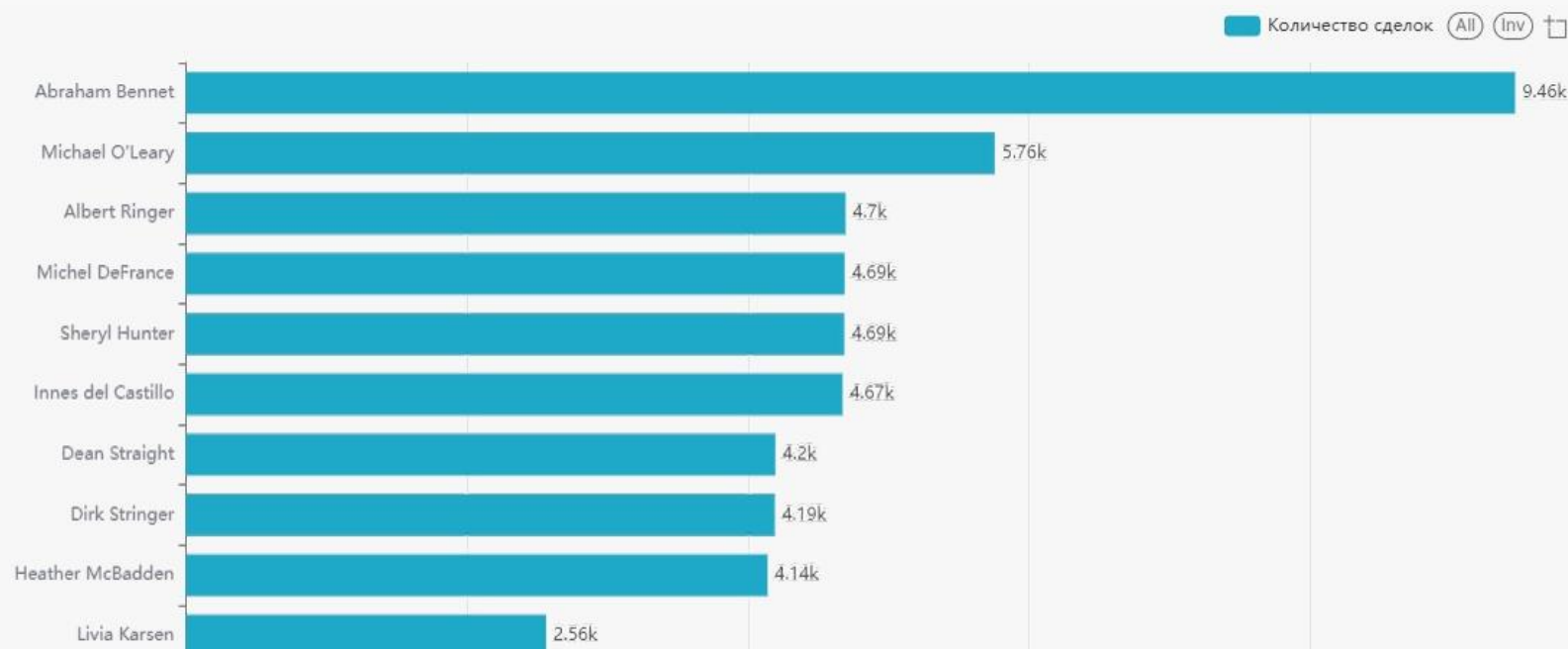


ДИНАМИКА ДОХОДОВ ЗА 4 МЕСЯЦА

Если предположить, что у нас недостаточно данных, то можно сказать:

- Выручка плавно идет в низ, что скорее всего связано с 12 месяцем года (праздники)
- После праздников, и в начало сезона, выручка скорее всего пойдет вверх, либо будет держаться +/- 1 млрд.

В целом сложно предсказать динамику без достаточного количества данных



ТОП 10 ПРОДАВЦОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК

На диаграмма видим,
что больше всего сделок
провел Abraham Bennet.

И меньше всех сделок
совершила Livia Karsen

Более подробная информация на
следующем слайде

| name | Выручка | Количество сделок | Средний чек |
|--------------------|---------|-------------------|-------------|
| Dirk Stringer | 4.93B | 4.19k | 1.17M |
| Michel DeFrance | 3.26B | 4.69k | 695k |
| Albert Ringer | 2.7B | 4.7k | 575k |
| Heather McBadden | 1.87B | 4.14k | 453k |
| Innes del Castillo | 1.76B | 4.67k | 377k |
| Abraham Bennet | 1.62B | 9.46k | 171k |
| Dean Straight | 1.26B | 4.2k | 299k |
| Livia Karsen | 1.06B | 2.56k | 412k |
| Sheryl Hunter | 1.06B | 4.69k | 226k |
| Michael O'Leary | 928M | 5.76k | 161k |
| Totals | 20.4B | 49.1k | 1.17M |

СУММАРНАЯ ВЫРУЧКА ТОП 10 ПРОДАВЦОВ

В данной таблице мы видим, что большое количество сделок, не означает большую выручку. У продавцов, количество сделок превышающее 5к, средний чек ниже всех.

Из этого можно сделать вывод, что эти продавцы работают с клиентами, которых интересуют товары по низкой цене, но в большом количестве.

| name | Выручка | Количество сделок | Средний чек |
|--------------------|---------|-------------------|-------------|
| Dirk Stringer | 4.93B | 4.19k | 1.17M |
| Michel DeFrance | 3.26B | 4.69k | 695k |
| Albert Ringer | 2.7B | 4.7k | 575k |
| Heather McBadden | 1.87B | 4.14k | 453k |
| Innes del Castillo | 1.76B | 4.67k | 377k |
| Abraham Bennet | 1.62B | 9.46k | 171k |
| Dean Straight | 1.26B | 4.2k | 299k |
| Livia Karsen | 1.06B | 2.56k | 412k |
| Sheryl Hunter | 1.06B | 4.69k | 226k |
| Michael O'Leary | 928M | 5.76k | 161k |
| Totals | 20.4B | 49.1k | 1.17M |

СУММАРНАЯ ВЫРУЧКА ТОП 10 ПРОДАВЦОВ

Так же можем предположить, что первые 3 продавца работают с дорогими клиентами, исходя из того, что их суммарная выручка составляет почти $\frac{3}{4}$ от выручки всех продавцов.

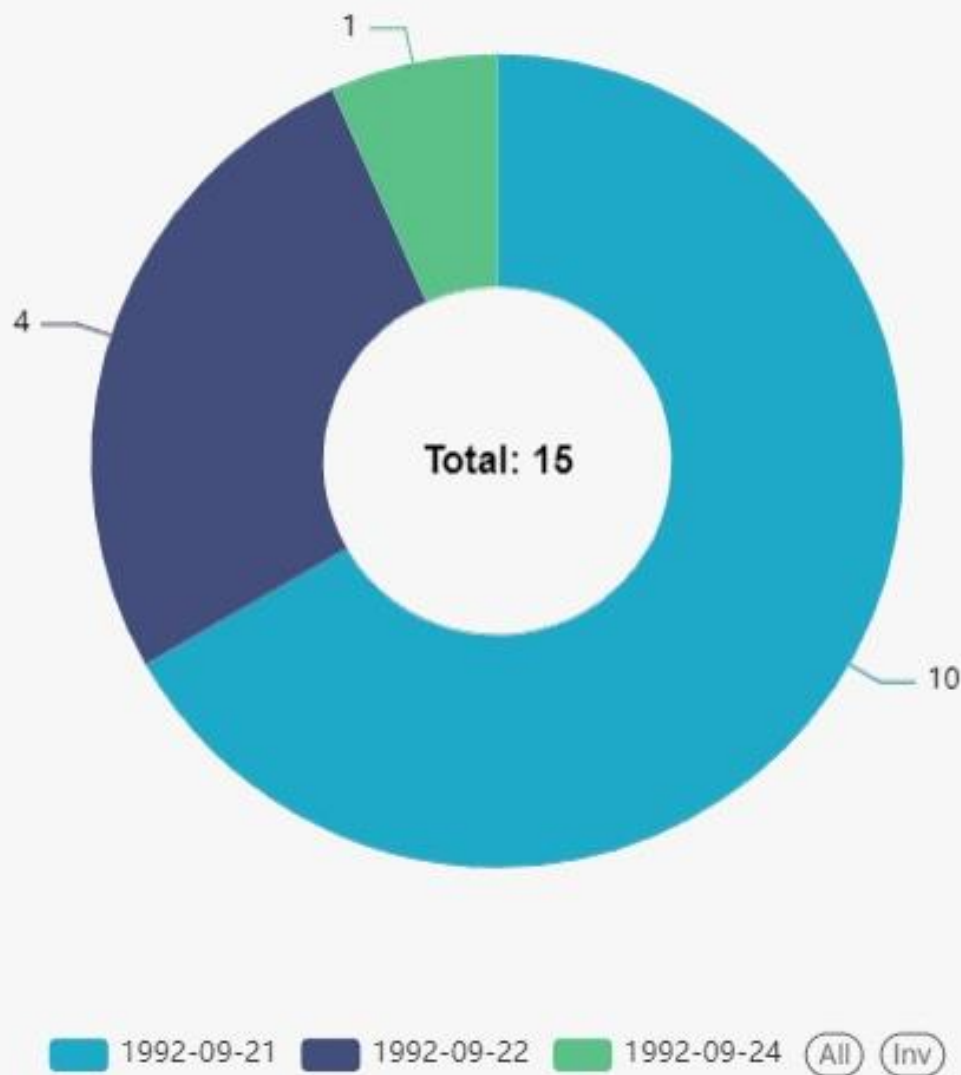
| weekday | Выручка |
|-----------|---------|
| tuesday | 3.99B |
| monday | 3.98B |
| thursday | 3.85B |
| friday | 3.77B |
| saturday | 3.76B |
| sunday | 3.71B |
| wednesday | 3.66B |

ВЫРУЧКА ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ ЗА ВСЕ ВРЕМЯ

По данной таблице мы видим, что самыми прибыльными днями являются вторник и понедельник.

В среднем, выручка каждый день составляет порядка 12 миллионов.

Для более подробной информации, с чем это связано, каким образом можно изменить результаты, данных недостаточно

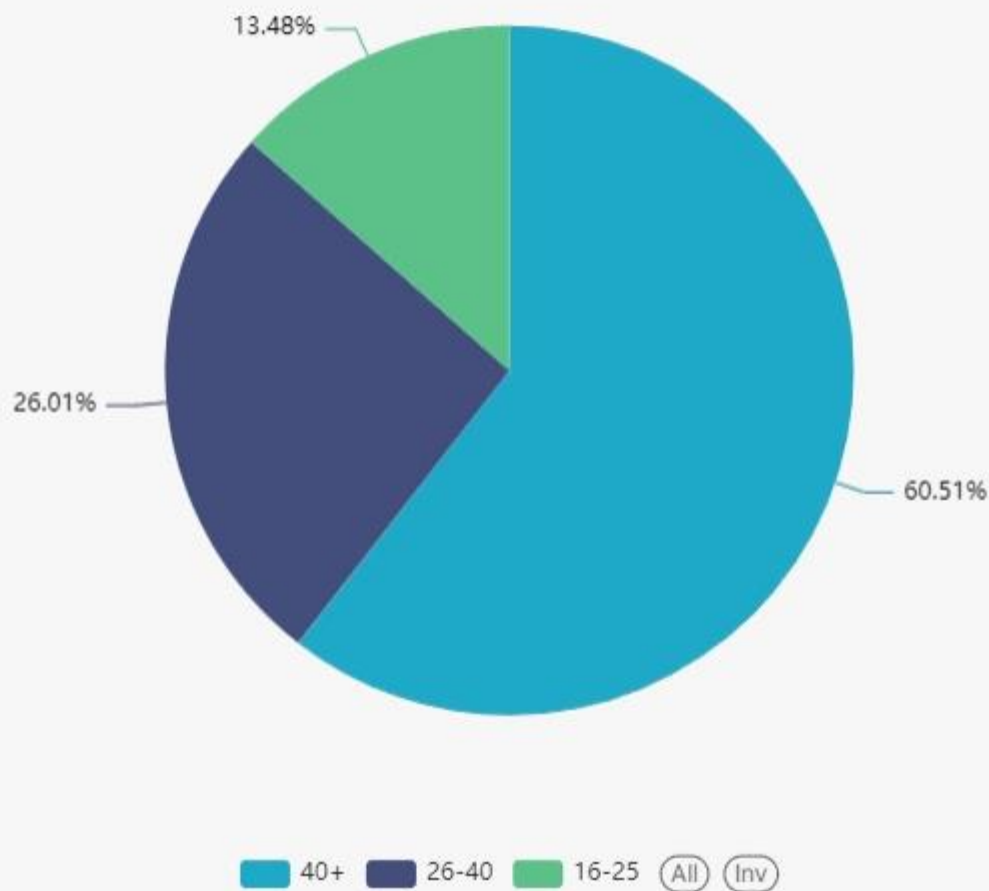


ИТОГИ АКЦИИ

По итогам акции, в первый день продаж пришло 10 новых клиентов.

Но исходя из анализа, стало известно, что кроме акционных товаров данные клиенты ничего не брали.

Поэтому сказать, что акция оказалась удачная нельзя.

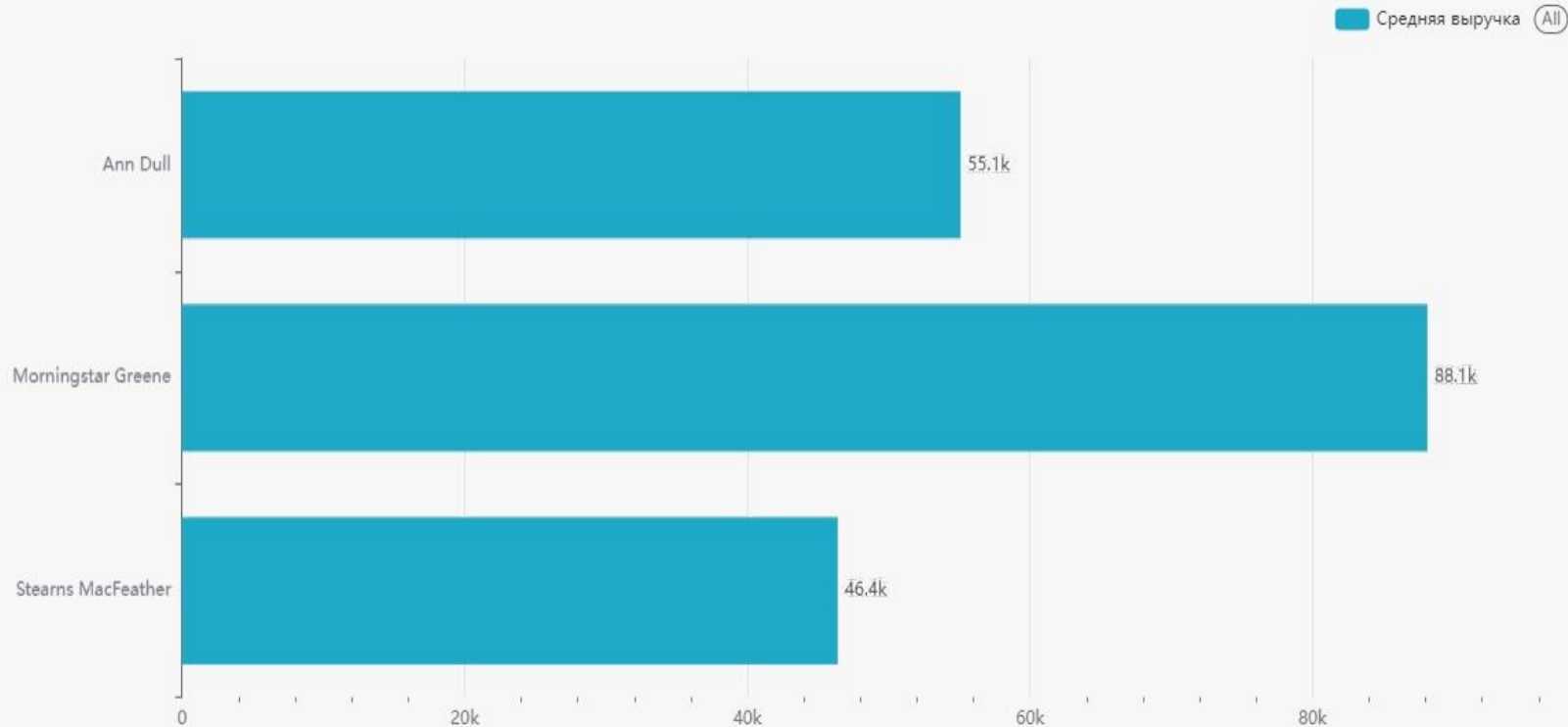


СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ

Целевую аудиторию магазина составляют клиенты '40 лет и старше', и $\frac{1}{4}$ клиенты '26-40 лет'.

Из этого можно сделать вывод, что рекламную компанию нужно направить именно на эти возрастные группы. К тому же покупательская способность этих двух групп наверняка лучше. Исходя из данных:

- 16-25 – 6 млрд
- 26-40 – 9 млрд
- 40+ - 12,5 млрд



ТОП 3 ХУДШИХ СОТРУДНИКА

На диаграмме видим, что средняя выручка данных сотрудников за недели работы составляет меньше 100к.

Возможно, эти сотрудники не рентабельны, и стоит отказаться от них, или вложить инвестиции в их обучение. Могут быть и другие факторы: время и опыт работы к примеру. Опять же, данных для большее точного вывода недостаточно.

QR – КОД



Ссылка на дашборд

<https://a67b14e1.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/p/WGLaoylVz8m/>