

# Виктория Р



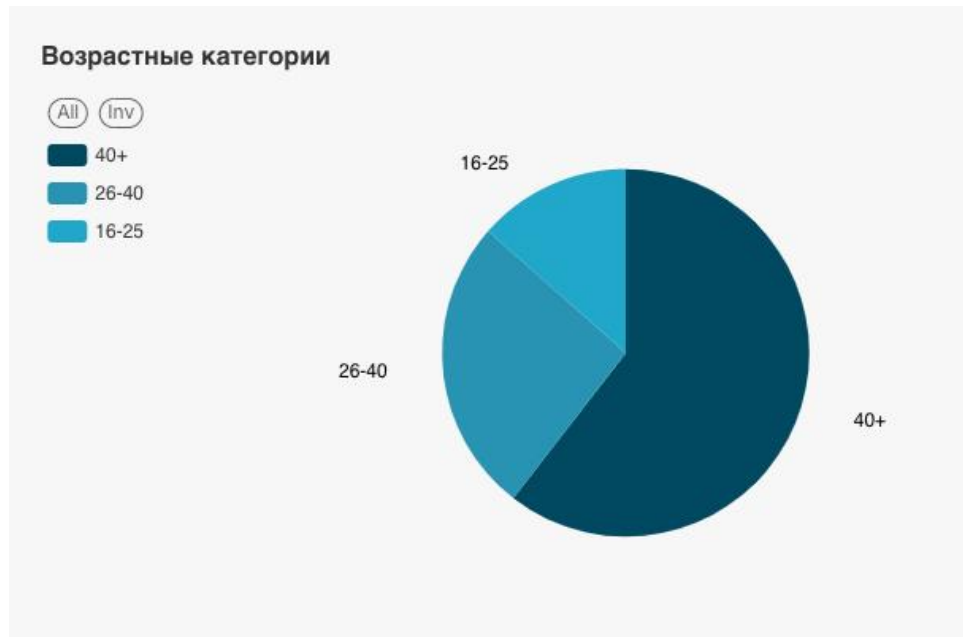
Аналика Данных  
Проект “Продажи”

# Введение

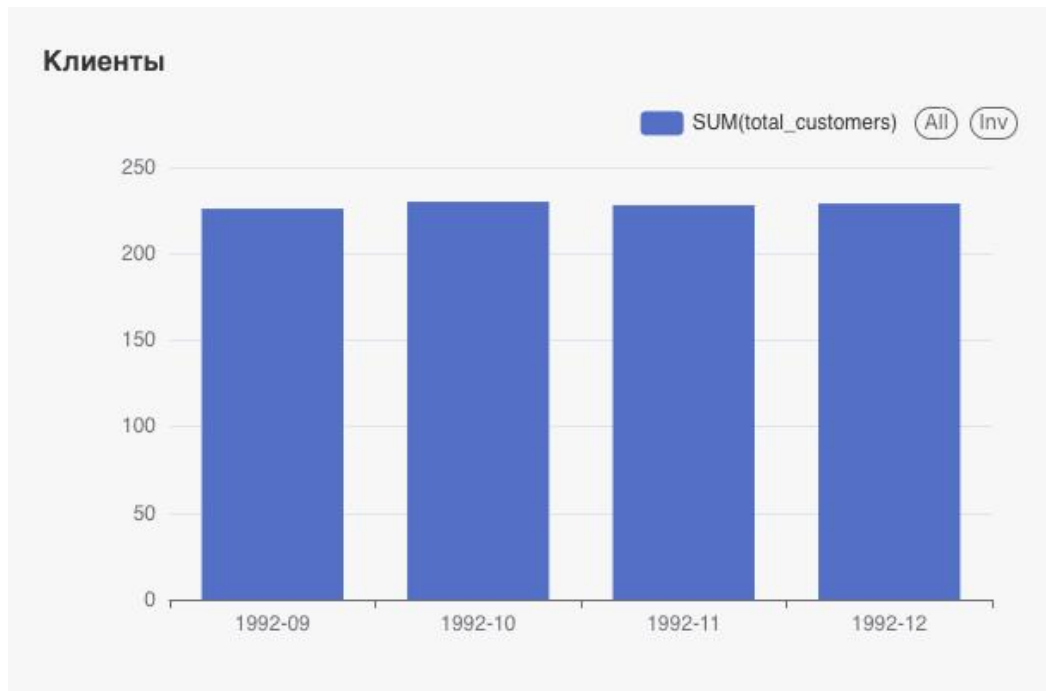
В рамках проекта проведен анализ данных по продажам, клиентам и ценникам с целью выявления ключевых закономерностей, определения наиболее прибыльных направлений и оценки эффективности работы сотрудников. Результаты анализа позволяют принимать обоснованные решения для оптимизации продаж.

# Анализ возраста клиентов

Большинство клиентов старше 40 лет. Это может объясняться тем, что продукция ориентирована на более зрелую аудиторию, которая располагает финансовыми ресурсами и проявляет устойчивую лояльность к бренду.



# Количество клиентов по месяцам

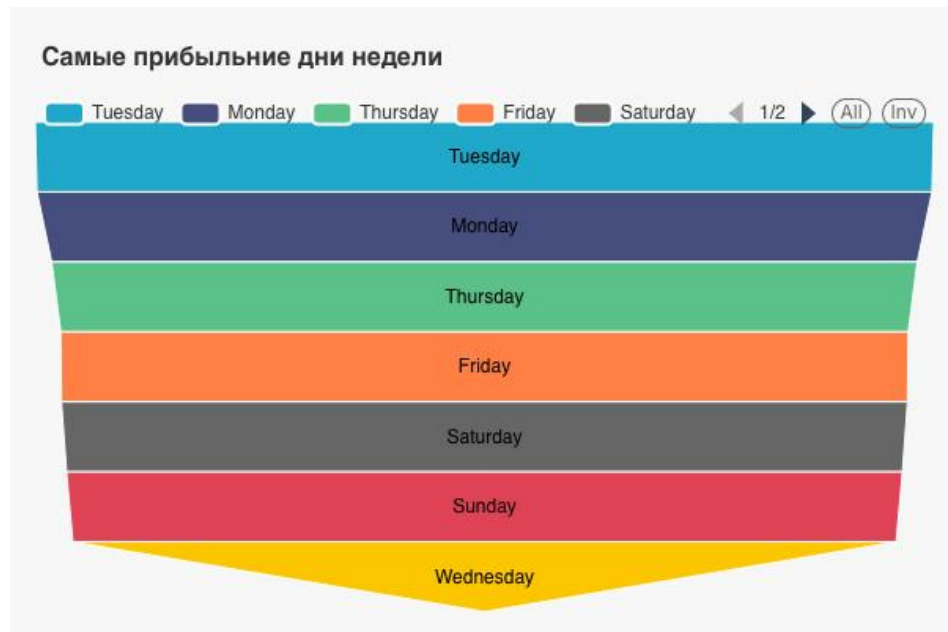


Распределение клиентов по месяцам (сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь) почти одинаковое, при этом в октябре наблюдается небольшой рост. Вероятной причиной является проведение акций или запуск новых предложений в этом месяце.

# Наиболее прибыльные дни недели

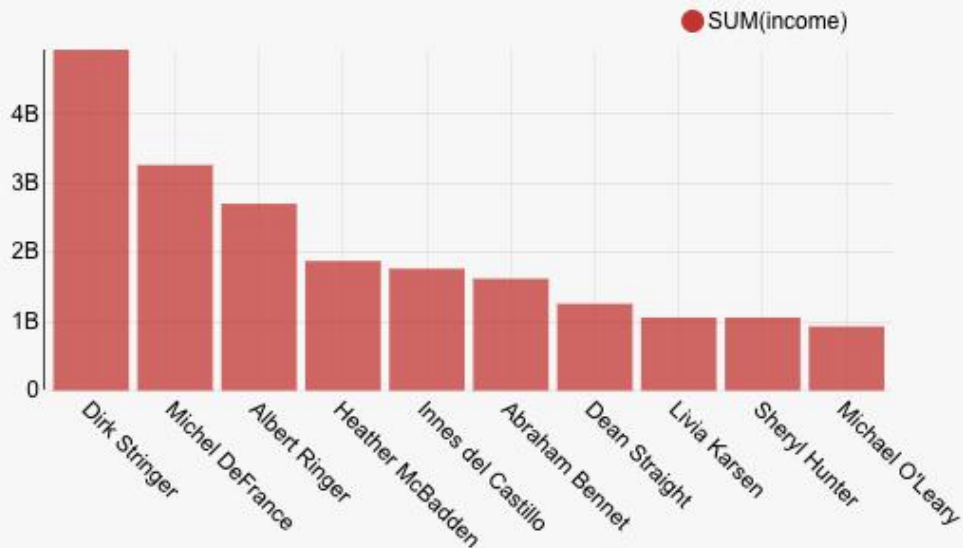
Наибольшая выручка фиксируется в понедельник и вторник.

Возможные причины - планирование покупок в начале недели и активизация клиентов после выходных.



# Лучшие продавцы по сумме выручки

Лучшие продавцы по сумме выручки



По общей сумме выручки лидируют следующие сотрудники (от большего к меньшему):

- Продавец Dirk S
- Продавец Michel D
- Продавец Albert R

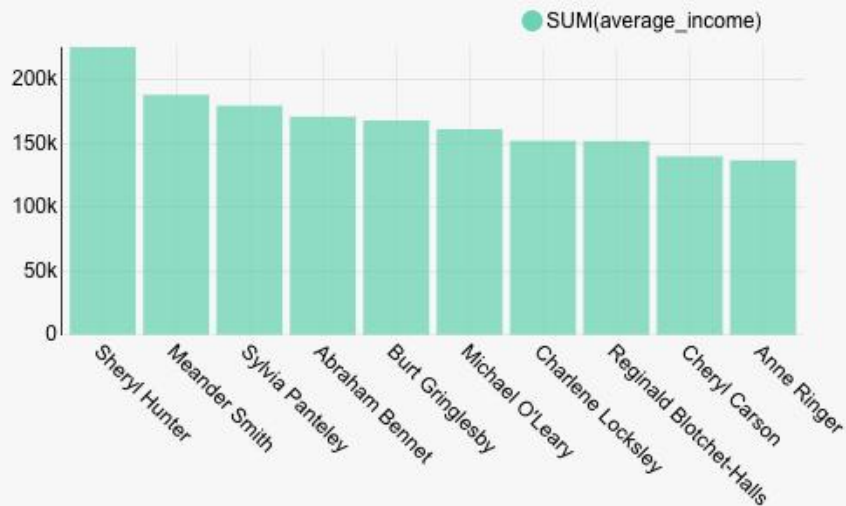
# Лучшие продавцы по средней сумме продаж

При оценке средней суммы продажи за сделку список лидеров отличается:

- Продавец Sheryl H
- Продавец Meander S
- Продавец Sylvia P

Это показывает, что отдельные сделки некоторых продавцов более прибыльны, несмотря на меньшую суммарную выручку.

Лучшие продавцы по средней сумме продаж



# Количество клиентов, получивших товар бесплатно

Количество клиентов, получившие товар

sale_date	COUNT(DISTINCT customer)
1992-09-21	10
1992-09-22	4
1992-09-24	1

Page Size: 100 1 to 3 of 3 Page 1 of 1

В течение трёх дней проводилась акция с бесплатным товаром.

Наибольшее количество клиентов воспользовалось предложением в первый день, что указывает на высокий интерес к новым акциям.



# Вывод

Анализ показал стабильное распределение клиентов по месяцам, выявил наиболее прибыльные дни недели и лидеров продаж как по суммарной, так и по средней выручке. Полученные данные позволяют оптимизировать маркетинговые кампании и планирование работы сотрудников для повышения эффективности продаж.

Ссылка на дашборд:

[https://c7913c72.eu5a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native\\_filters\\_key=vdEAjrFkgJBsFdaUC3DooREGb\\_LLuBUyFy9gbZ9joaq-3s96H-I5hSew2FaFx3BF](https://c7913c72.eu5a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=vdEAjrFkgJBsFdaUC3DooREGb_LLuBUyFy9gbZ9joaq-3s96H-I5hSew2FaFx3BF)

# Спасибо!



Аналика Данных  
Проект “Продажи”