



# Аналитика продаж

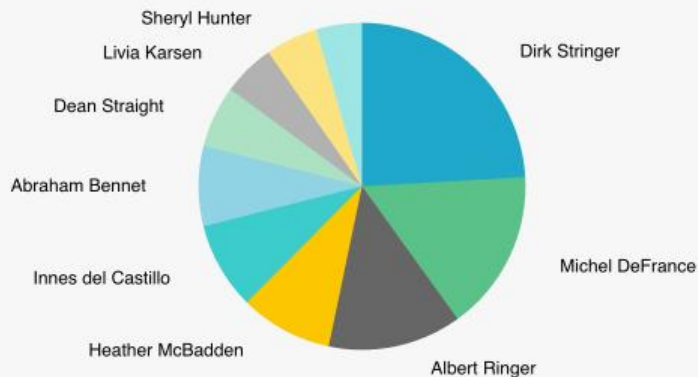
Для самых маленьких и их родителей

# Аналитика продаж -> Селлеры



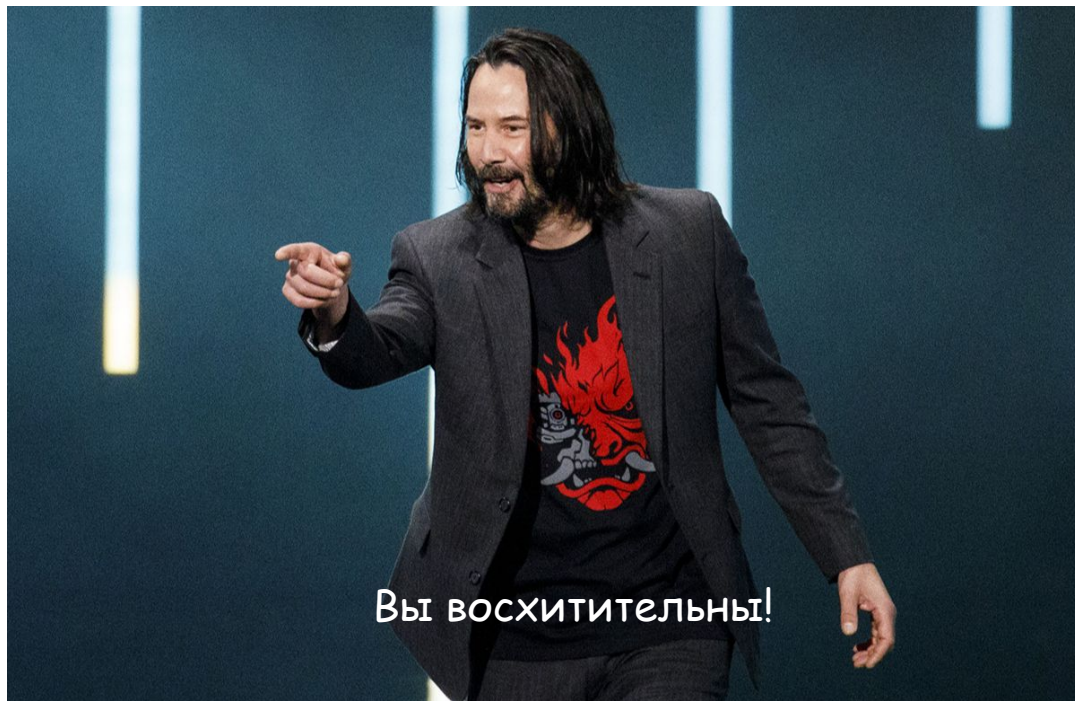
## ТОП-10 Селлеров

Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heather McBadden 1/3 All Inv



Видим ярко выраженную тройку лидеров по объему продаж.

- Dirk Stringer 4.925.137.932\$
- Michael DeFrance 3.260.240.833\$
- Albert Ringer 2.700.327.941\$



Вы восхитительны!

# Аналитика продаж -> Селлеры

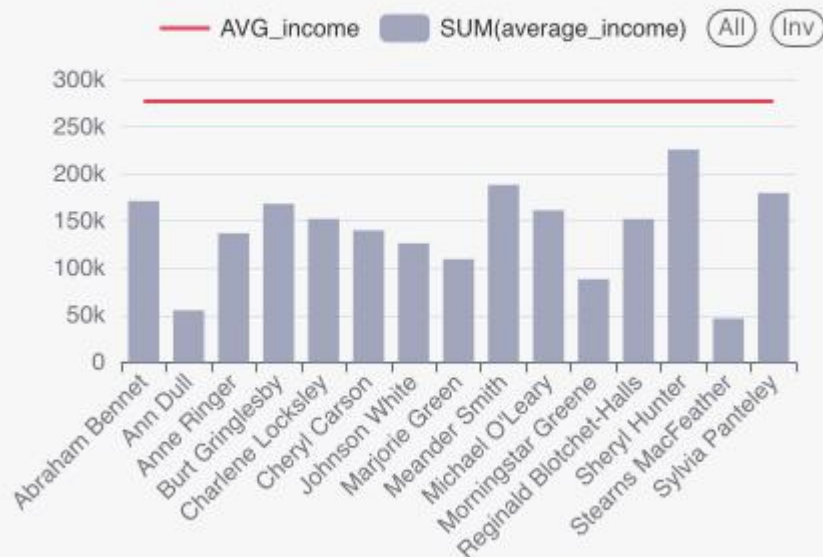


Кому стоит быть внимательней в следующем квартале:

- Stearns MacFeather 46.4к\$
- Ann Dul 55.1к\$
- MorningStar Greene 88.1к\$

При общем среднем чеке в 267.6к\$

Топ-10 продавцов с наименьшим средним чеком

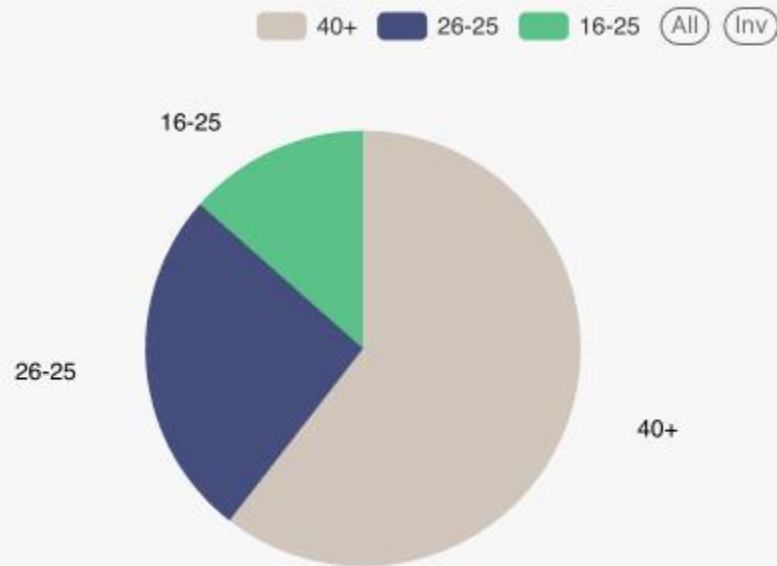


# Аналитика продаж -> Покупатели



Основной костяк нашей аудитории -  
40+

Распределение покупателей по возрастам



# Аналитика продаж -> Покупатели

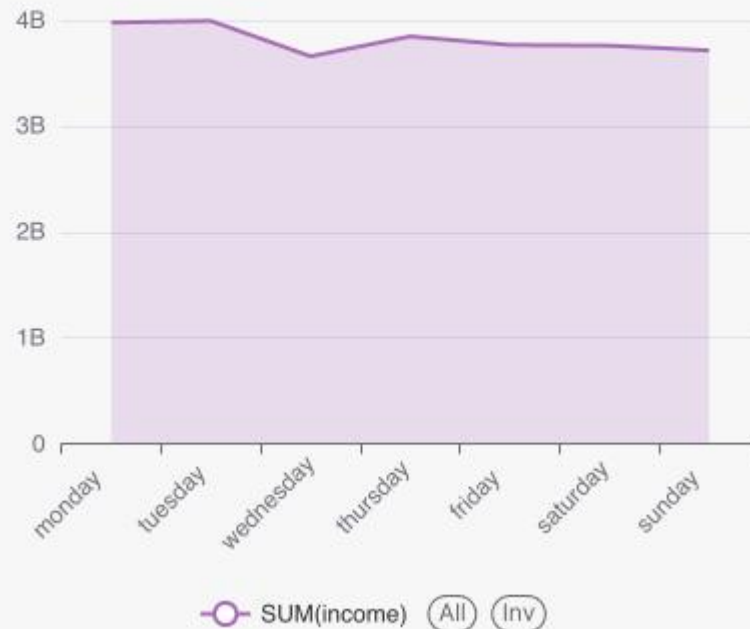


Пиковые продажи приходятся на понедельник и вторник. Скорее всего из-за того, что пользователи покупают на неделю вперед.

Так же видна резкое снижение в среду

Далее продажи плавно опускаются вплоть до воскресенья.

sells\_by\_day\_of\_week



# Аналитика продаж -> Покупатели



Виден нисходящий тренд на уменьшение выручки после октября.

P.S. За сентябрь данные только с 21 числа

# Аналитика продаж -> Покупатели



Новых пользователей с акции

15

Всего покупателей по акции

48

Провальная акция

Варианты почему не получилось:

- Плохой выбор акционных продуктов
- Недостаточные вложения в маркетинг и осведомление клиентов



# Аналитика продаж -> Общий итог



В ближайший квартал рекомендуется:

- Работа с отстающими селлерами, возможно менторство более опытных.
- Пересмотреть выбор акционных продуктов.
- Привлечь аудиторию из других категорий, например 26-40
- Поработать над стимулированием спроса в течении недели