

# Анализ эффективности продаж и покупателей

# Ключевые метрики

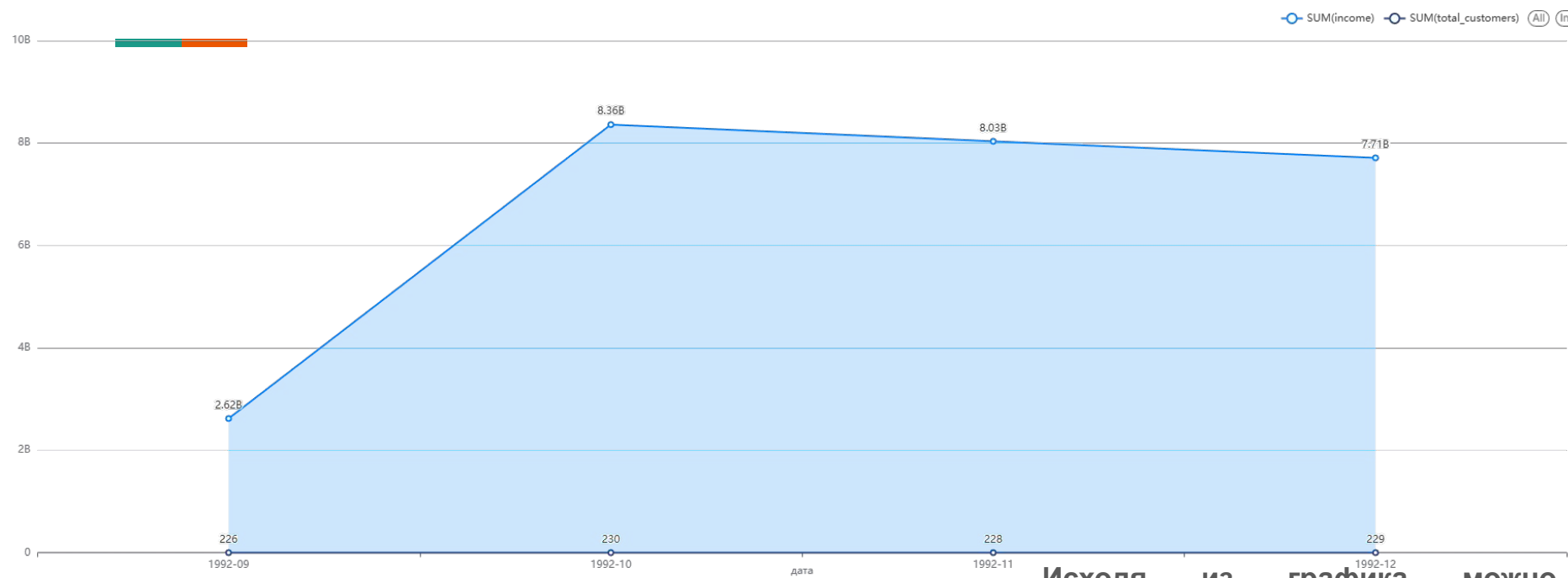


Временные тенденции

Анализ покупателей

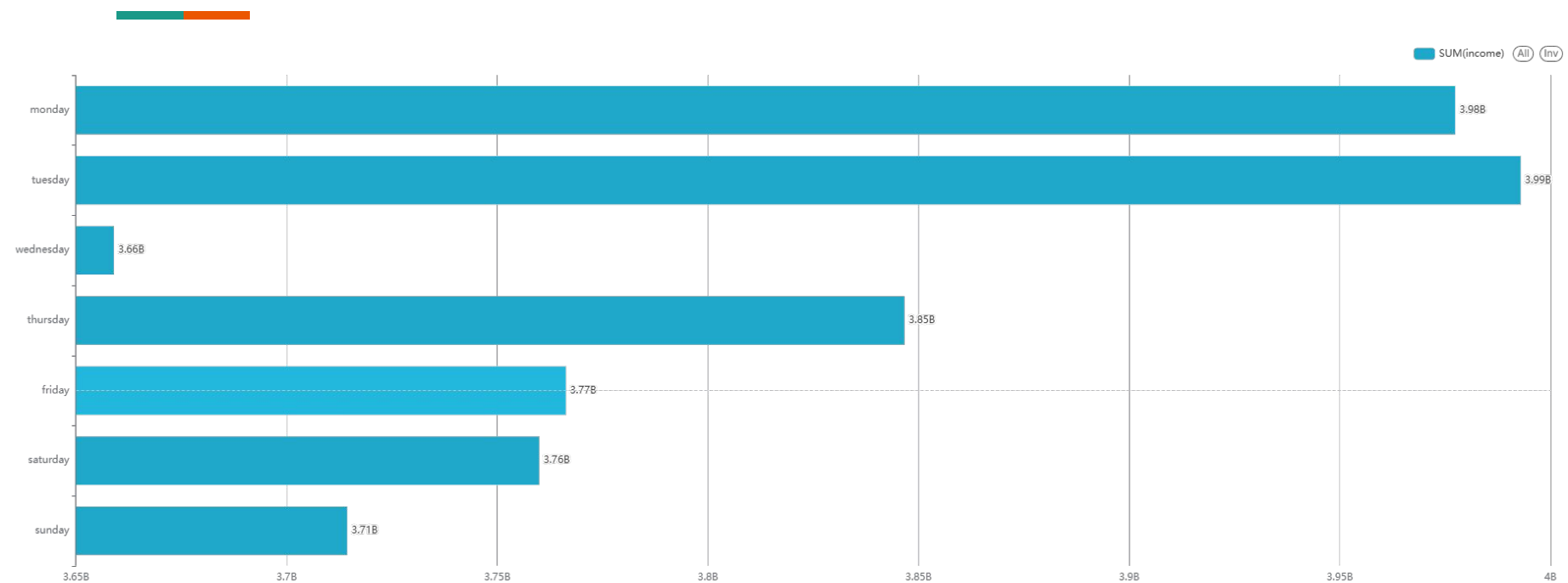
Анализ продавцов

# Динамика по месяцам



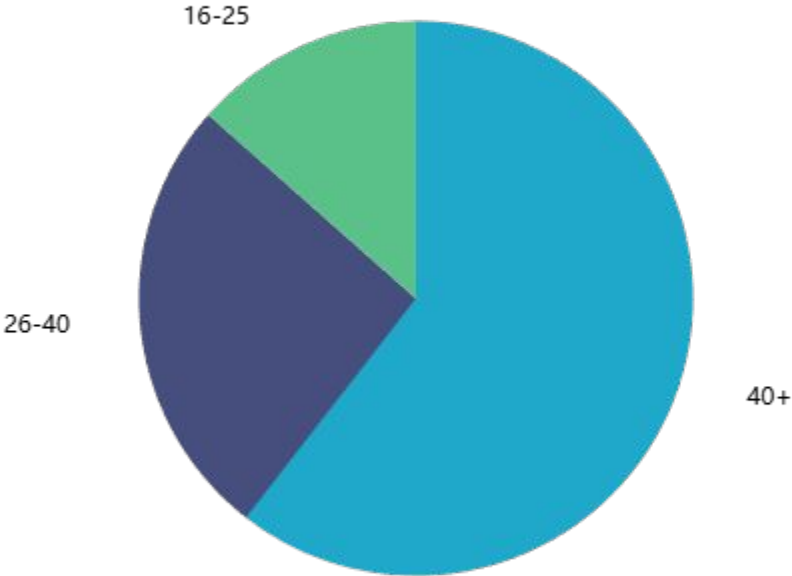
Исходя из графика можно предположить, что к середине осени (октябрь) заинтересованность клиентов в услугах начинает повышаться

# Выручка по дням недели



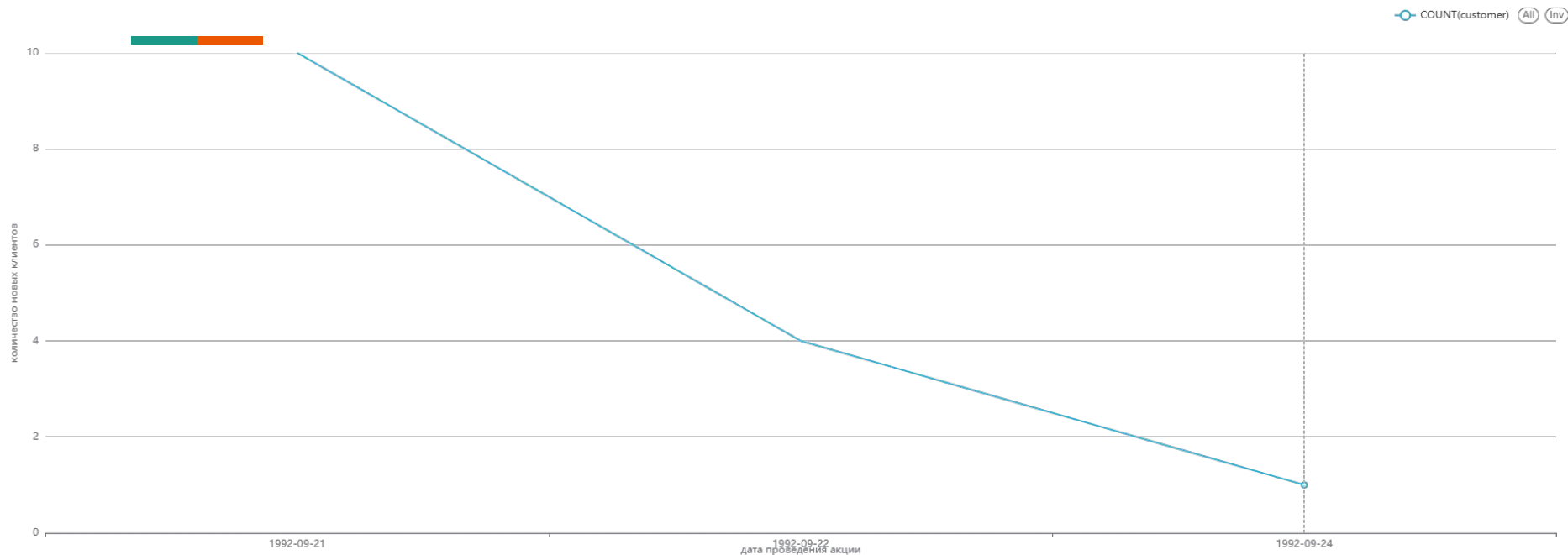
Исходя из графика можно сделать вывод, что большинство покупок клиенты совершают в понедельник и вторник

# Возрастные группы покупателей



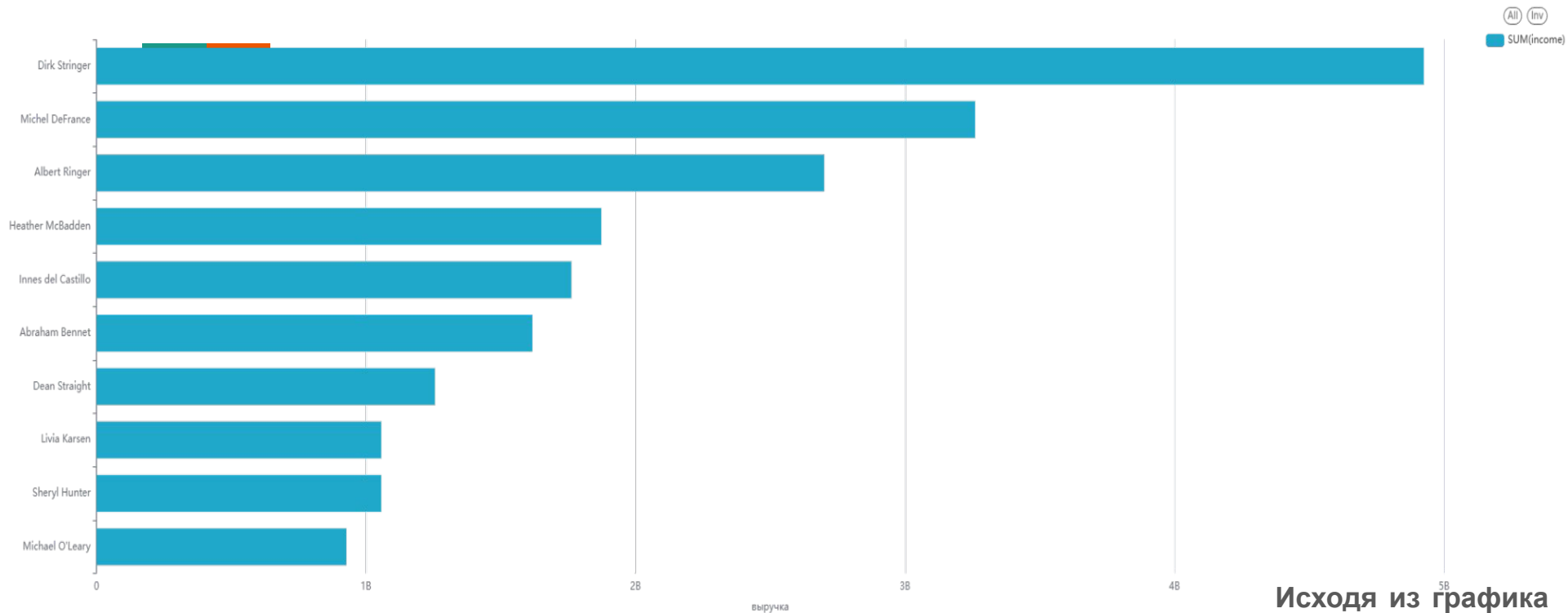
Целевая аудитория в возрасте 40+ лет, в то время как молодые люди (16-25) слабо заинтересованы в наших услугах

# Новые клиенты “по акции”



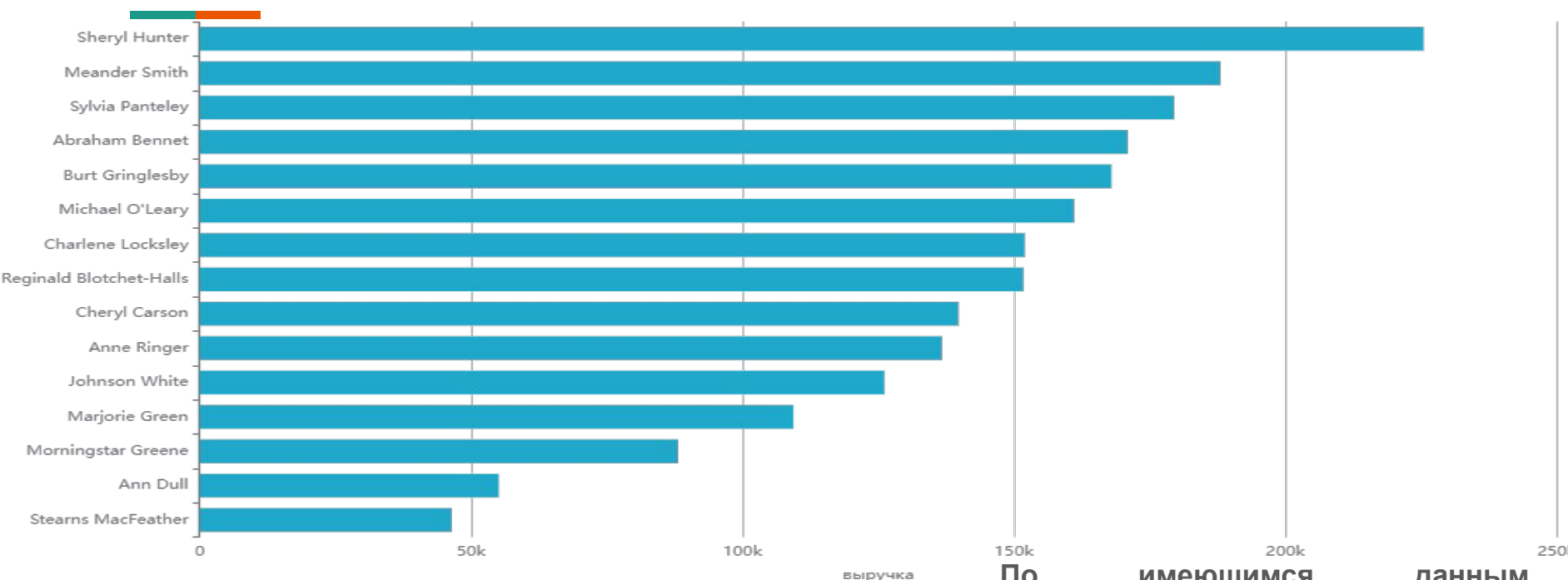
Исходя из графика, можно заметить, что в последнее время акции не приводят новых клиентов

# Топ 10 продавцов



Исходя из графика  
лучший продавец -  
Dirk Stringer

# Продавцы с низкой выручкой за сделку



По имеющимся данным, перечисленные продавцы имеют среднюю выручку за сделку ниже средней в компании



# Выводы



## Требуется улучшения

Акционные кампании не привлекают новых клиентов, что указывает на необходимость пересмотра маркетинговой стратегии.

Бизнес сильно зависит от аудитории 40+, что создает риски стагнации и ограничивает долгосрочный рост.

Большинство продавцов имеют низкую среднюю выручку за сделку.

## Сильные стороны

Сезонный рост - увеличение спроса в октябре

Стабильные пиковые дни - высокая конверсия в понедельник и вторник

Dirk Stringer демонстрирует эталонные показатели



Ссылка на dashbord

[https://339c9418.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native\\_filters\\_key=s3x\\_l\\_OHbj5dpuunPCP-n6N6CBHD4U2Lhv8mMxGneycGKUa0wOSabDxmjr7fF2Nr](https://339c9418.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=s3x_l_OHbj5dpuunPCP-n6N6CBHD4U2Lhv8mMxGneycGKUa0wOSabDxmjr7fF2Nr)