



# Проект: Продажи

Иванова Алина

# Цели и инструменты анализа



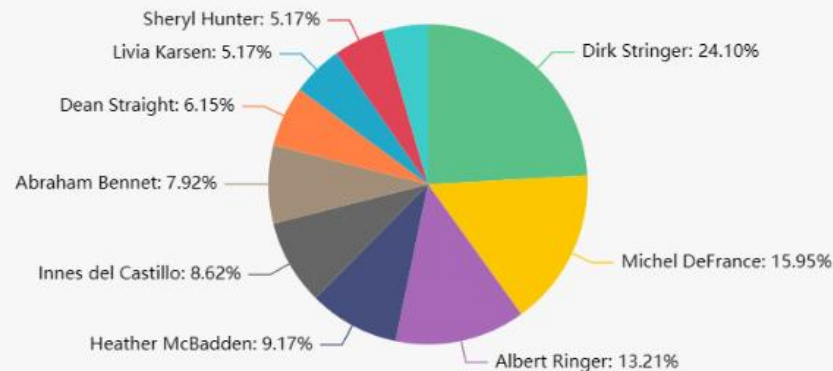
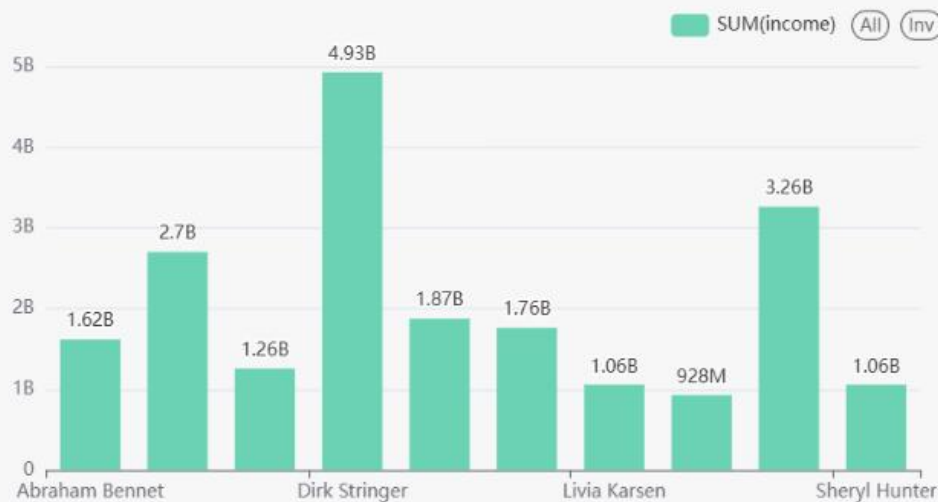
## Цели:

- Выявить **лидеров** по объёму выручки и количеству сделок;
- Найти зоны **низкой эффективности** (продавцы с выручкой ниже среднего);
- Проанализировать **динамику выручки** по дням недели;
- **Сегментировать** покупателей по возрастным группам;
- Оценить **вклад уникальных покупателей** в общую выручку.

## Инструменты:

- **Sales** - основная база данных для хранения информации для отчёта;
- **SQL** - запросы к базе Sales для выборки данных;
- **Preset Manager** - визуализация данных/построение графиков.

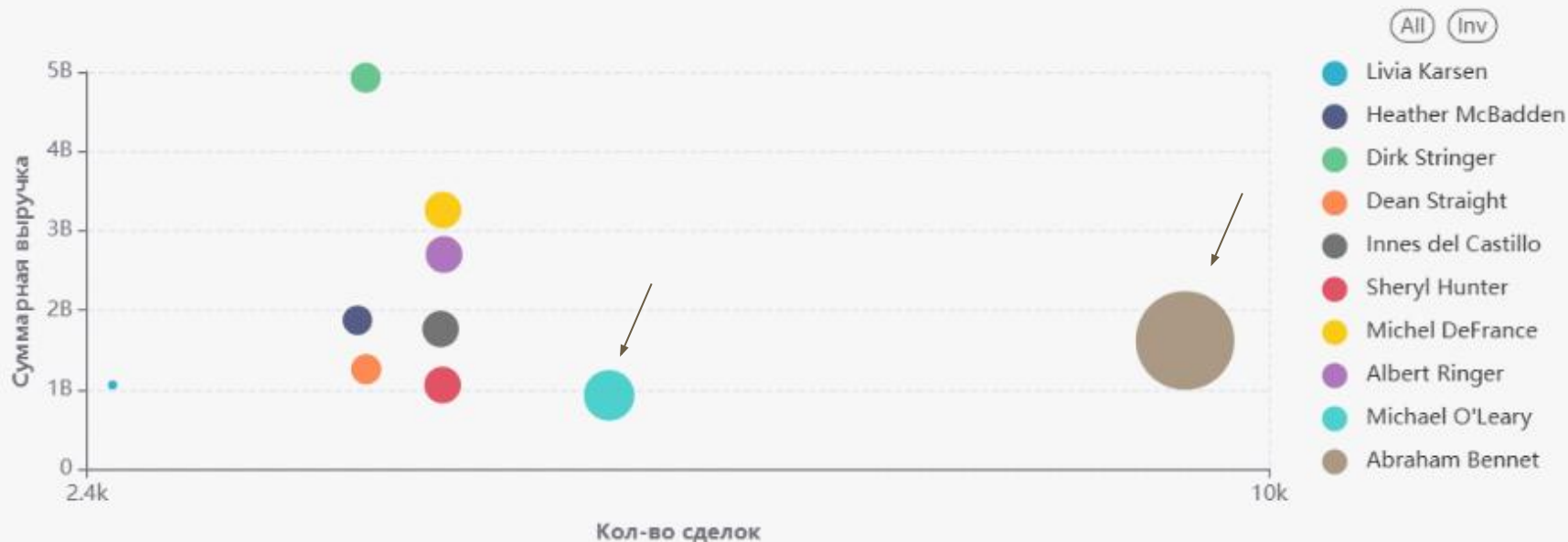
# Лидеры по выручке



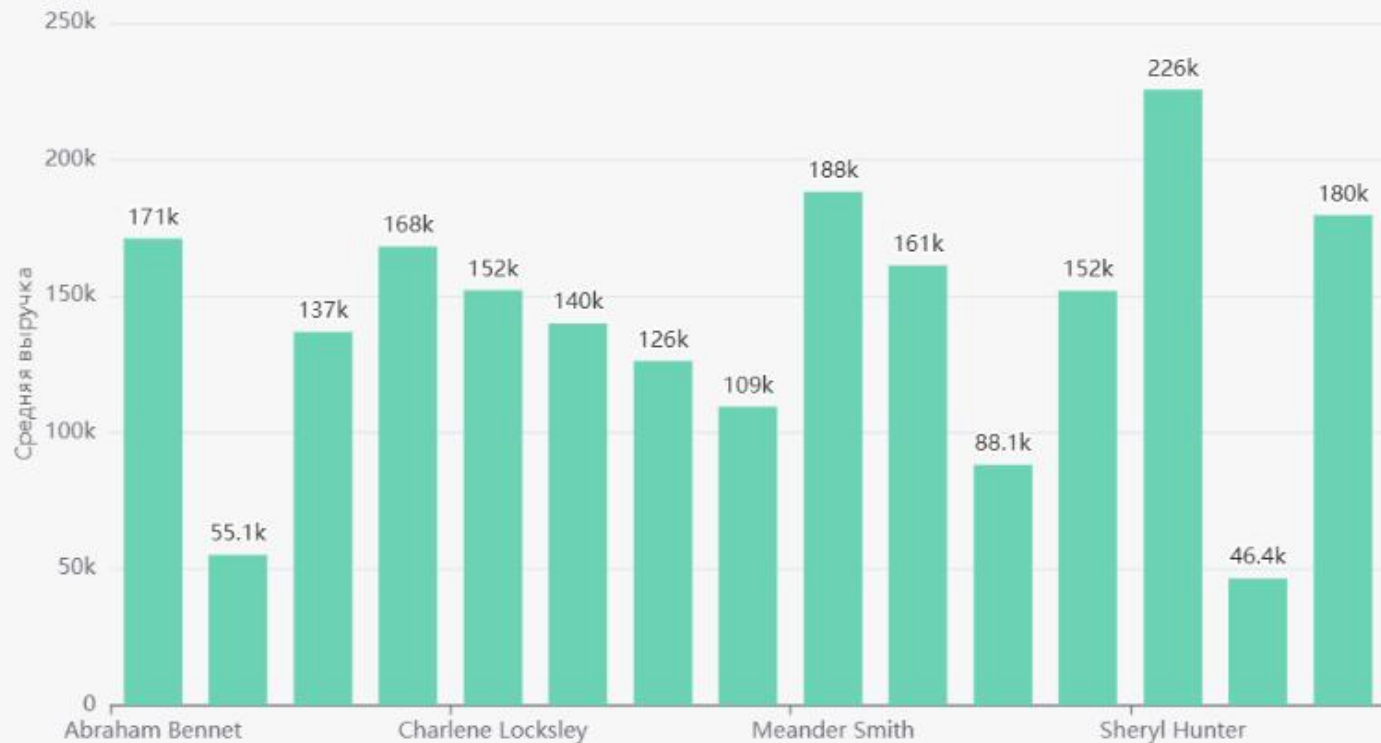
- Лидером продаж является **Dirk Stringer**, который обеспечил выручку в размере **4.93 млрд.**, что составляет **24%** от общей выручки;
- **Michel De France** занимает вторую позицию в рейтинге продавцов, его доход составил **3,26 млрд. - 16%**;
- **Тройка лидеров** продаж обеспечили **половину** общего объёма выручки - **53%**;
- Разрыв между первой и десятой позицией в рейтинге составил **4 млрд.**

# Лидеры по количеству сделок

- **Abraham Bennet** имеет наибольший объём сделок среди всех продавцов - **9.46 тыс.**, но низкий доход — **1.62 млрд**;
- Выручка **Michael O'Leary** составила **928 млн.** - это самый низкий показатель, но по количеству проведенных сделок он занимает вторую позицию - **5.75 тыс.**

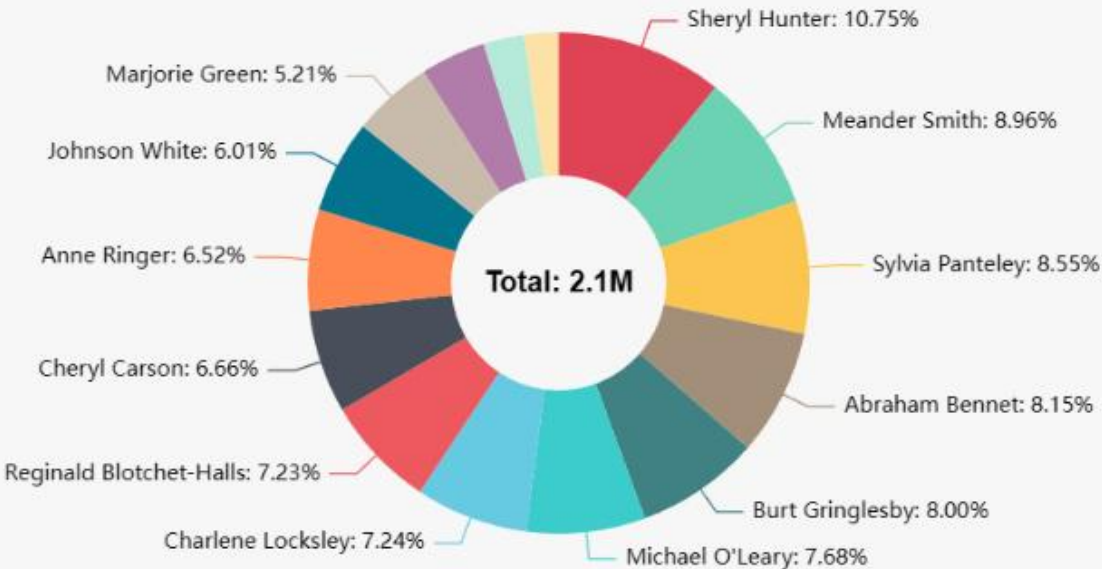


# Выручка ниже средней



- Максимальный разрыв у **Stearns MacFeather**: его выручка - **46.4 тыс.** - это на 81 тыс. ниже средней по выборке;
- **Ann Dull** - занимает вторую позицию. Её средняя выручка составила **55.1 тыс**;

# Выручка ниже средней



Stearns MacFeatherc - 46.4 тыс.  
(2.21%);

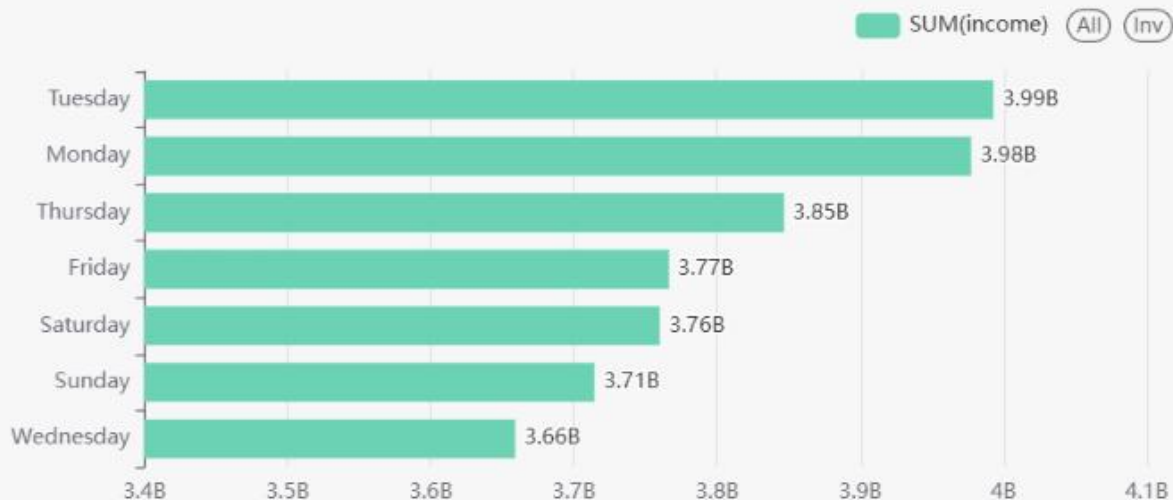
Ann Dull - 55.1 тыс. (2.63%);

Morningstar Greene - 88.1 тыс.  
(4.20%)

**Пять продавцов (31,25 % от  
общего числа) демонстрируют  
показатели средней выручки ниже  
среднего уровня.**

# Выручка по дням недели

- Во **вторник** выручка достигла максимального значения, составив **3,99 млрд.**;
- В **понедельник** также был зафиксирован высокий уровень дохода - **3,98 млрд.**;
- Наименьший доход был отмечен в **среду**, составив **3,66 млрд.**

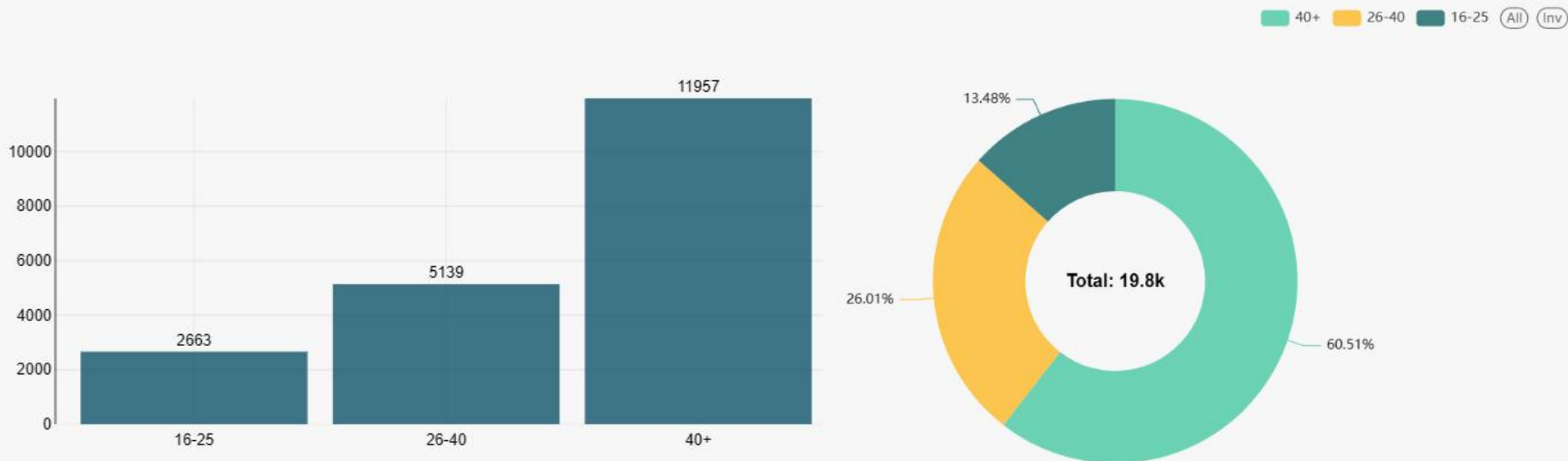


Увеличение объёма выручки в указанный период, вероятно, обусловлено введением акций или специальных предложений.

# Возрастные группы

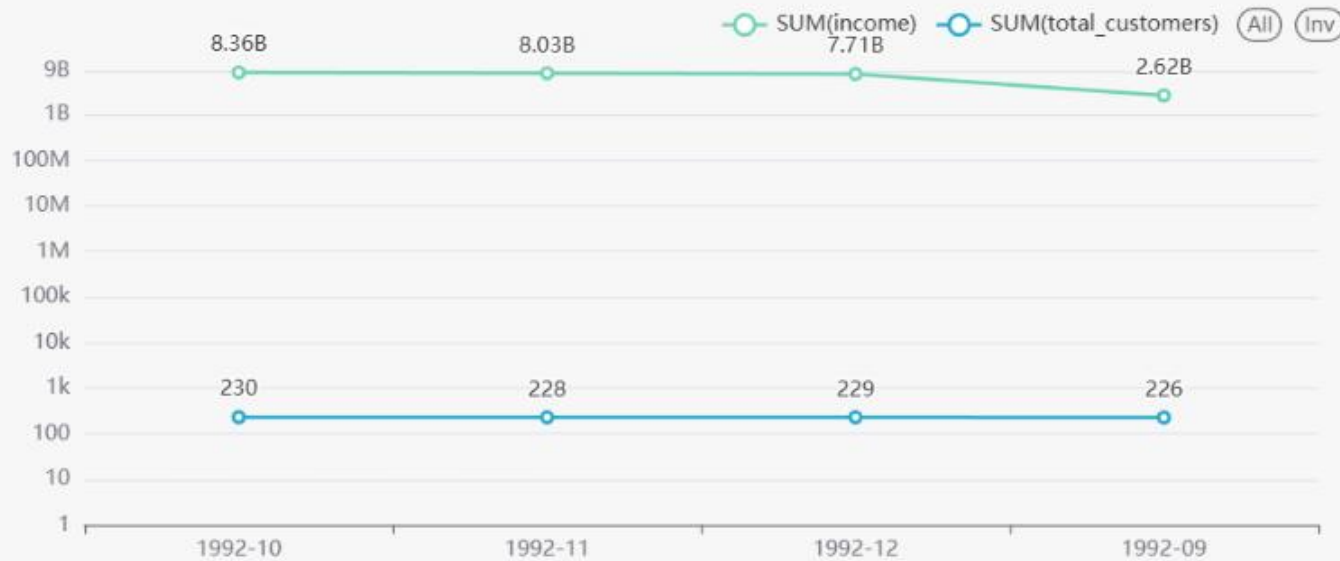
Анализ данных по возрастным группам показал следующие результаты:

- Категория **40 +** составила **11,9 тыс.** покупателей - это **60,1%** от общего количества;
- В категорию **26-40** входит **5,1 тыс.** покупателей - **26%**;
- Самая малочисленная категория **16-25** - **2,6 тыс.**, составляющая **13%** всех покупателей.





# Уникальные покупатели и выручка



- В октябре 1992 года зафиксировано наибольшее количество клиентов (230 покупателей), выручка достигла 8,36 млрд.;
- В сентябре 1992 года наблюдалось минимальное количество клиентов - 226 покупателей, а выручка составила 2,62 млрд. Разница в доходах между октябрём и сентябрём - 5,74 млрд. Вероятно, такое последовательное снижение выручки связано с сезонными факторами, включая подготовку к новогодним праздникам.

# Заключение

В ходе анализа были определены следующие ключевые результаты:

- Выявлены **лидеры** по объёмам выручки и количеству сделок;
- Идентифицированы области с **низкой эффективностью**;
- Проведен анализ **динамики выручки** по дням недели;
- Осуществлено разделение клиентской базы **по трём возрастным категориям**;
- Проведена оценка вклада **уникальных покупателей** в общую выручку по месяцам.



**Спасибо за внимание!**