

Анализ продавцов и покупателей

Подготовила: Ташматова А. И.

Курс: Хекслет, курс “Аналитик данных”

Проект: “Продажи”

Dashboard: <https://df90f22a.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/p/j4aW9GzZRpo/>



Цели компании:

1. Проанализировать работу продавцов:

- выявить 10 лучших продавцов
- выявить продавцов, чья средняя выручка меньше средне всех продавцов
- выявить влияние дней недели на выручку

2. Проанализировать покупателей:

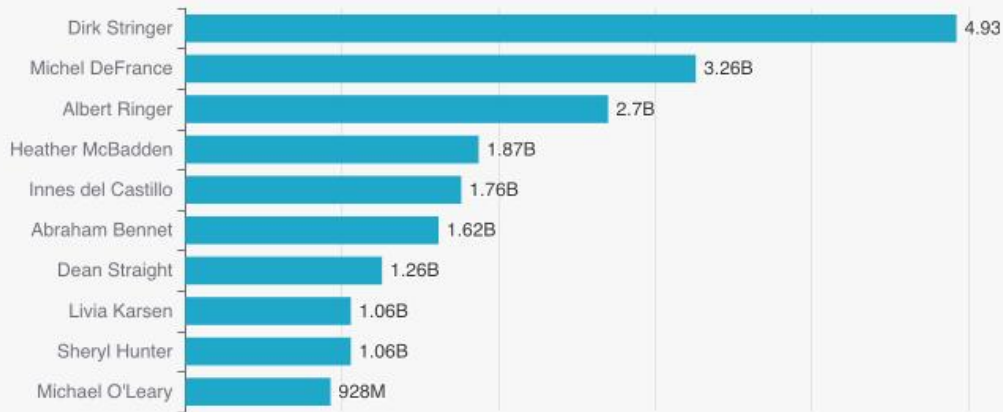
- выявить возраст ЦА
- выявить изменение количества уникальных покупателей по месяцам
- выявить количество покупателей, привлеченных акцией



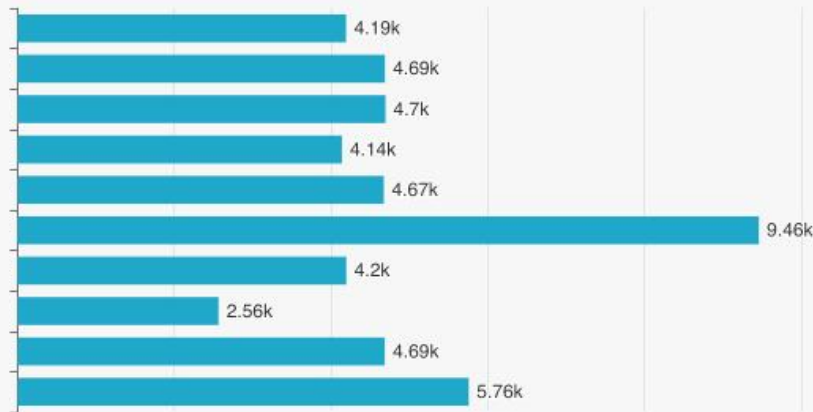
Анализ продавцов

Продавцы, принесшие наибольшую выручку (топ 10)

Объем выручки



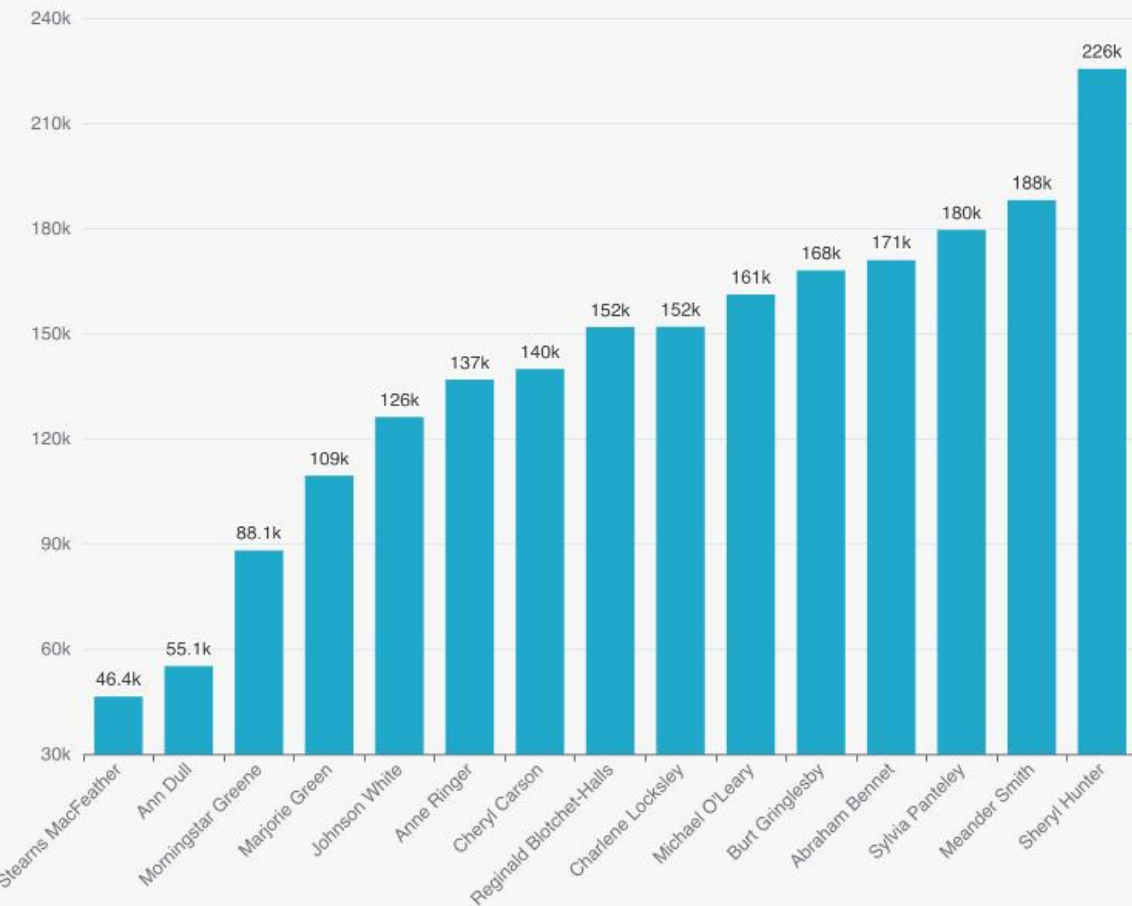
Количество продаж



Dirk Stringer и Michel DeFrance реализуют более дорогие товары, поэтому **при наибольшей выручке, количество продаж не самое большое.**

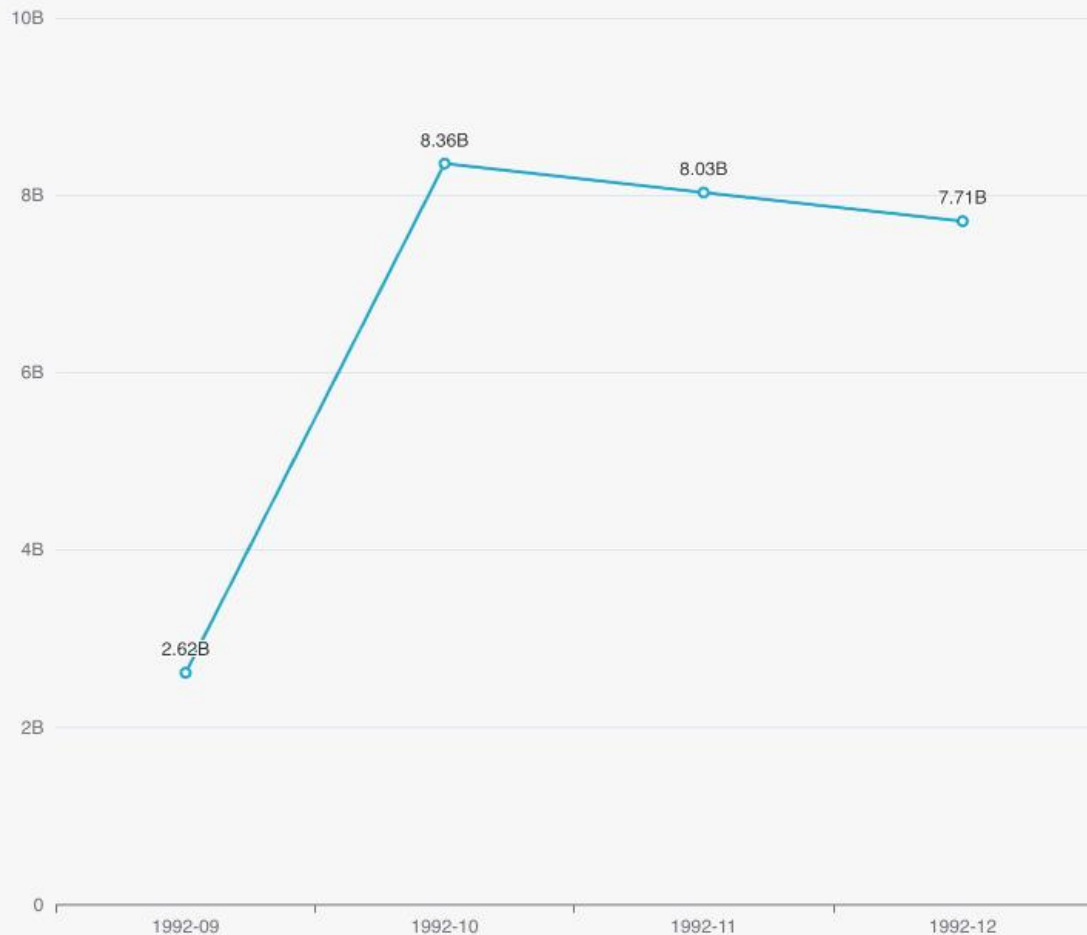
Abraham Abraham наоборот, **продает много, но по более низкой цене.**

Продавцы, чья выручка меньше общей средней выручки (за



Из 23 продавцов 15 (65%) имеют
выручку ниже среднего.

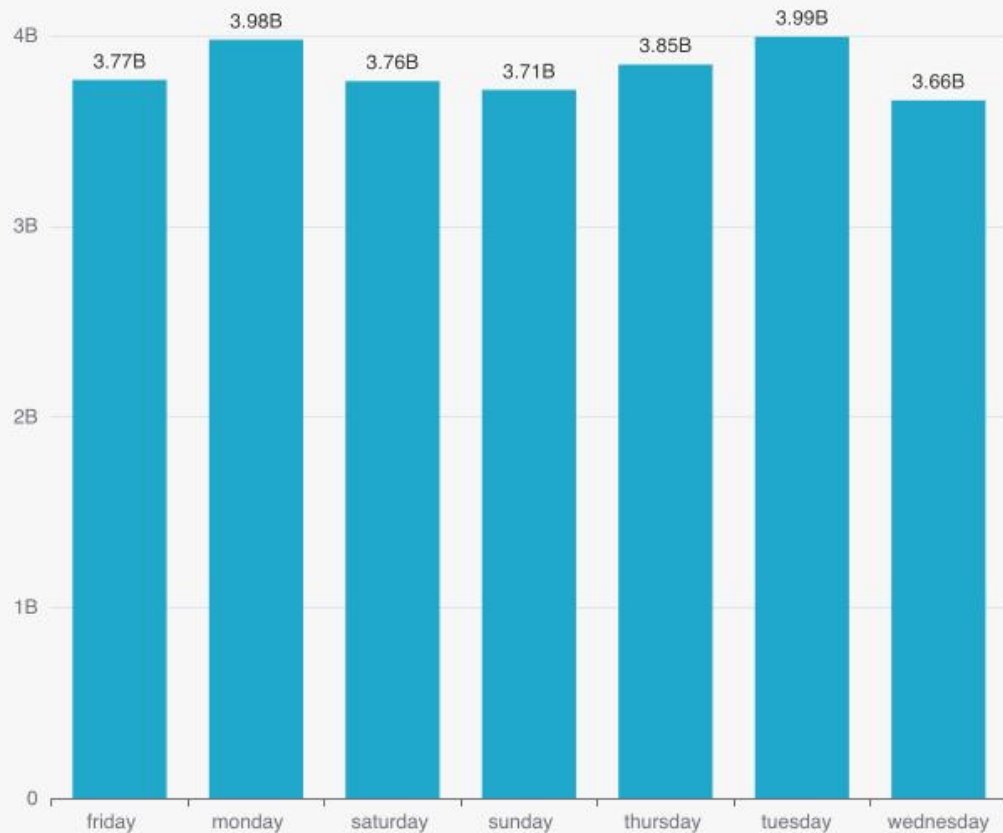
Выручка по месяцам



Наибольшая выручка была в октябре. Далее каждый месяц планомерно снижалась.

* данные за сентябрь представлены только за последние 10 дней

Выручка по дням недели



Товары продаются чуть чуть хуже в среду и субботу.

Но значительного колебания выручки в разрезе дней недели нет.



Анализ покупателей

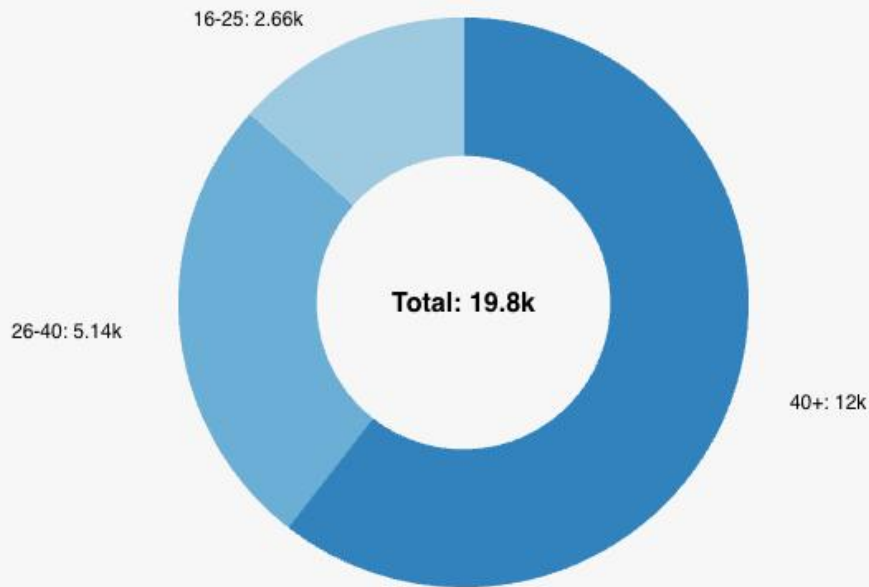
Количество покупателей, по месяцам



Несмотря на колебания выручки,
**количество покупателей из месяца
в месяц не меняется.**

Значит, что покупатели стали меньше
тратить денег на покупки.

Возрастная группа покупателей



61% покупателей старше 40 лет

26% покупателей от 26 до 40 лет

13% покупателей от 16 до 25 лет

Покупатели, чья первая покупка была по акции



21 сентября был наибольший приток новых покупателей (10 человек).

За следующие 3 дня интерес новых покупателей к акционным товарам резко упал.

За 4 дня акции было привлечено 15 человек. Это ~6,5% от среднемесячного количества покупателей.



Основные выводы:

Анализ продавцов:

- Dirk Stringer продавец, который при среднем количестве продаж имеет наибольшую выручку, так как реализует более дорогие товары.
- Из 23 продавцов 15 (65%) имеют выручку ниже среднего.
- Дни недели никак не влияют на объем выручки.

Анализ покупателей:

- Основная ЦА в возрасте 40+ (61% от всех покупателей).
- Несмотря на колебания выручки, количество покупателей из месяца в месяц не меняется. Значит, что покупатели стали меньше тратить денег на покупки.
- Акция не дала значительных результатов. За 4 дня было привлечено всего 15 человек. Это ~6,5% от среднемесячного количества покупателей.