

Анализ результатов

Проект 1

A dark blue diagonal gradient bar that starts from the bottom left corner and extends towards the top right corner, covering the lower half of the slide.

Цели:

- ❑ Определить ключевые факторы, влияющие на прибыль компании
- ❑ Выявить наиболее прибыльных продавцов
- ❑ Оптимизировать стратегию продаж и маркетинга на основе аналитики

Задачи:

- ❑ Анализировать распределение прибыли по продавцам
- ❑ Выявить топ-продавцов
- ❑ Определить трендовые изменения в данных по прибыли
- ❑ Провести корреляционный анализ между прибылью и дням недели
- ❑ Анализировать влияние акций на прибыль

Гипотезы:

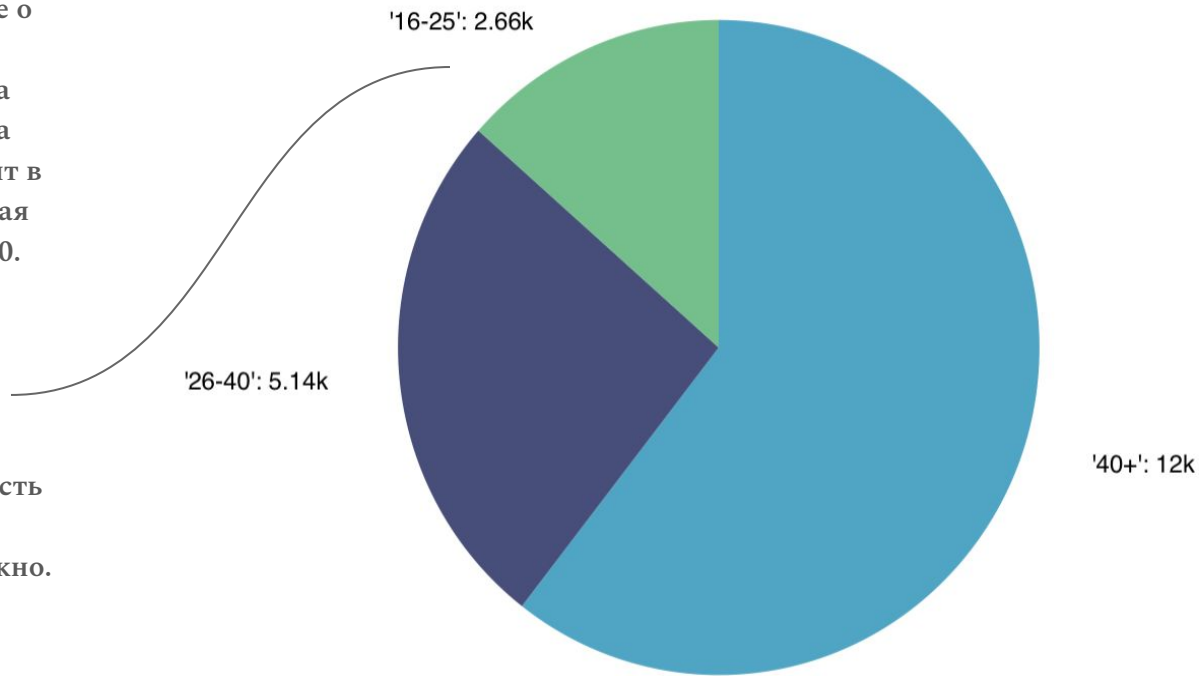
1. Продавцы с большим количеством сделок не всегда приносят наибольшую прибыль
2. Данные по средним показателям прибыли не показывают полноценную картину по эффективности продавцов

Данные по клиентам

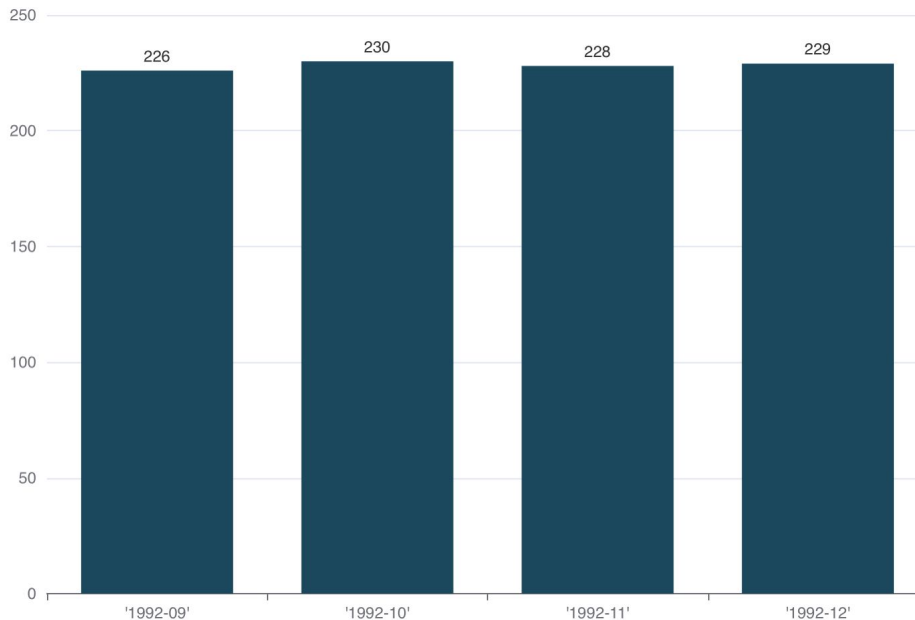
В графике представлены данные о покупателях разных возрастных категорий. Как видно из графика наибольшая часть покупателей, а именно больше половины, входит в возрастную категорию 40+. Вторая по численности категория - 26-40.

Меньшая доля молодых людей может указывать на необходимость активных мер для привлечения молодой аудитории, если это важно.

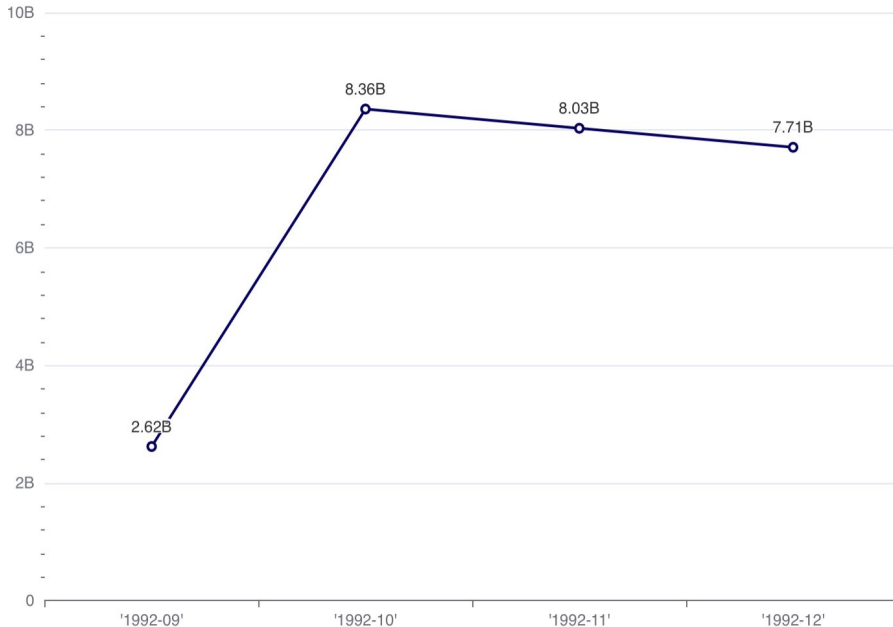
Total: 19.8k



Количество покупателей по месяцам:



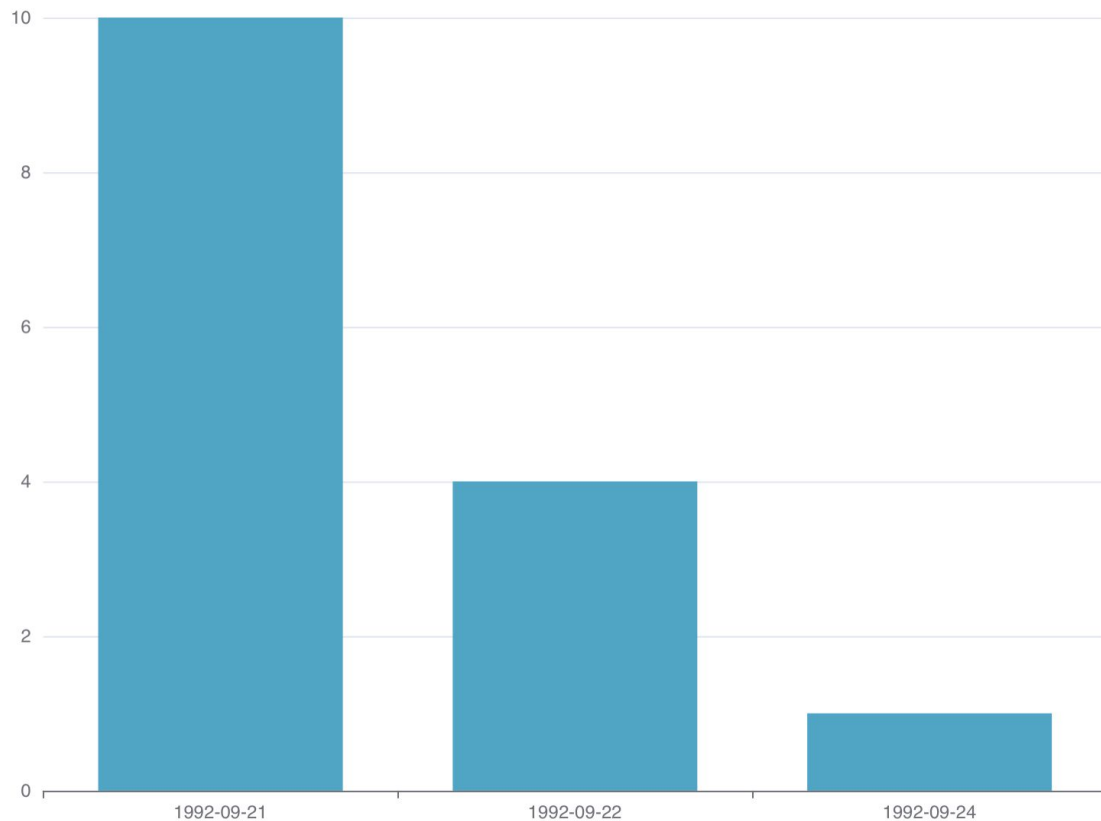
Доход по месяцам:



Заметной корреляции между количеством покупателей и прибылью не наблюдается. Есть упадок прибыли в сентябре.

Отметим, что несмотря на небольшую разницу между количеством покупателей в сентябре и другими месяцами, именно в сентябре наблюдается упадок в доходе, далее попытаемся определить с чем это связано.

Количество продаж по акции (даты):



Общее количество проданных акционных товаров в сентябре - 15

Продажа акционных товаров значительно повлияла на доход компании.

Данные по продавцам

Количество сделок:

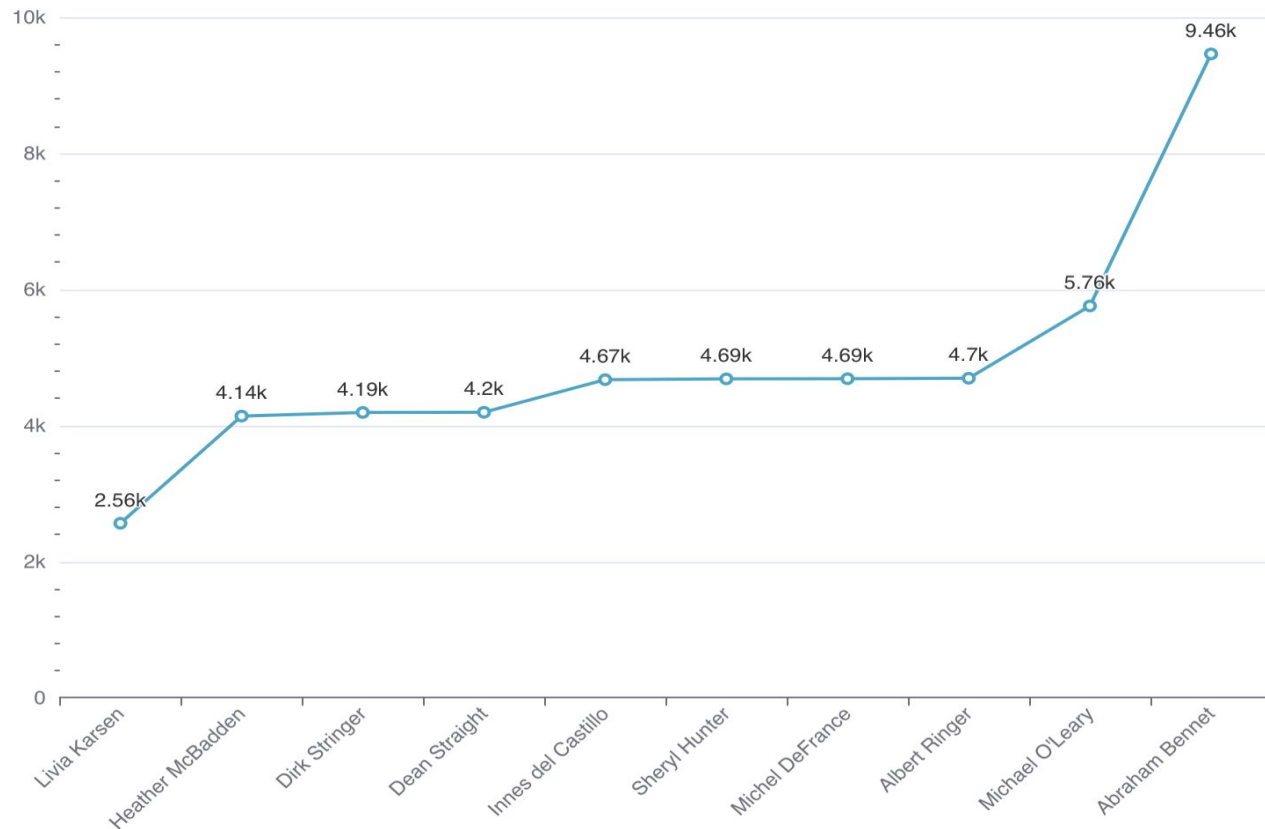


График представляет данные по количеству сделок, совершенных топ-10 продавцами компании.

Обгоняя почти вдвое практически всех, лидирует Abraham Bennet. Можно отметить, что у остальных в целом схожий и стабильный показатель.

Меньше всего сделок совершает Livia Karsen.

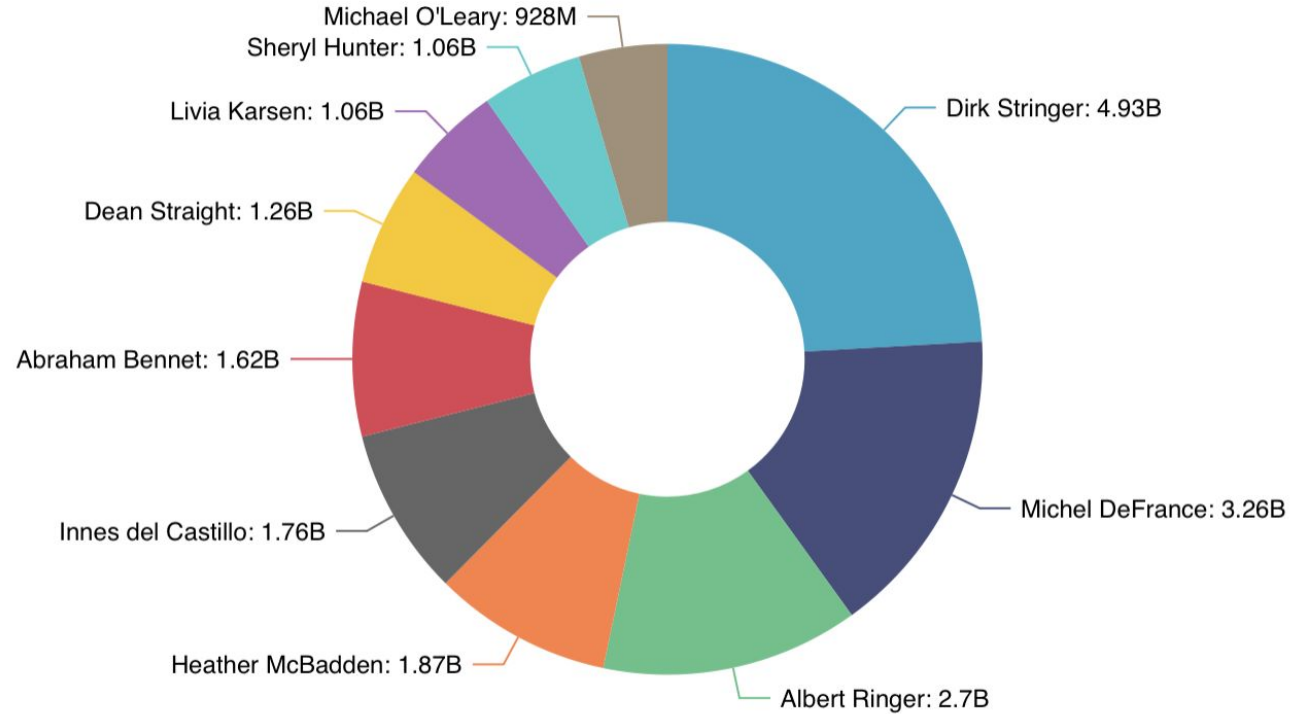
Также, обратим внимание на показатель Dirk Stringer.

Доход:

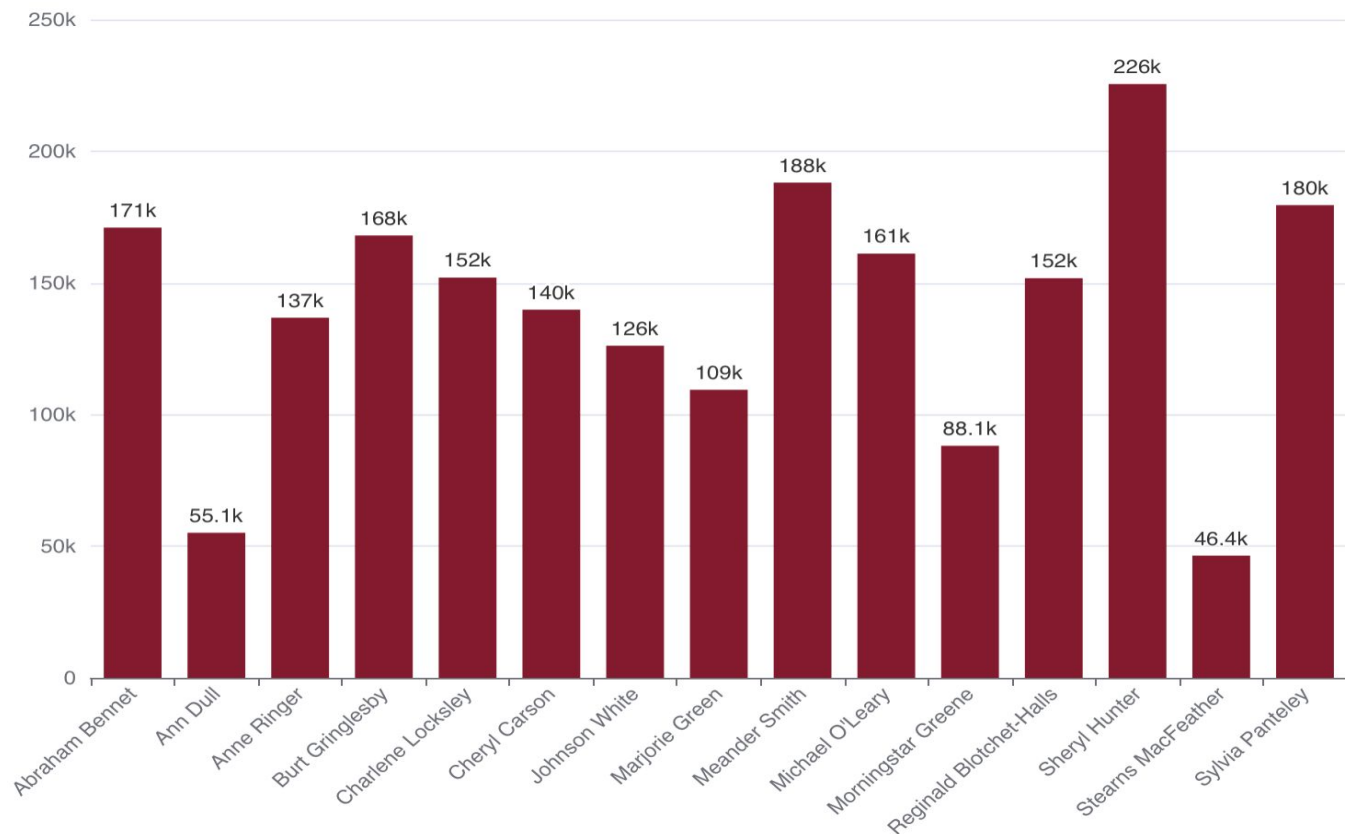
График представляет данные по прибыли топ-10 продавцов, которую они принесли компании.

Dirk Stringer, который был практически последний по количеству сделок, лидирует, принося практически четверть прибыли. И, абсолютно противоположная ситуация наблюдается с показателями Abraham Bennet, лидера по количеству продаж, который даже не входит в топ-5 по принесенной прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод, что объем продаж не равен эффективности.



Низкий средний показатель:



В данном графике представлены данные по продавцам, чей средний чек ниже среднего чека в целом по всем сделкам.

Отметим наличие продавцов из предыдущего слайда с 10-кой лучших продавцов: Abraham Bennet, Michael O'Leary, Sheryl Hunter. Это может означать, что место в топе по доходу было достигнуто за счет невероятно высокого количества операций.

- Для продавцов с низким средним чеком:
 - Почему они не могут закрывать крупные сделки? Нужно ли обучение?
- Для продавцов с высоким чеком:
 - Почему у них так мало сделок? Можно ли увеличить количество операций не теряя в качестве?

Список акционных сделок:

Покупатель:	Продавец:	Дата:
Cristina Xu	Abraham Bennet	1992-09-21
Jacob Martinez	'Michael O''Leary'	1992-09-21
Jared Gray	Dirk Stringer	1992-09-22
Kaitlyn Allen	Dirk Stringer	1992-09-21
Karen Huang	Dirk Stringer	1992-09-21
Krista Gill	Marjorie Green	1992-09-22
Kristen Li	'Michael O''Leary'	1992-09-21
Levi Gonzalez	Marjorie Green	1992-09-21
Mario Rai	Abraham Bennet	1992-09-21
Mya Coleman	'Michael O''Leary'	1992-09-24
Olivia Bennett	'Michael O''Leary'	1992-09-21
Richard Martinez	Abraham Bennet	1992-09-21
Samuel Sharma	'Michael O''Leary'	1992-09-22
Tyrone Ruiz	Marjorie Green	1992-09-21
Willie Gao	'Michael O''Leary'	1992-09-22

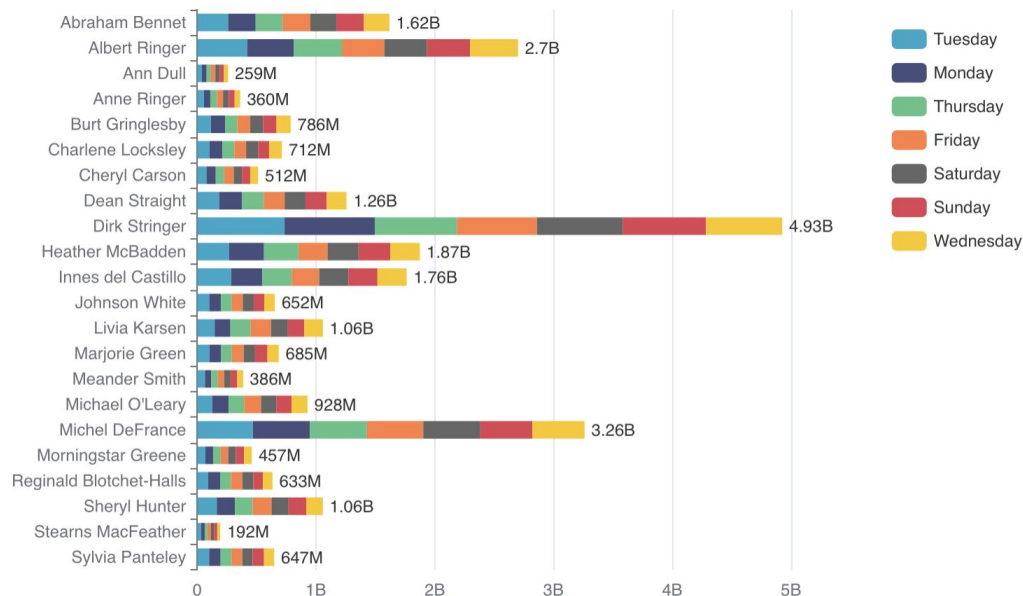
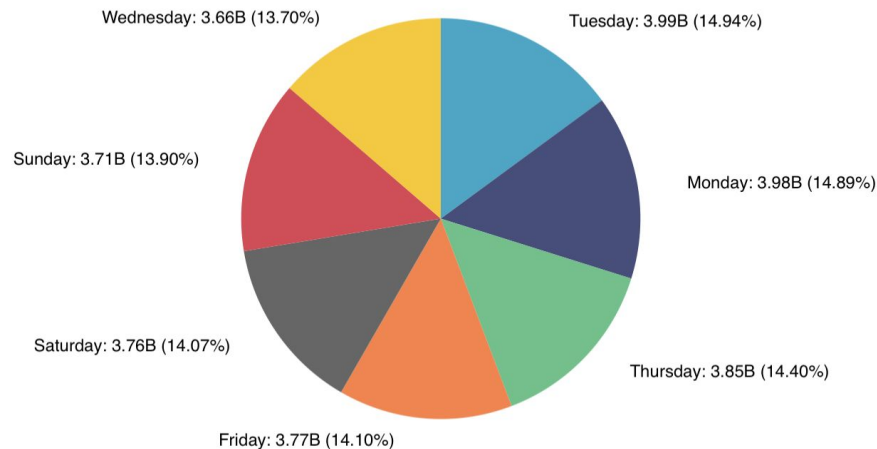
Метрика “Средний доход на сделку” для некоторых продавцов оказывается серьезно заниженной из-за большого количества нулевых сделок по акциям.

Лидирует по акционным продажам Michael O’Leary, совершивший 6 сделок.

Средний доход Michael O’Leary, Abraham Bennet и других, кто активно участвует в акциях, на самом деле значительно выше чем показывает цифра в таблице “Низкий средний показатель”. Они работают гораздо эффективнее, чем кажется.

- Было ли участие в акции их личной инициативой или это стратегия компании?
- Почему некоторые продавцы не участвовали в акции?

Доход по дням недели:



В целом, заметной корреляции между днем недели и доходом не наблюдается. Больше прибыли наблюдается во вторник. Можем здесь также отметить акционные сделки “нулевых” товаров, которые пришлось, в основном, на начало недели, а именно, на понедельник(10 сделок), на вторник (4 сделки) и четверг (1 сделка).

Выводы

-эффективность

Наблюдается явный упадок в доходе проведения акции. Приводят ли “бесплатные” предложения к дальнейшим платным сделкам с этими же клиентами? Для проведения полноценного анализа необходимо увидеть также данные по предыдущим месяцам.

-справедливость KPI

Насколько справедлива система мотивации? Как рассчитывается KPI? Если он рассчитывается по общему доходу или среднему чеку, то продавцы, выполняющие важную, но “бесплатную” работу по акциям, оказываются в проигрыше.

-поощрение

Кого поощрять? Нужно ли поощрять Dirk Stringer, который даже участвуя в 3 акциях стал абсолютным лидером по продажам? Или Michael O’Leary, который является серьезным двигателем и платных и акционных сделок?

Дашборд:

https://aa3e004c.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key=cnHyAW-1vmC5C8Dkst0fScvIFQSovNLyjqFpAqdlBOJXWVUIMA_Ae61oraGjjB33