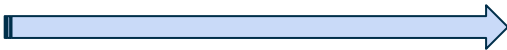


Анализ результатов

Проект 1



Данные по клиентам

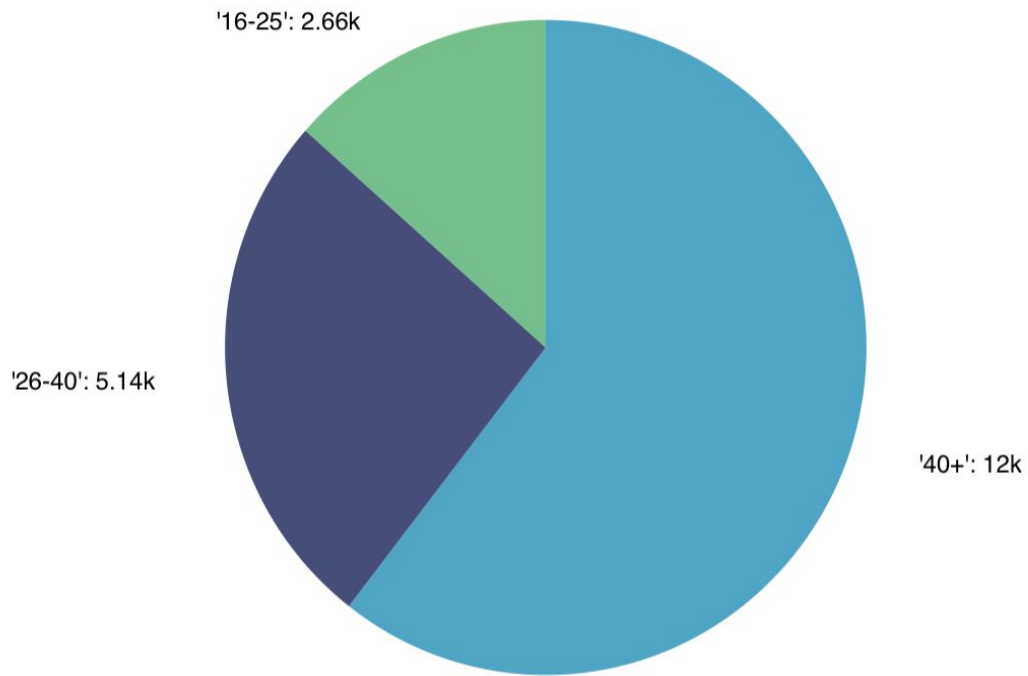
% 

'40+' = 60.51%

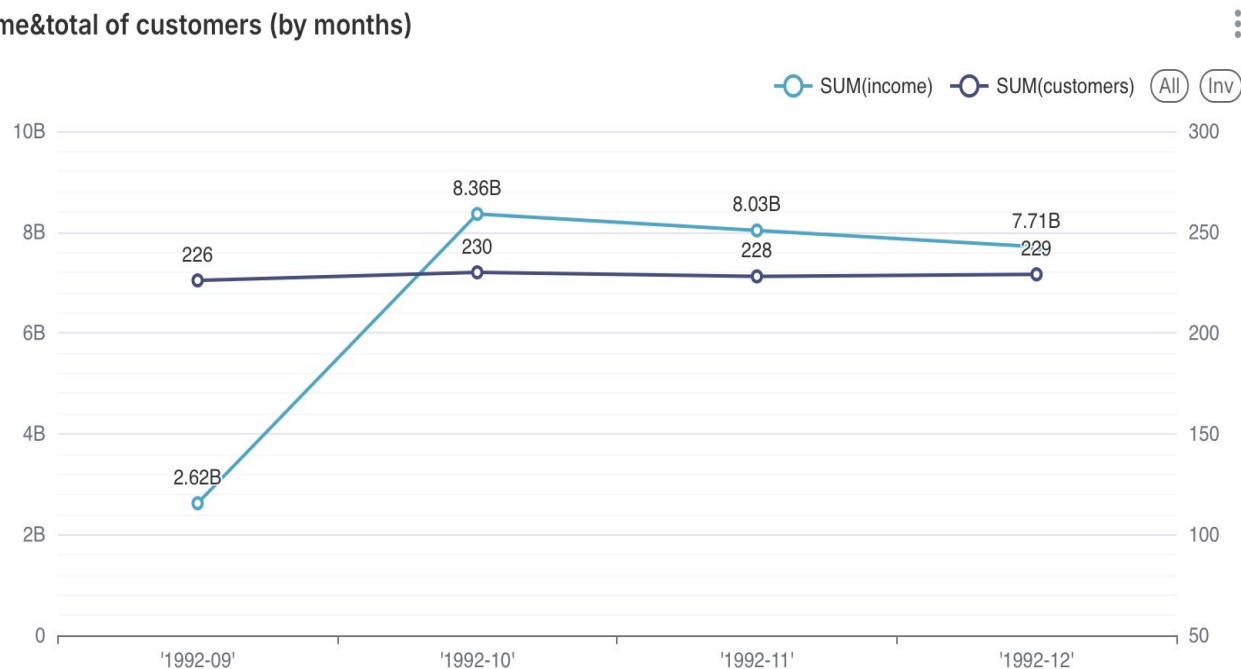
'26-40' = 26.01%

'16-25' = 13.48%

Total: 19.8k

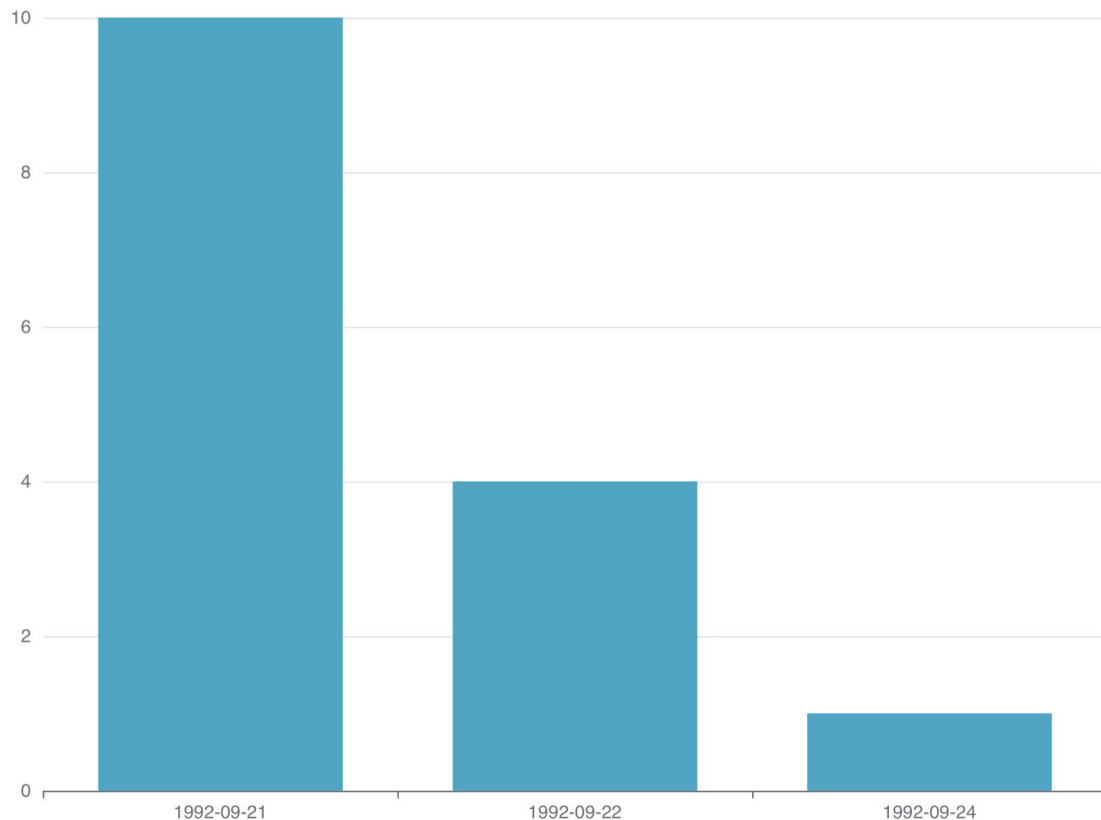


Income&total of customers (by months)



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

Количество продаж по акции (дата):

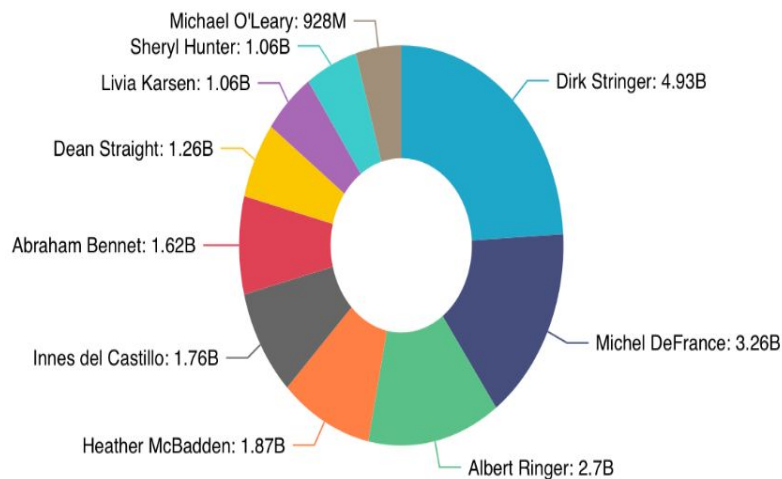


Общее количество
проданных акционных
товаров в сентябре - 15

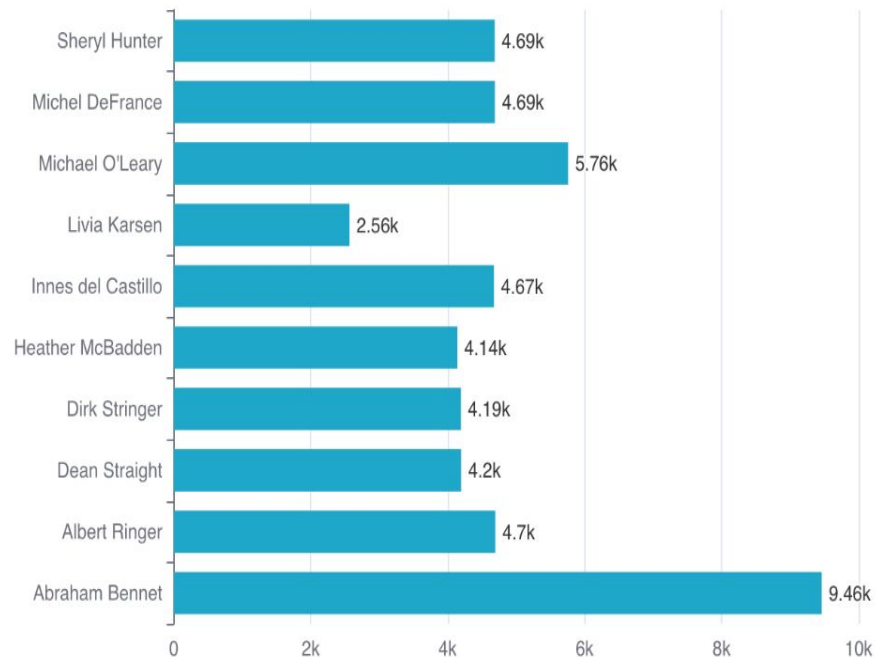
Продажа акционных
товаров значительно
повлияла на доход
компании.

Данные по продавцам

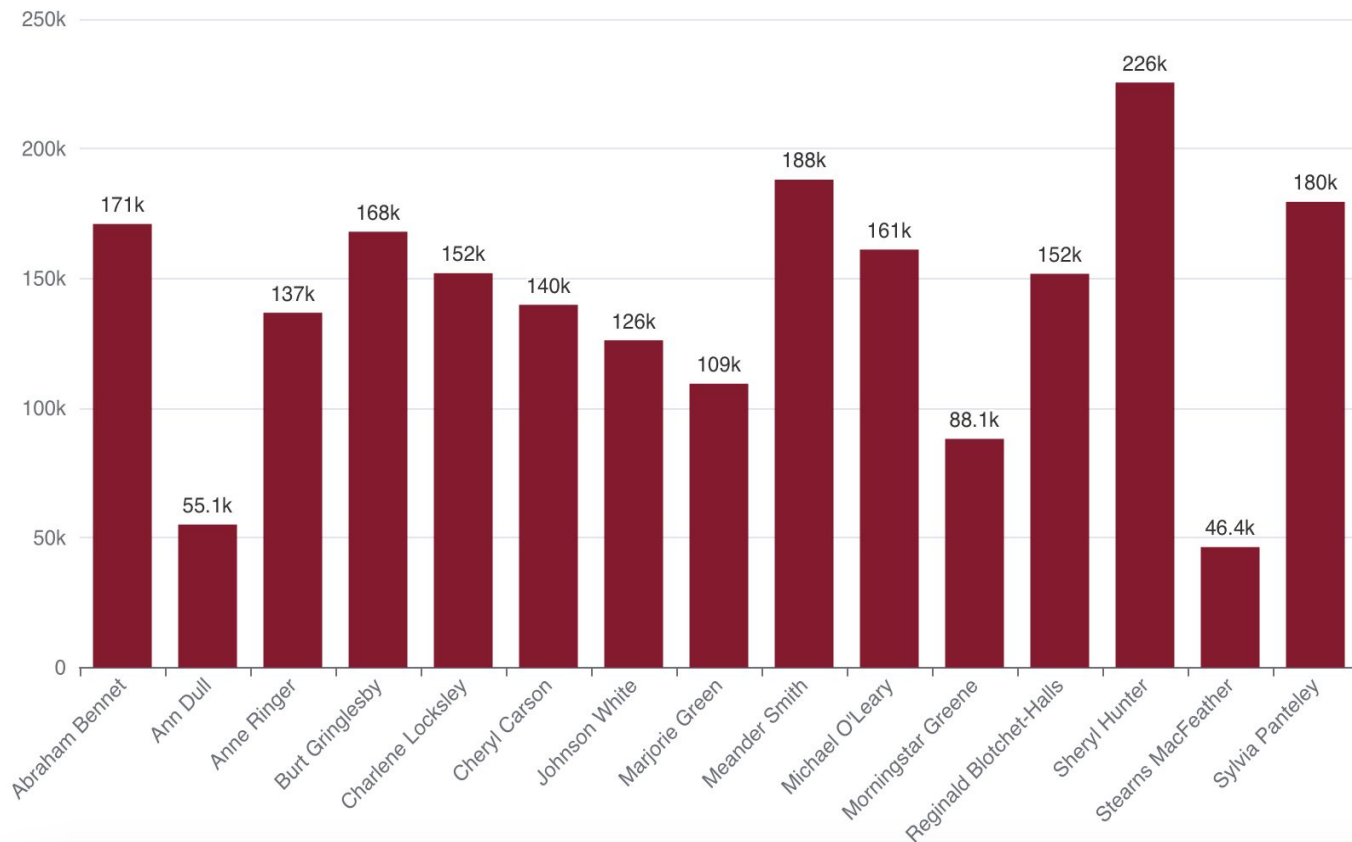
Доход:



Сделки:



Низкий средний показатель:



Отметим наличие продавцов из предыдущего слайда с 10-кой лучших продавцов: Abraham Bennet, Michael O'Leary, Sheryl Hunter.

Есть ли данные, которые могли повлиять на средний чек?

Количество акционных продаж (продавцы):



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

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.

Выводы

-эффективность

-справедливость KPI

-поощрение

Дашборд:

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