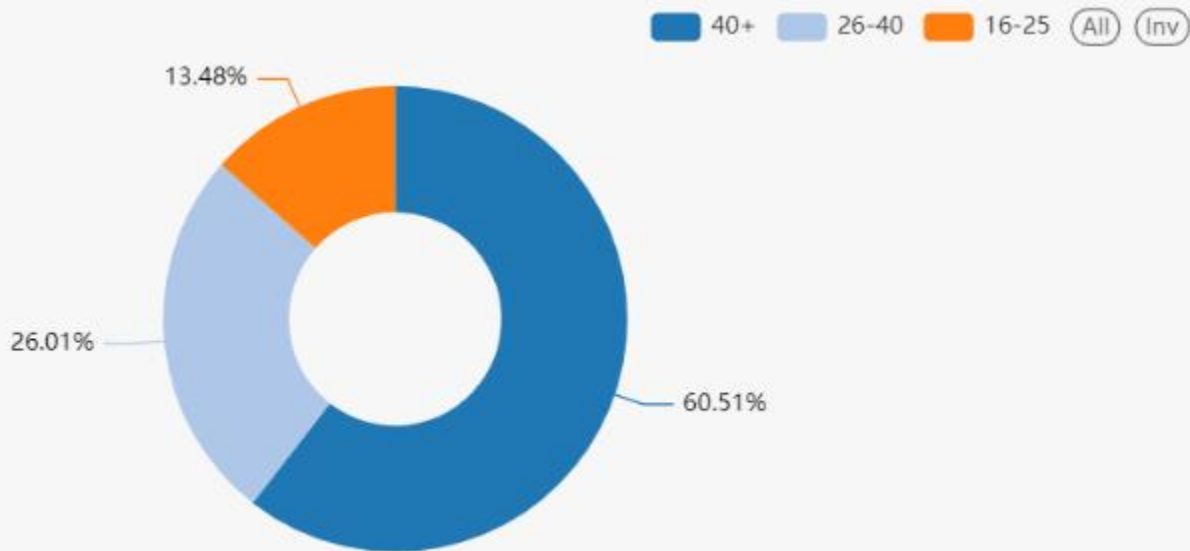


Продажи

Целевая аудитория

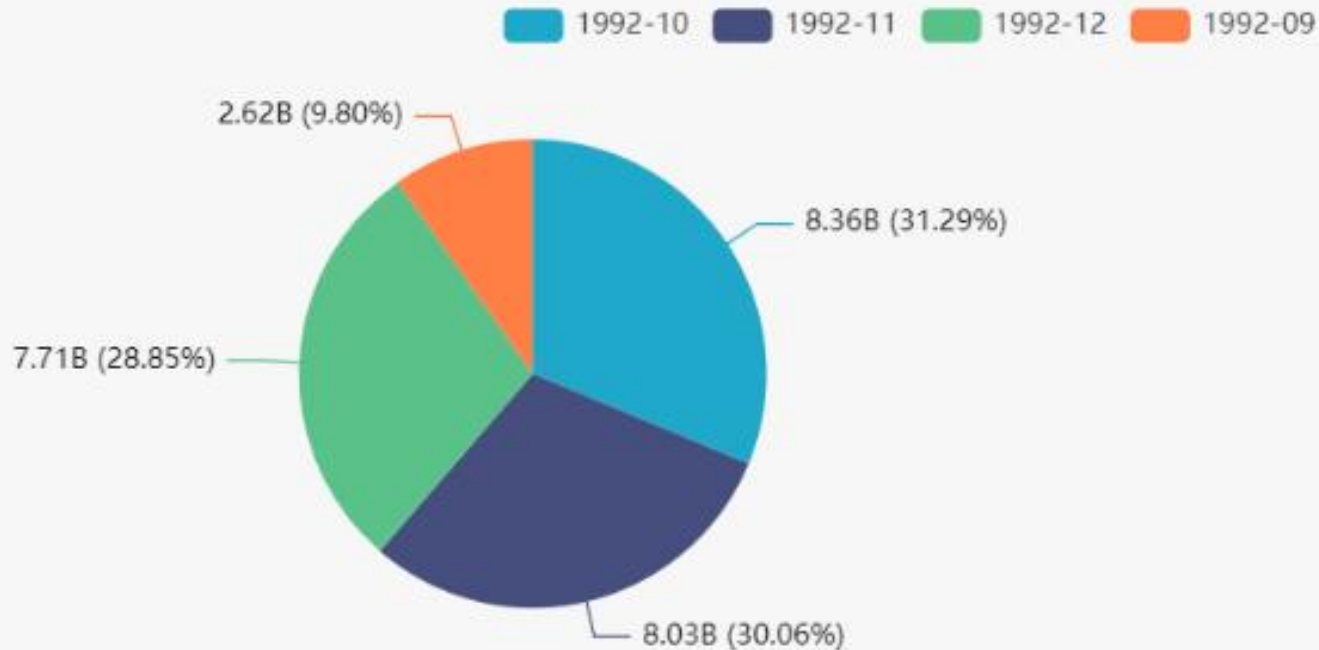


Чтобы выработать правильную стратегию на рынке, первым делом необходимо понять целевую аудиторию нашего продукта и составить профиль потенциального покупателя. От этого зависят дальнейшие методы привлечения и удержания клиентов, лояльность этих клиентов к нашему продукту, их готовность рекомендовать его и, соответственно, размер выручки, которую они нам приносят.

По графику мы видим, что наша аудитория преимущественно 40+, совсем небольшая доля приходится на 16-25 и около четверти на 26-40



Выручка по месяцам

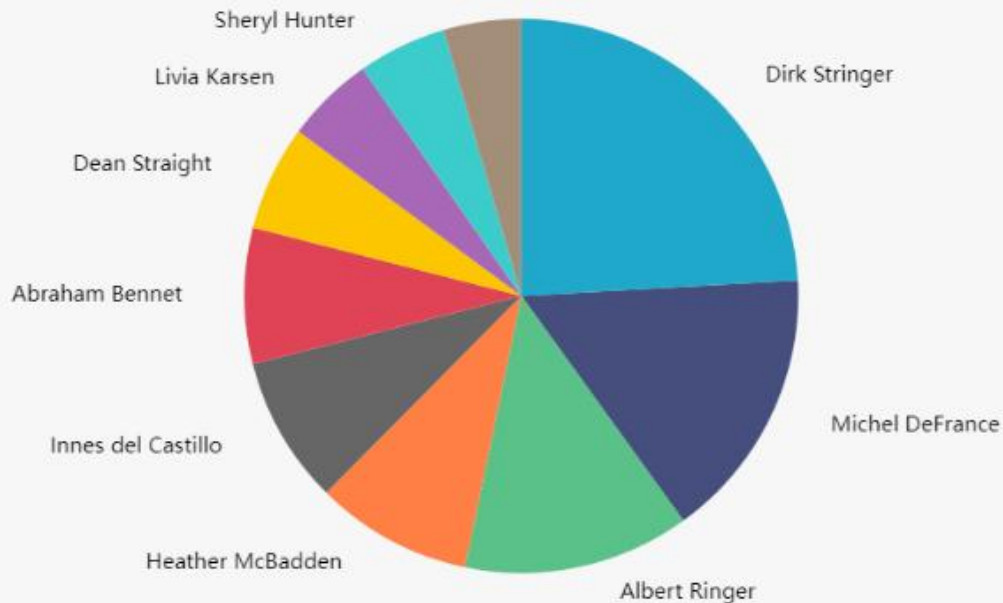


Так как продажи стартовали только в сентябре 1992 - логично, что магазин имеет низкую выручку по сравнению с другими магазинами. Необходимо время на продвижение торговой площадки и привлечение соответствующей целевой аудитории. Возможно, качество рекламы в первый месяц оставляло желать лучшего. В октябре ситуация заметно улучшилась и достигла пика, но в дальнейшем наблюдается незначительное ухудшение. Возможно, снизилось качество рекламной кампании, либо в целях удержания клиентов и привлечения новых проводилось много акций.



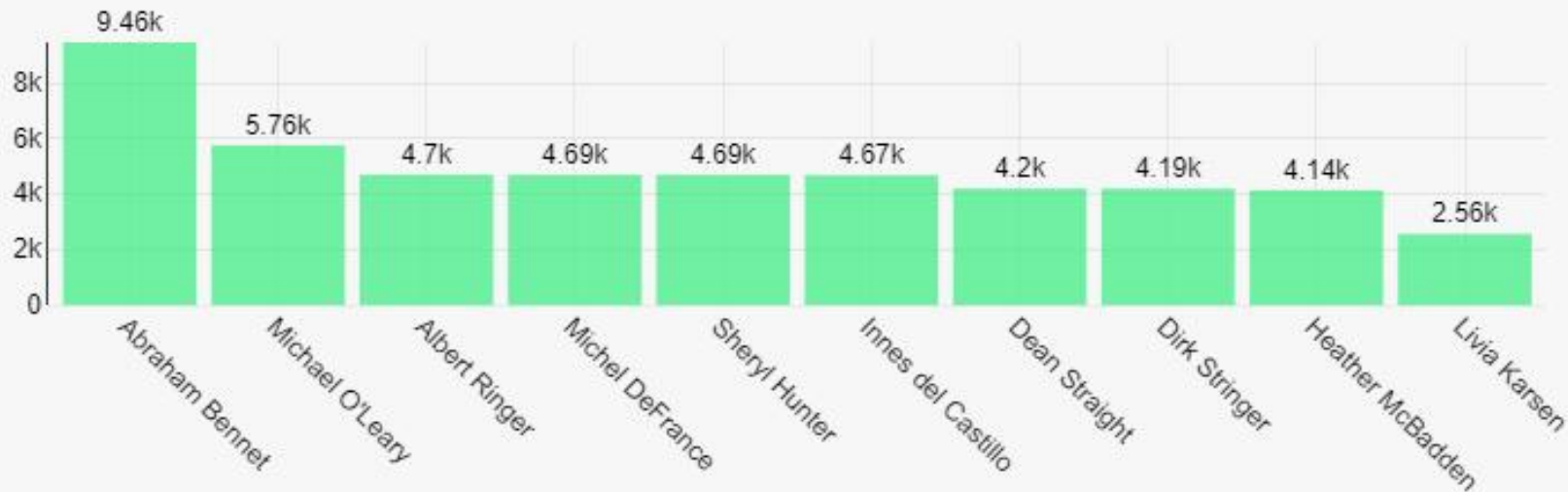
Суммарная выручка

Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heather McBadden Innes del Castillo
Abraham Bennet Dean Straight Livia Karsen Sheryl Hunter Michael O'Leary



От продавцов также очень зависит успех бизнеса. Необходимо мотивировать сотрудников, которые вносят большой вклад в бизнес, а для этого нужно выявить этих “героев”. На слайде изображено распределение выручки между 10 лучшими продавцами. Около четверти выручки приходится на долю Дирка Стрингера и примерно $\frac{1}{8}$ часть составляет размер выручки Майкла ДеФранса и Альберта Рингера

Количество сделок

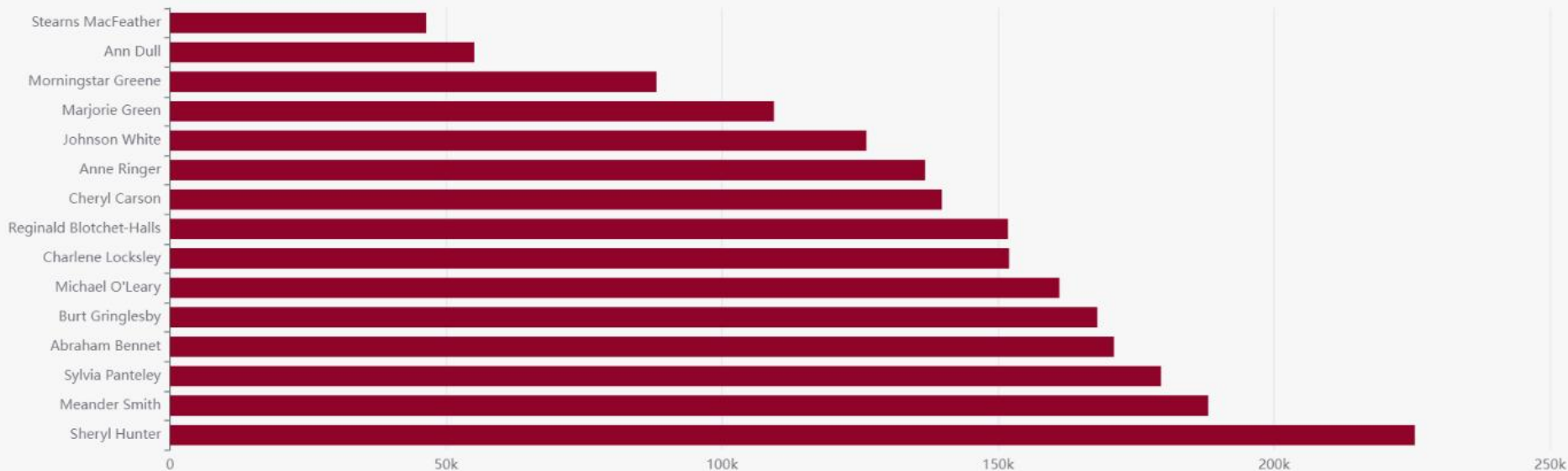


Однако высокая выручка \neq большое количество проведенных сделок. Абрам Беннет занимает первое место по количеству сделок, однако занимает лишь 6 место по принесенной выручке. В то время как Дирк Стингер (лидер по выручке) занимает 8 место по количеству сделок

Источник: <https://3d1ecd31.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/l3ABinD8edn/>

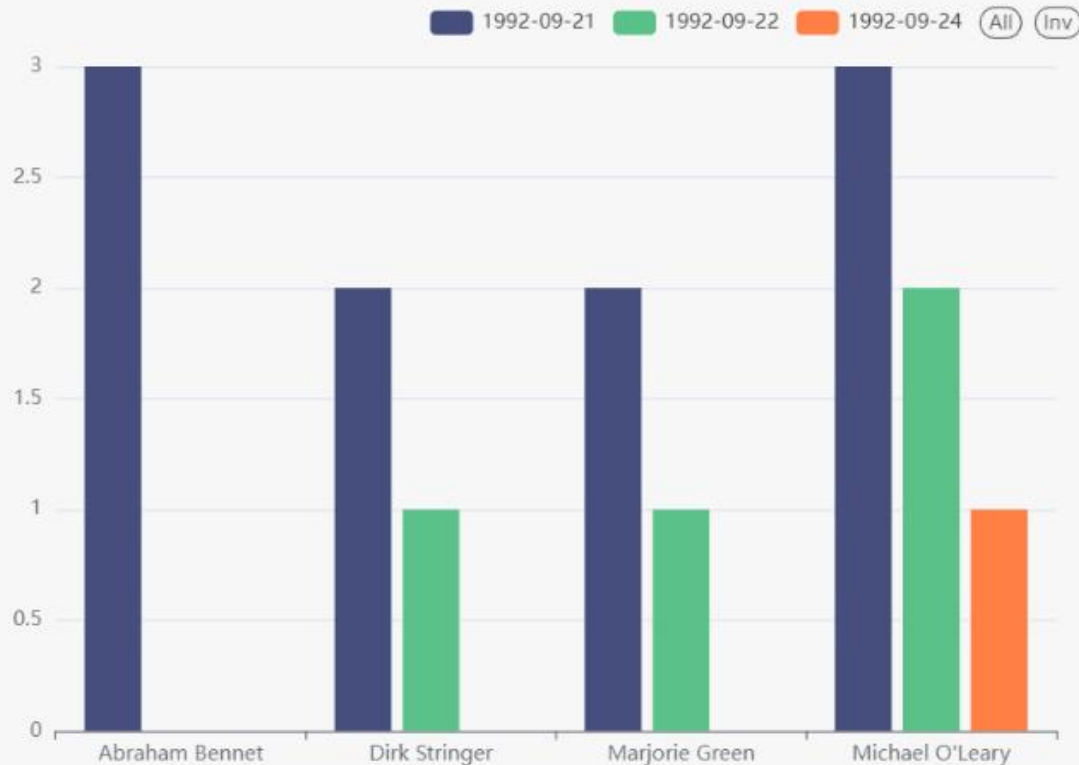


Низкая выручка за сделку



Также прослеживается закономерность, что те, кто занимает последние места в топ-10 продавцов по выручке, но первые места по количеству сделок (например, Майкл О'Лири, Абрам Беннет), за продажу получают выручку ниже средней. Возможно, данные продавцы в основном работают с товаром более низкого ценового сегмента

Привлечение скидкой



Также ряд покупателей удалось привлечь именно скидкой. В сентябре было привлечено 15 покупателей при помощи акционной продукции, этот фактор мог повлиять на получение низкой выручки по итогам сентября. Также большая часть таких покупателей приходится на продавца Майкла О'Лири, который имеет большое количество продаж, но не самую высокую сумму выручки

Источник: <https://3d1ecd31.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/l3ABinD8edn/>

