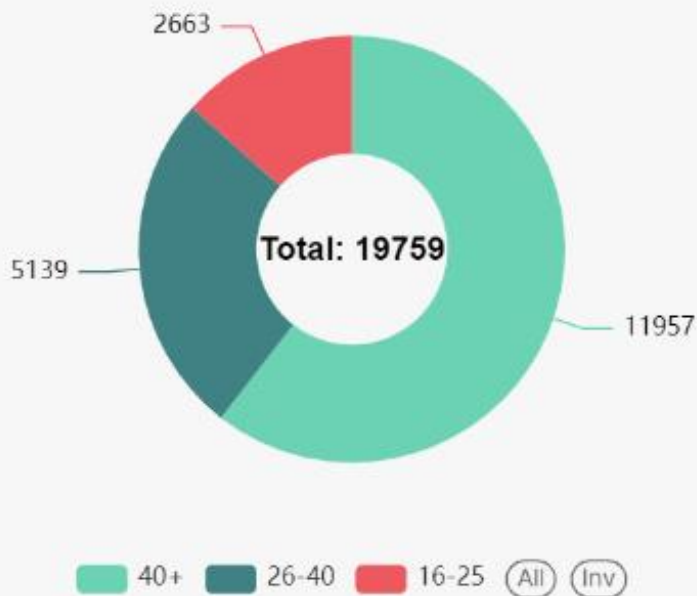


# Проект “Продажи”



## Возрастные категории клиентов

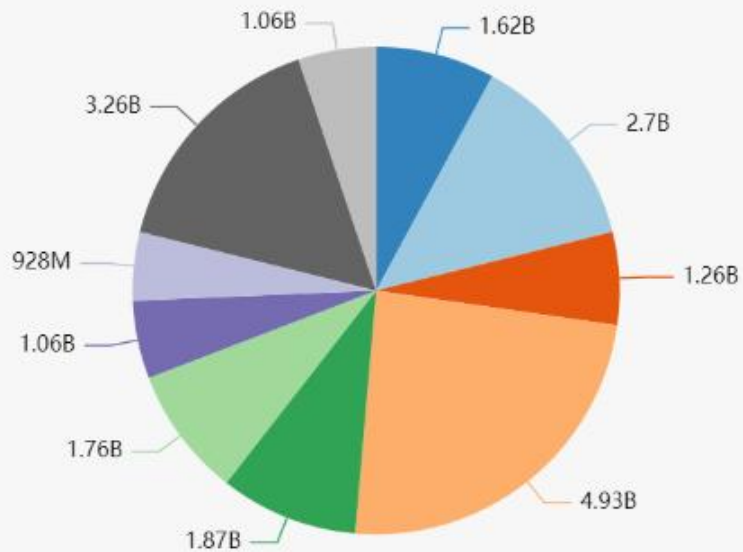


За период исследования (4 месяца) успешный поход в магазин совершили 19 759 человек, 60% которых старше 40 лет.



# Продавцы

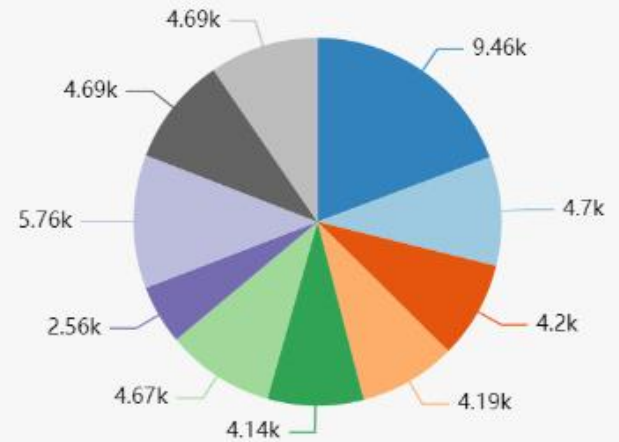
# Топ-10 лучших продавцов



← По суммарной выручке

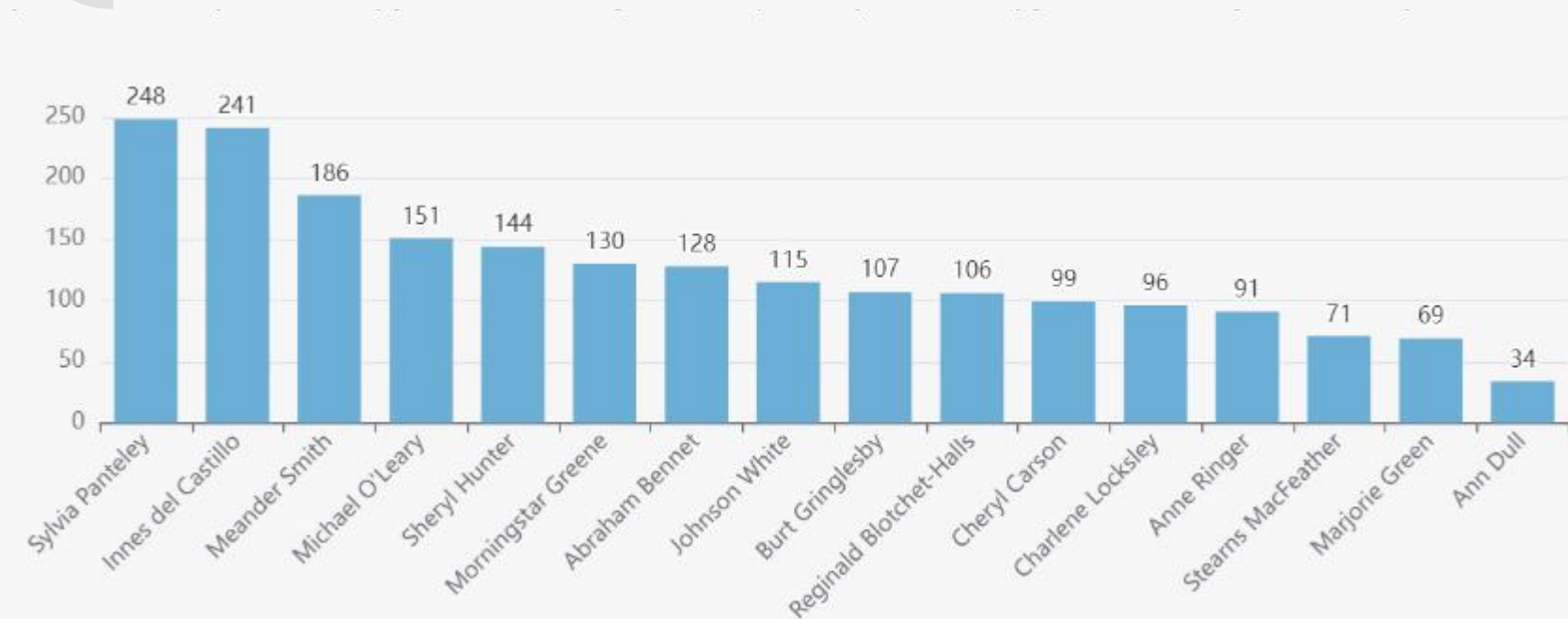
*(Каждый цвет звена на обоих круговых графиках соответствует одному продавцу)*

По количеству проведённых операций





**10 лучших продавцов компании дают 76% от общей выручки всех 22-х продавцов.**

# Продавцы со средней выручкой меньше, чем средняя выручка за сделку по всем продавцам



Большинство продавцов (16 из 22) не укладываются в среднюю выручку.

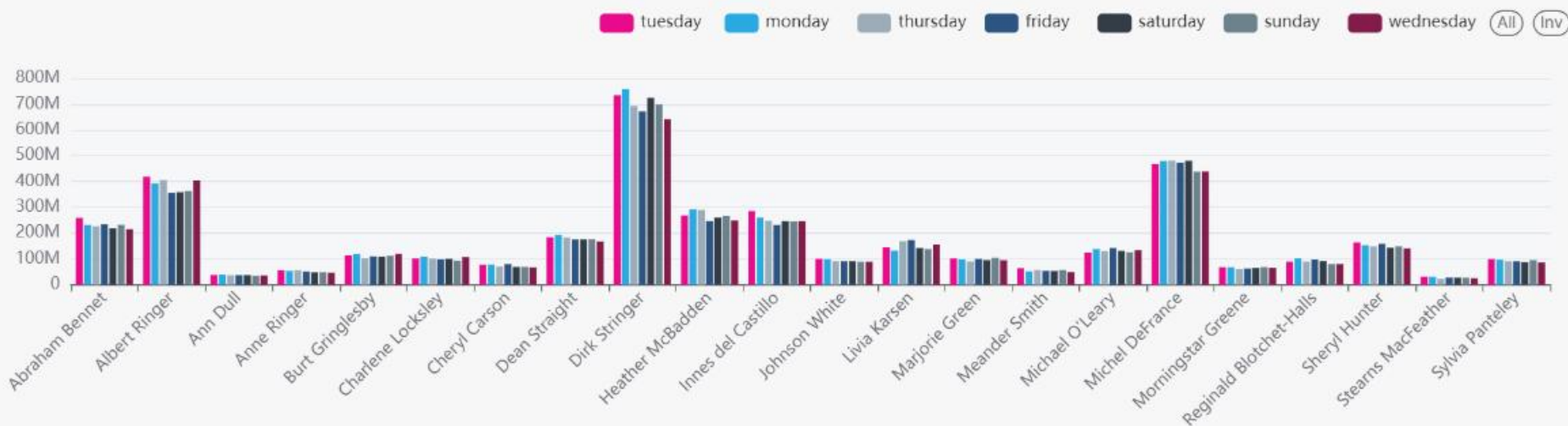


# Статистика по месяцам и неделям



# Продажи продавцов по дням недели

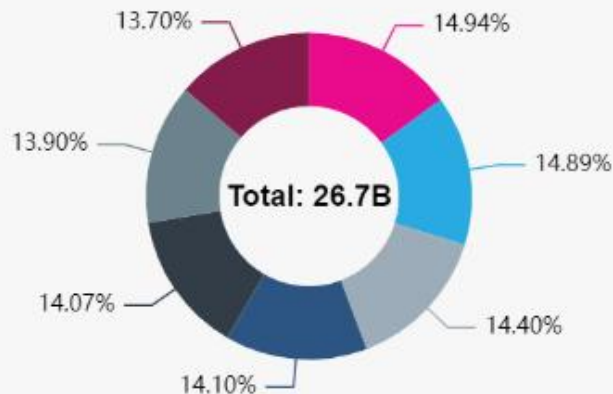
В среднем день недели не влияет на продажи того или иного работника.





# Общие продажи по дням недели

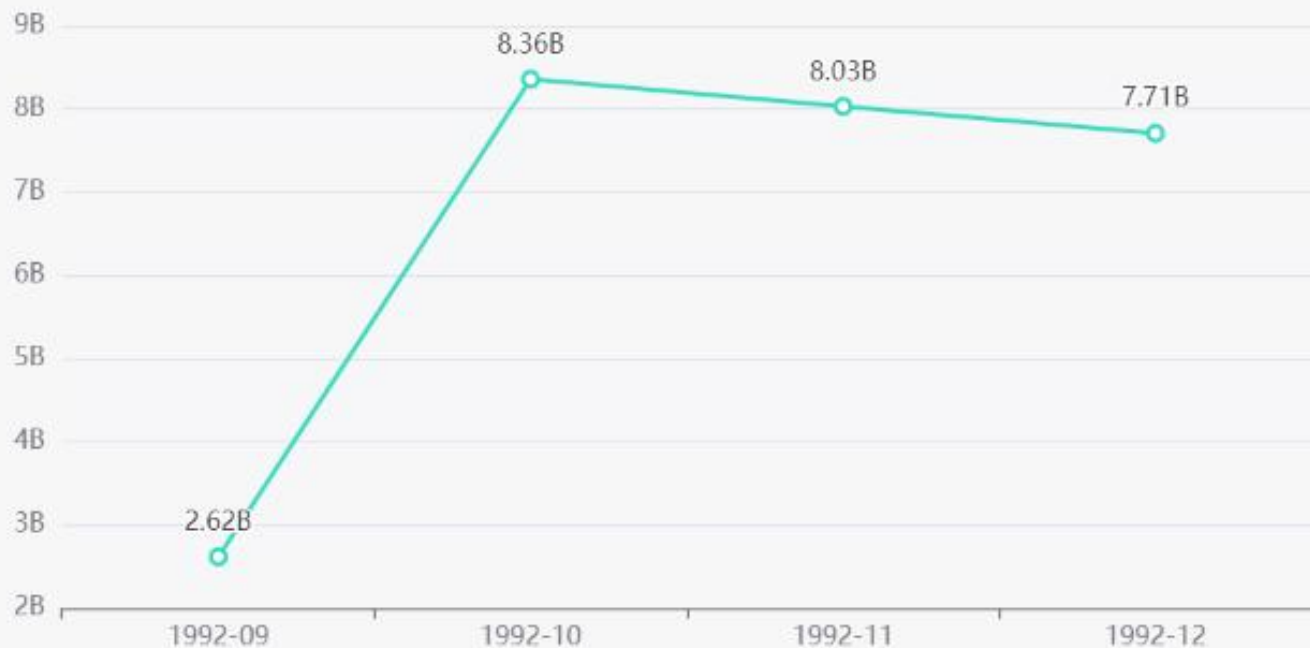
Также дни недели  
не влияют и на  
продажи в целом,  
независимо от того  
или иного дня  
недели товары  
продаются  
одинаково.



tuesday monday thursday friday saturday sunday wednesday (All) (Inv)



# Выручка по месяцам



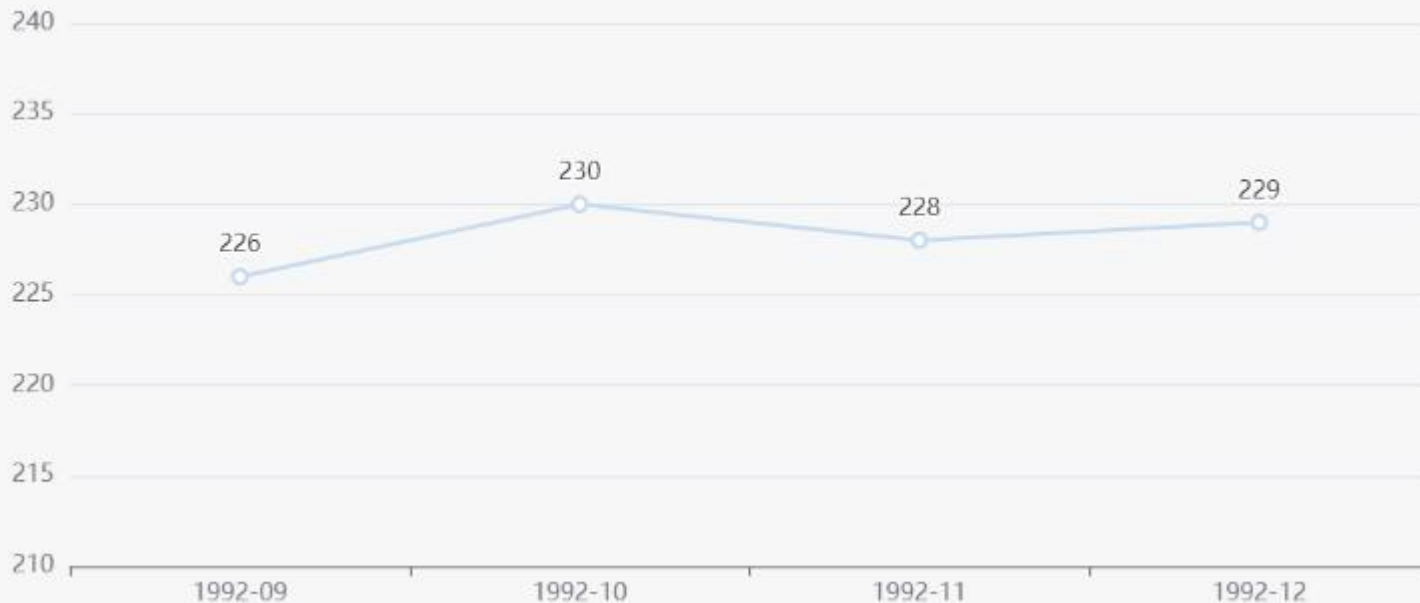
Сильный прирост  
выручки  
произошел в  
октябре 1992  
года, после чего  
началось  
равномерное  
снижение 🤔

Возможно на это  
повлияло проведение  
акции в конце сентября.



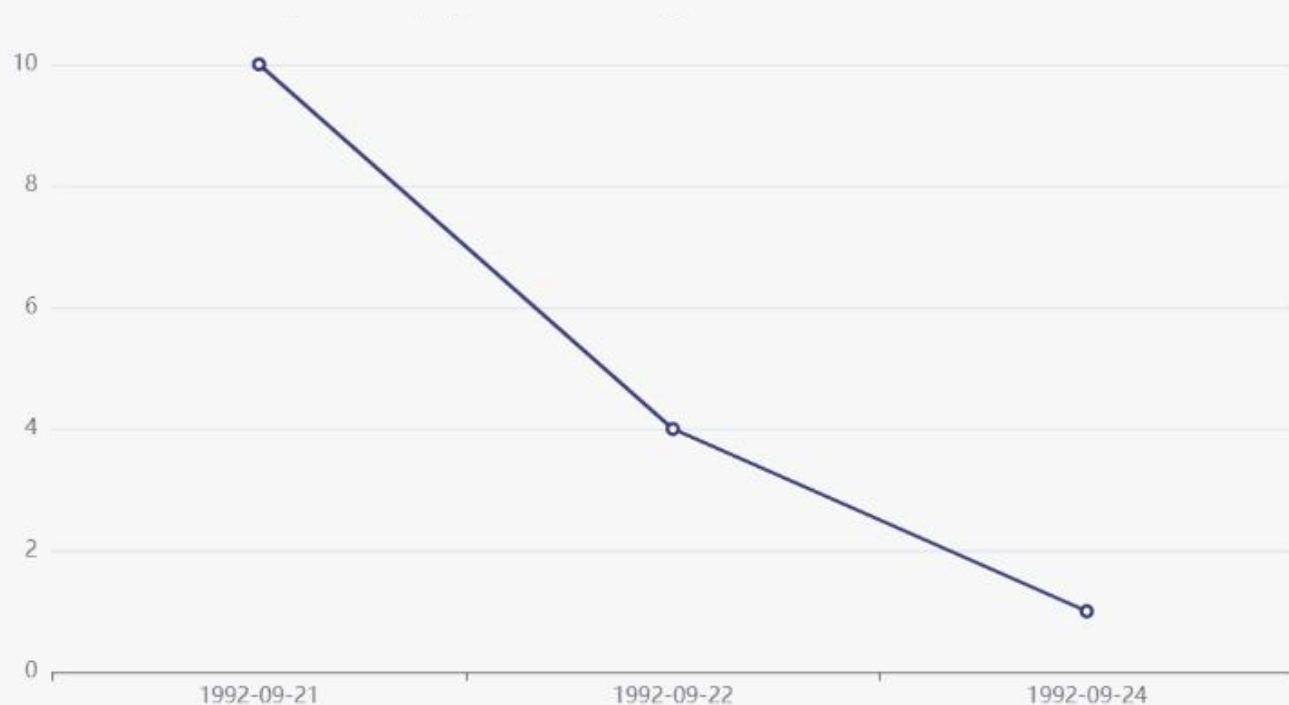
## Количество клиентов в разные месяцы

Несмотря на  
изменение  
выручки,  
количество  
уникальных  
клиентов  
остается  
примерно  
одинаковым



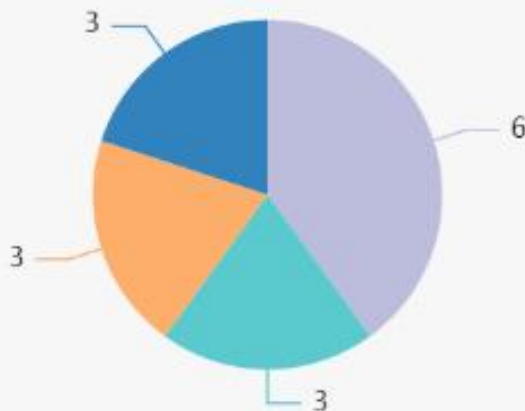
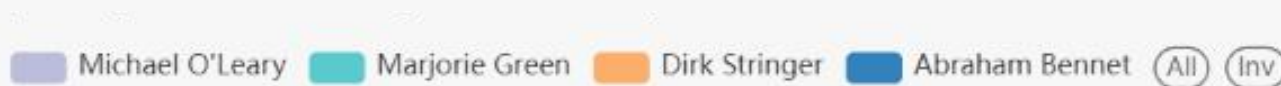
# Акционный период

# Количество новых покупателей, пришедших в период проведения акции



В конце сентября в магазине проводилась акция, в ходе которой акционные товары отпускали с нулевой стоимостью. По имеющимся данным, в 1-ый день пришло больше всего новых клиентов, а в 3-ий день не пришло ни одного.

# Продавцы, обслуживающие клиентов во время акции



Далеко не все работники приняли участие в акции (принявшие входят в топ-10 лучших продавцов магазина).