

Отчет по проекту



Подготовил Козлов Всеволод Львович



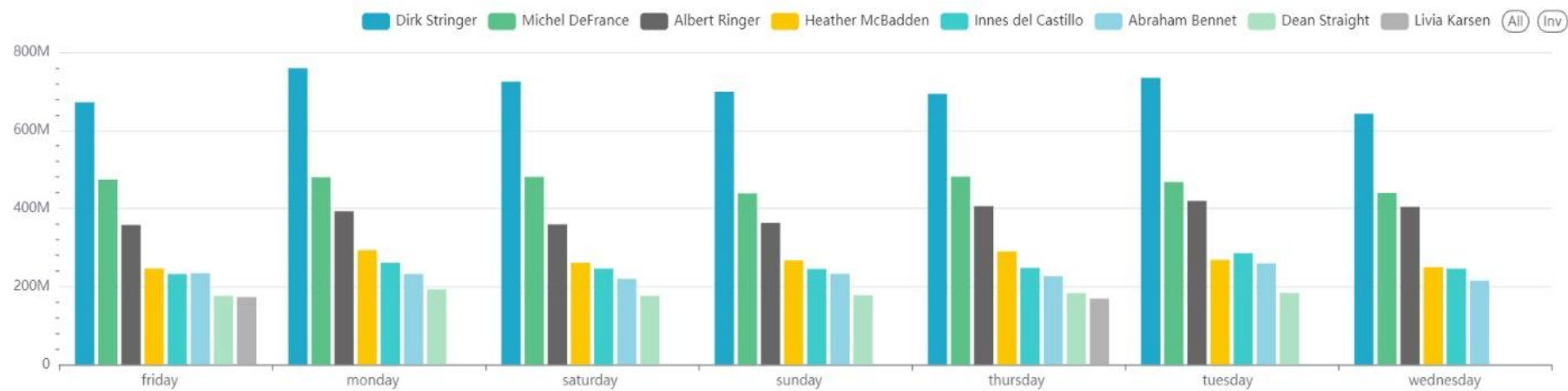
Цели работы:

- 1.Изучить каждого продавца ,а именно количество сделок и сумму прибыли;
- 2.Рассмотреть наиболее прибыльные дни недели для каждого продавца;
- 3.На фоне этих данных выделить наиболее успешных и отстающих продавцов с точки зрения их средней выручки;
- 4.Изучить недельный цикл и выявить наиболее успешные дни недели;
- 5.Оценить клиентскую базу,разбить ее по возрасту;
- 6.Выявить зависимость между выручкой в месяц и количеством клиентов за этот самый месяц

| 1 | name | operations | income |
|----|--------------------|------------|------------|
| 2 | Dirk Stringer | 4192 | 4925137932 |
| 3 | Michel DeFrance | 4688 | 3260240833 |
| 4 | Albert Ringer | 4695 | 2700327941 |
| 5 | Heather McBadden | 4139 | 1873192318 |
| 6 | Innes del Castillo | 4674 | 1762202127 |
| 7 | Abraham Bennet | 9460 | 1617501169 |
| 8 | Dean Straight | 4195 | 1256032202 |
| 9 | Livia Karsen | 2564 | 1056902108 |
| 10 | Sheryl Hunter | 4686 | 1056767862 |
| 11 | Michael O'Leary | 5757 | 927500459 |

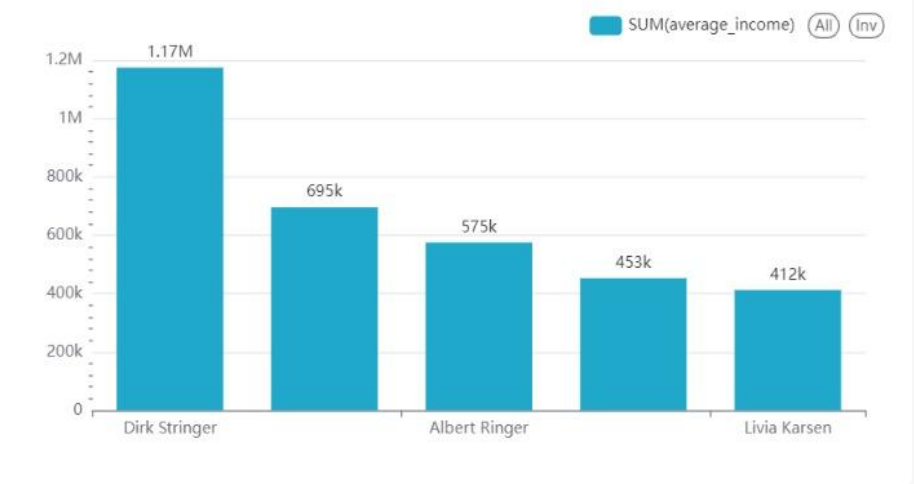
При работе с проектом и при получении следующих данных была замечена интересная зависимость. А именно тот факт ,что количество сделок не означает пропорциональный рост выручки.
В данной ситуации ключевое значение для каждого продавца непосредственно размер суммы , которую заплатил покупатель

Лидеры по продажам по дням

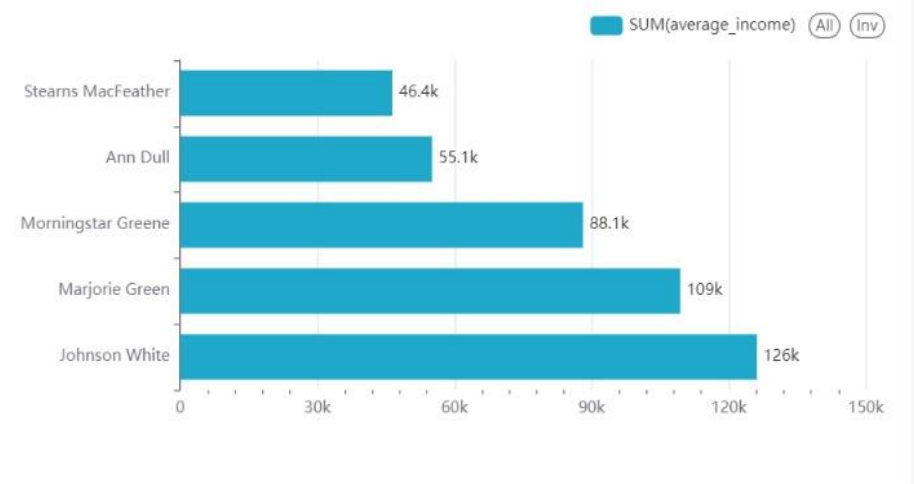


На данном графике показаны лидеры продаж среди продавцов по каждому дню недели. Лидеры достаточно стабильны на протяжении всей недели, это говорит об их работоспособности

5 лучших продавцов по средней выручке

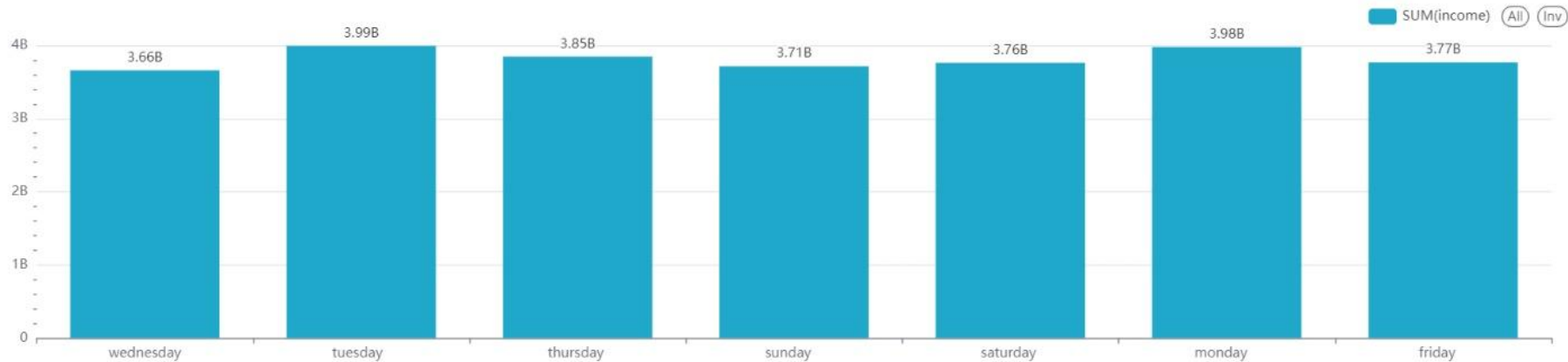


5 худших продавцов по средней выручке



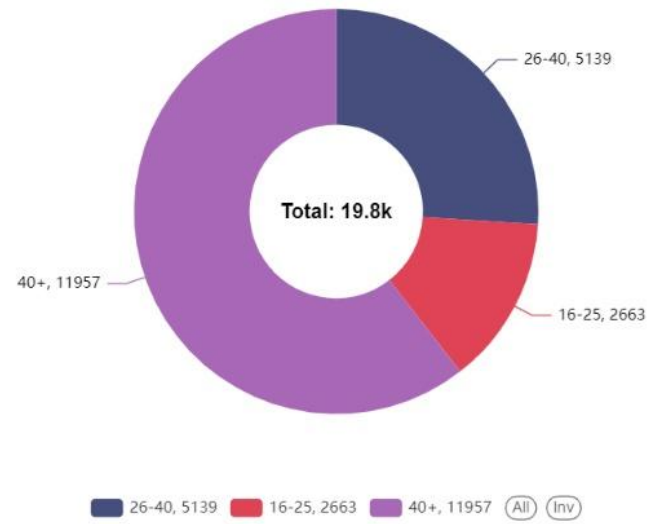
Следующий график демонстрирует 5 наиболее успешных и отстающих продавцов с точки зрения их средней выручки

Выручка по каждому дню



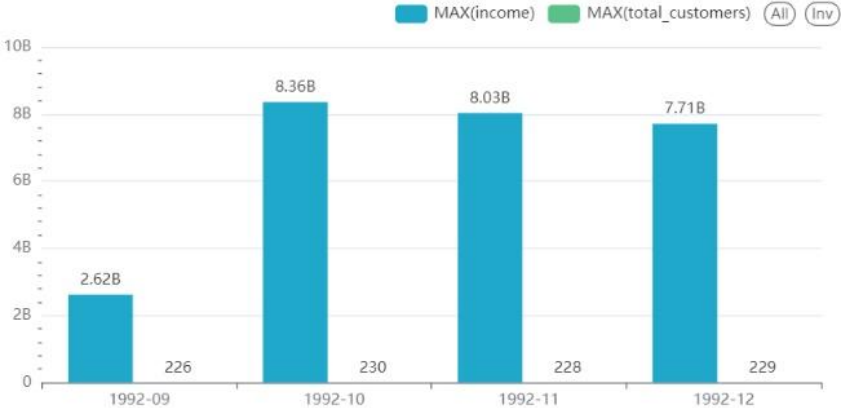
Следующий график отражает наиболее прибыльные дни с точки зрения выручки по каждому дню недели, везде разница не слишком большая, что в целом говорит о наличии определенной стабильности в работе компании

Возрастные категории среди покупателей

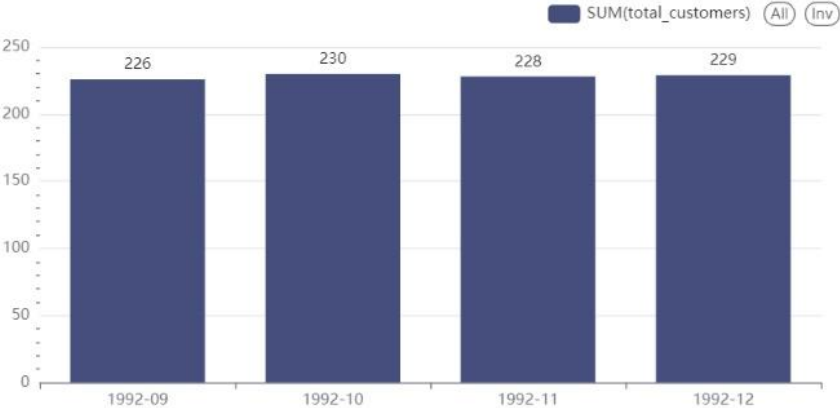


Следующий интересный график говорит нам о возрасте покупателей и их количестве. Как видно из круговой диаграммы клиентов в возрасте 40 и более лет большинство.

Выручка за месяц



Количество клиентов за месяц



Эти графики отражают интересную ситуацию с точки зрения очередной зависимости. На правом графике мы почти идентичные показатели проходимости среди покупателей. На левом разница в выручке. Несмотря на посещаемость на лицо разница в итоговой выручке, что в свою очередь говорит о разной ценовой политике и особенностях спроса в отчетный период. Сентябрь здесь находится в виде исключения, так как отчетность началась не с начала месяца

Выводы:

1. Исходя из полученных данных мы нашли наиболее успешных продавцов, в их ситуации размер суммы, которую платит клиент более важен, поскольку во многих случаях количество сделок не дает большую суммированную прибыль;
2. В компании есть явно лидирующие и отстающие продавцы;
3. Выявил наиболее прибыльные дни недели;
4. Большинство покупателей возрастом 40+, что говорит о их большей покупательной способности;
5. Выявилась ожидаемая зависимость между количеством клиентов за месяц и выручкой за отчетный период каждого месяца

**Спасибо за
внимание!**

