



Продажи

проект Hexlet

Цели работы:



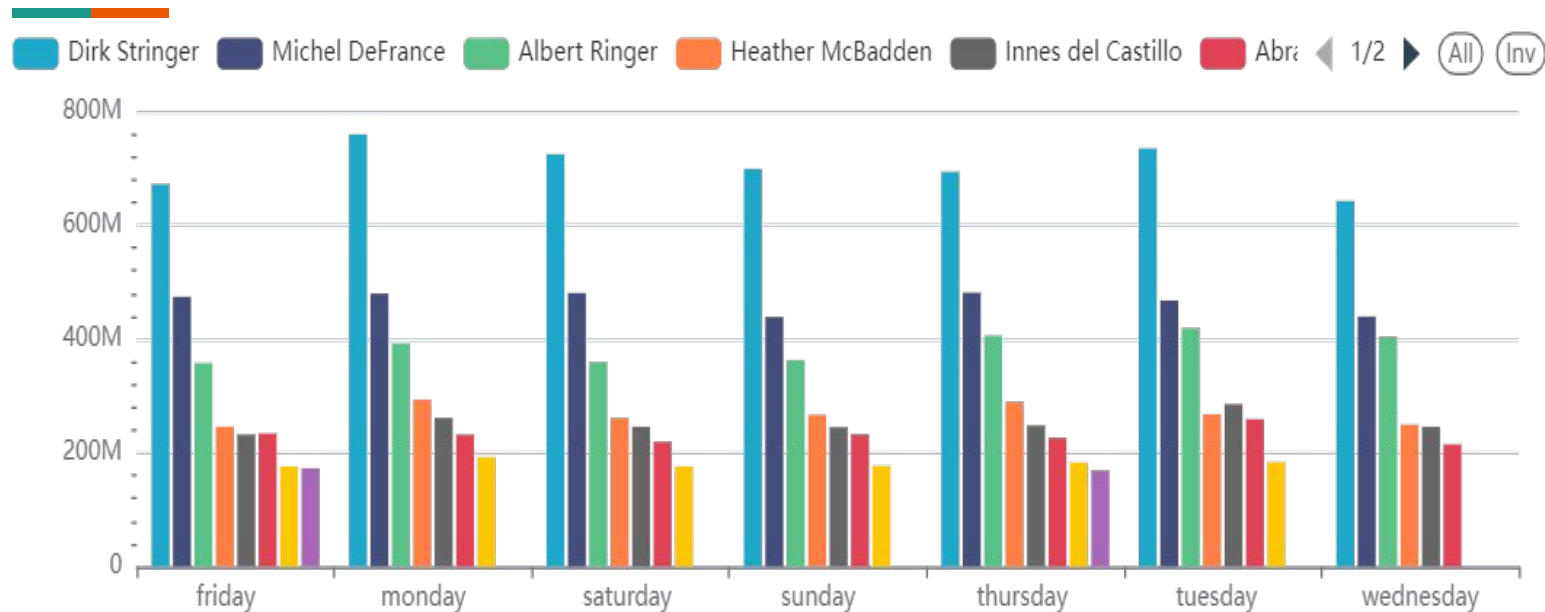
- 1.Изучить каждого продавца ,а именно количество сделок и сумму прибыли;
- 2.Рассмотреть наиболее прибыльные дни недели для каждого продавца;
- 3.На фоне этих данных выделить наиболее успешных и отстающих продавцов с точки зрения их средней выручки;
- 4.Изучить недельный цикл и выявить наиболее успешные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

Топ 10 продавцов по выручке:

name		operations	income
Dirk Stringer		4192	4925137932
Michel DeFrance		4688	3260240834
Albert Ringer		4695	2700327941
Heather McBadden		4139	1873192319
Innes del Castillo		4674	1762202128
Abraham Bennet		9460	1617501170
Dean Straight		4195	1256032202
Livia Karsen		2564	1056902109
Sheryl Hunter		4686	1056767863
Michael O'Leary		5757	927500460

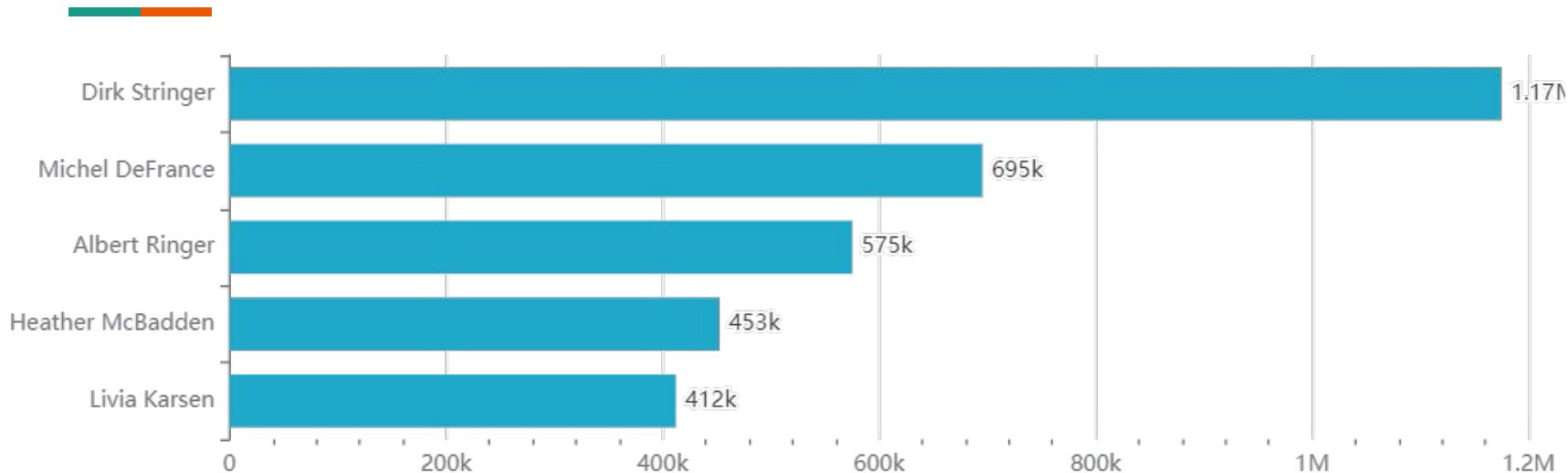
При работе с проектом и при получении следующих данных была замечена интересная зависимость. А именно тот факт ,что количество сделок не означает пропорциональный рост выручки.В данной ситуации ключевое значение для каждого продавца непосредственно размер суммы ,которую заплатил покупатель

Лидеры по продажам по дням:



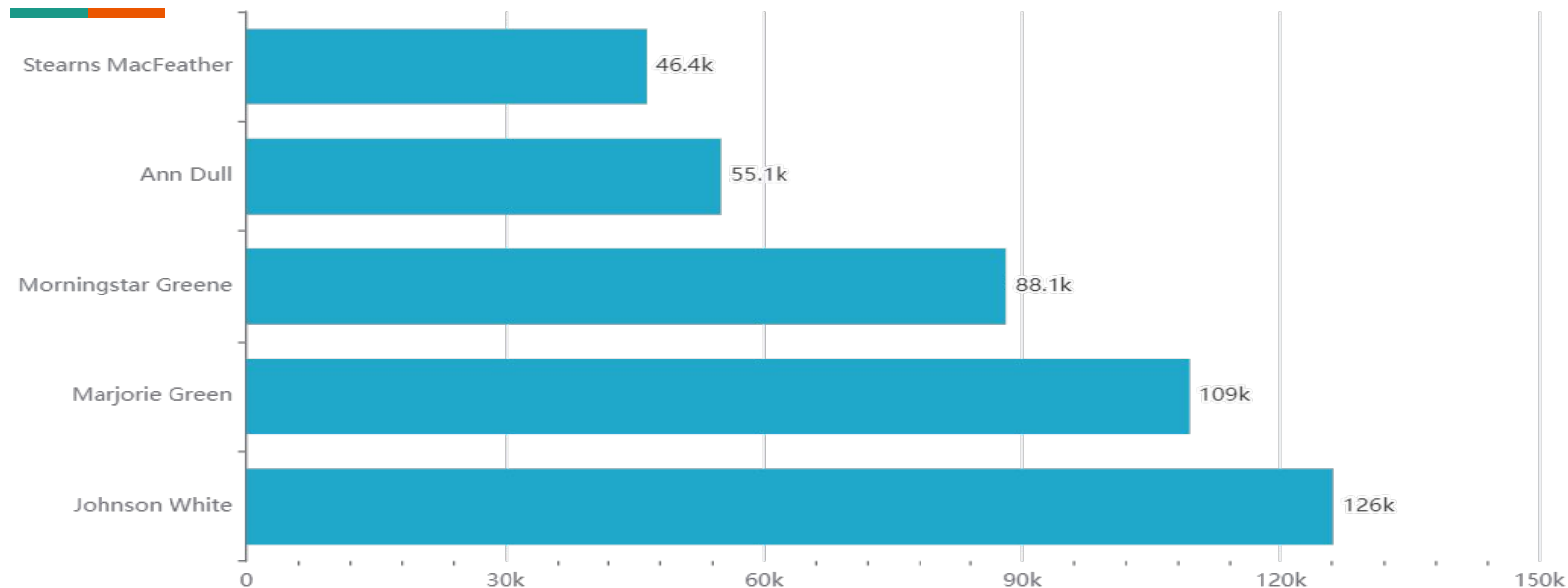
На данном графике показаны лидеры продаж среди продавцов по каждому дню недели. Лидеры достаточно стабильны на протяжении всей недели, это говорит об их работоспособности

Топ 5 лучших продавцов:



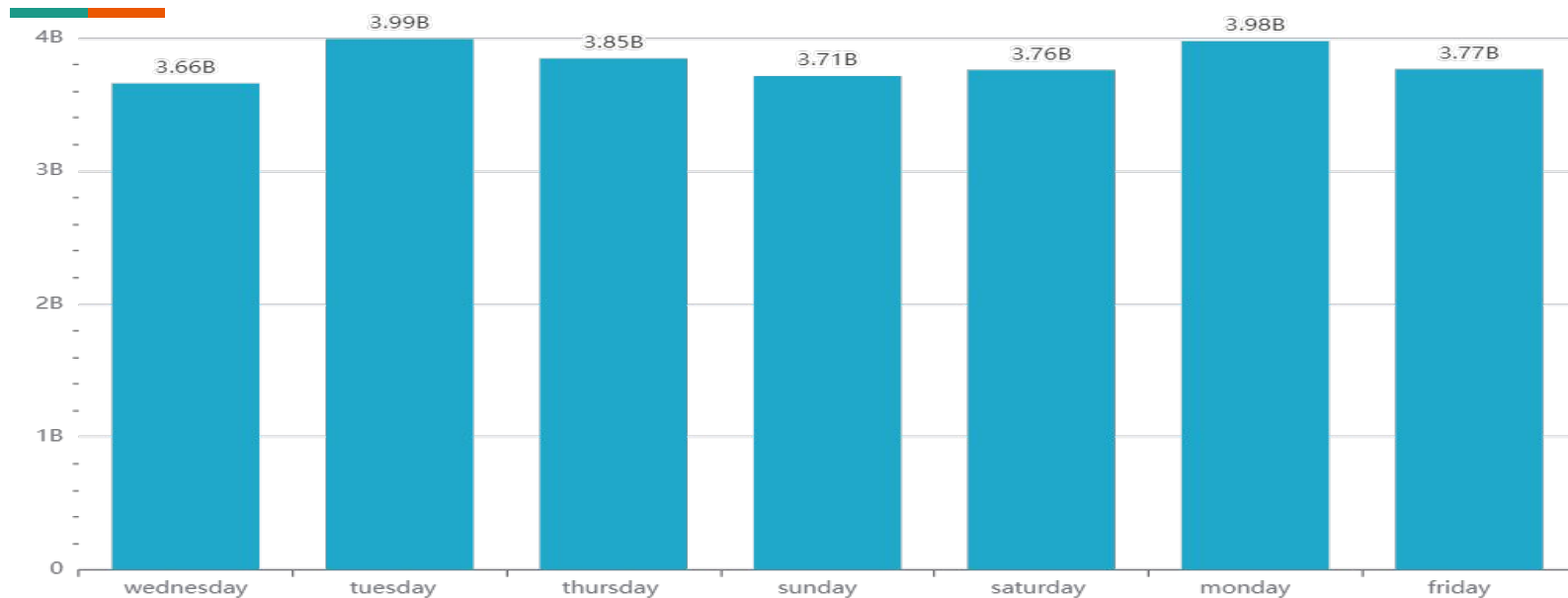
Следующий график демонстрирует 5 наиболее успешных продавцов с точки зрения их средней выручки, Dirk Stringer превосходит ближайшего конкурента на 40%

Топ 5 худших продавцов:



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

Выручка по каждому дню недели:

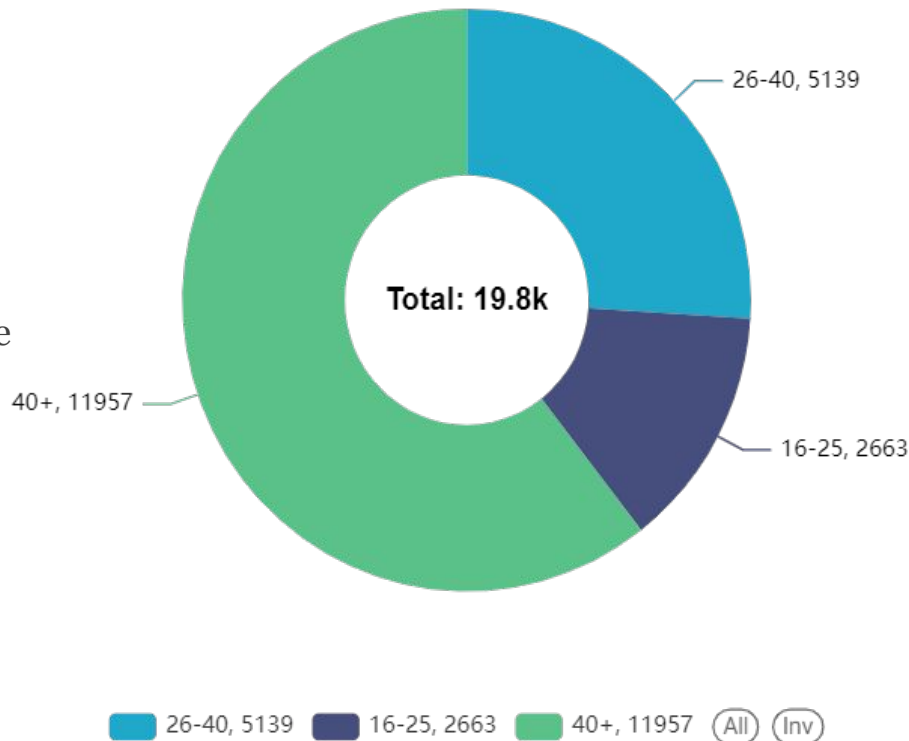


Следующий график отражает наиболее прибыльные дни с точки зрения выручки по каждому дню недели, везде разница не слишком большая, что в целом говорит о наличии определенной стабильности в работе компании

Возрастные категории:

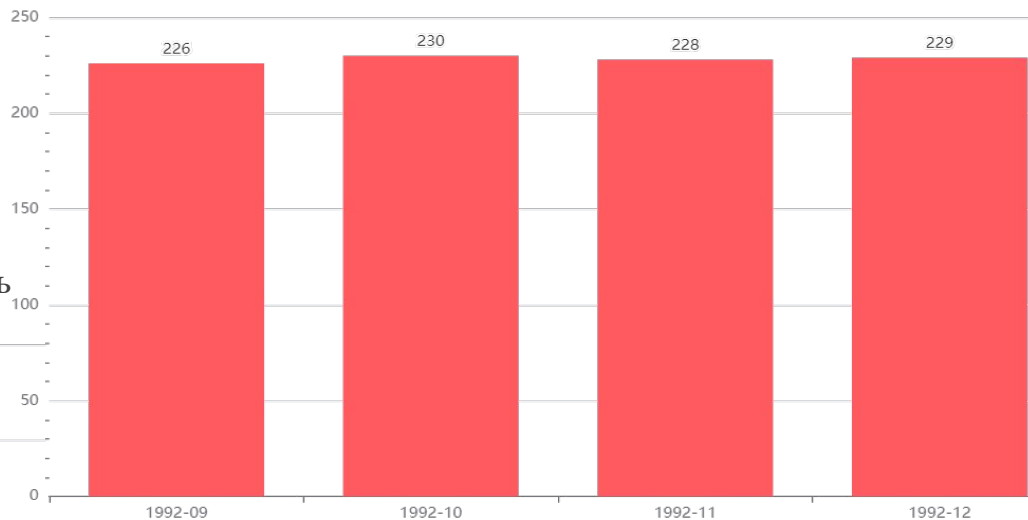
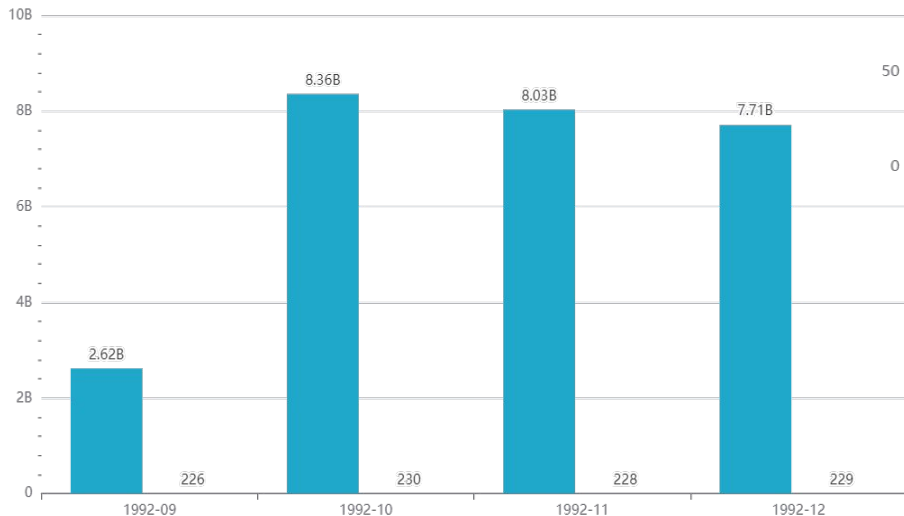
—Следующий интересный график говорит нам возрасте покупателей и их количества. Как видно из круговой диаграммы клиентов в возрасте 40 и более лет большинство

—Клиенты в возрасте 40 и более лет составляют 60 и более процентов



Выручка и количество клиентов по месяцам:

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



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!