

Отчет по проекту

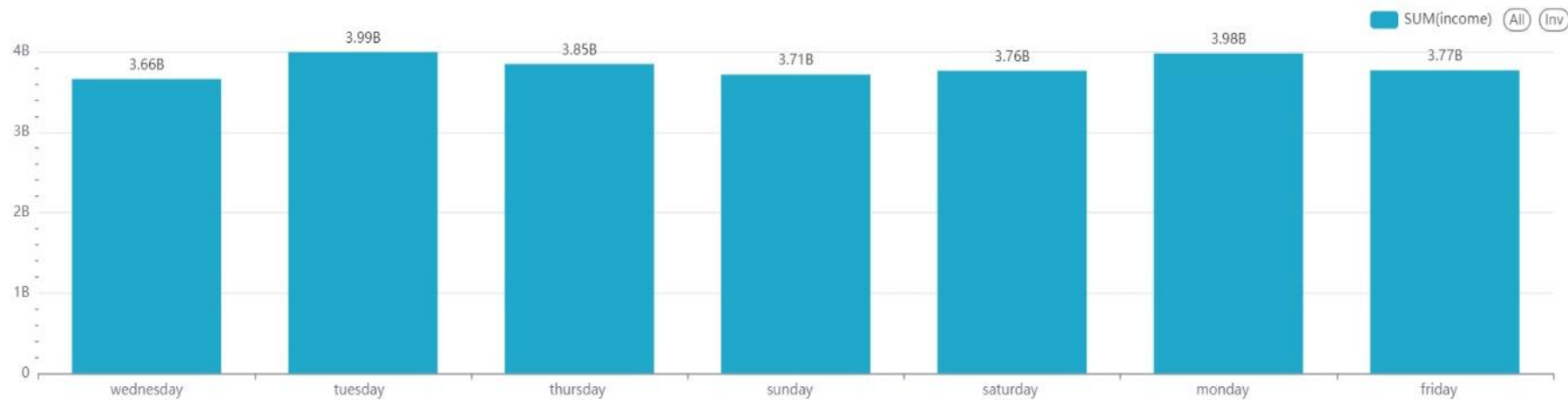
Подготовил Козлов Всеволод Львович



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

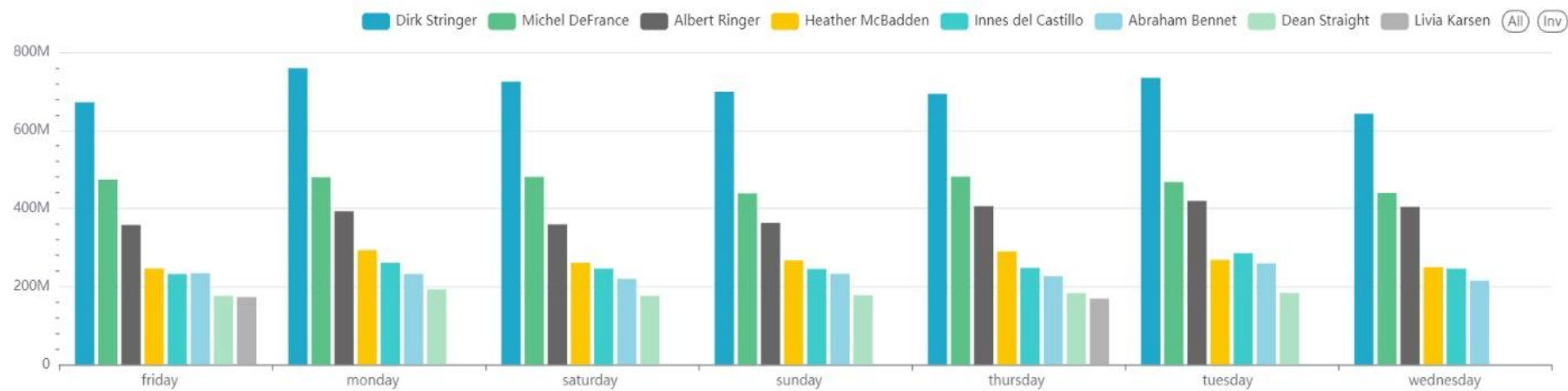
При работе с проектом и при получении следующих данных была замечена интересная зависимость. А именно тот факт ,что количество сделок не означает пропорциональный рост выручки.
В данной ситуации ключевое значение для каждого продавца непосредственно размер суммы , которую заплатил покупатель

п



Следующий график отражает наиболее прибыльные дни с точки зрения выручки по каждому дню недели

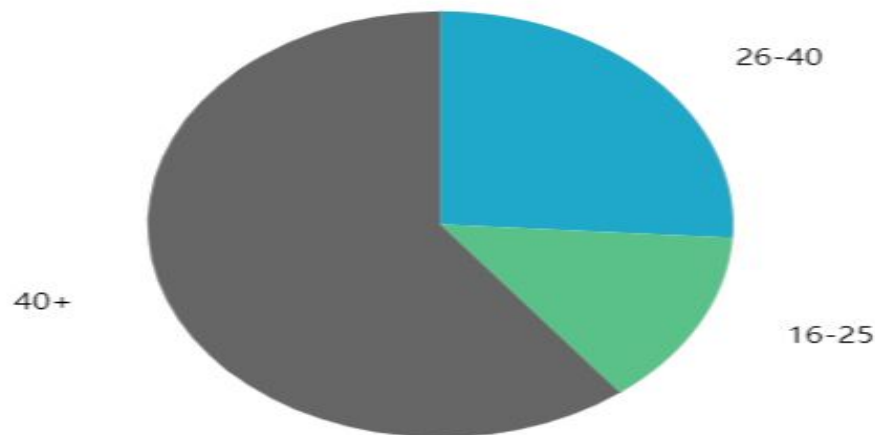
Лидеры по продажам по дням



На данном графике показаны лидеры продаж среди продавцов по каждому дню недели

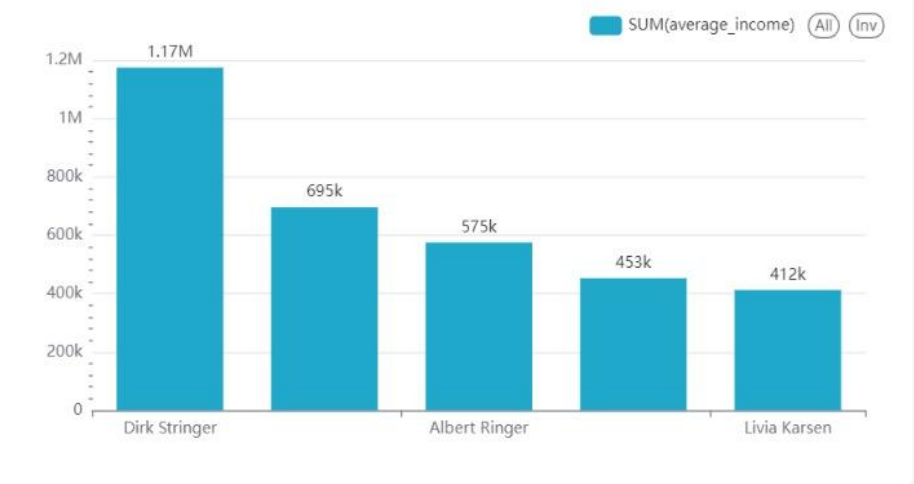
age_category

26-40 16-25 40+ All Inv

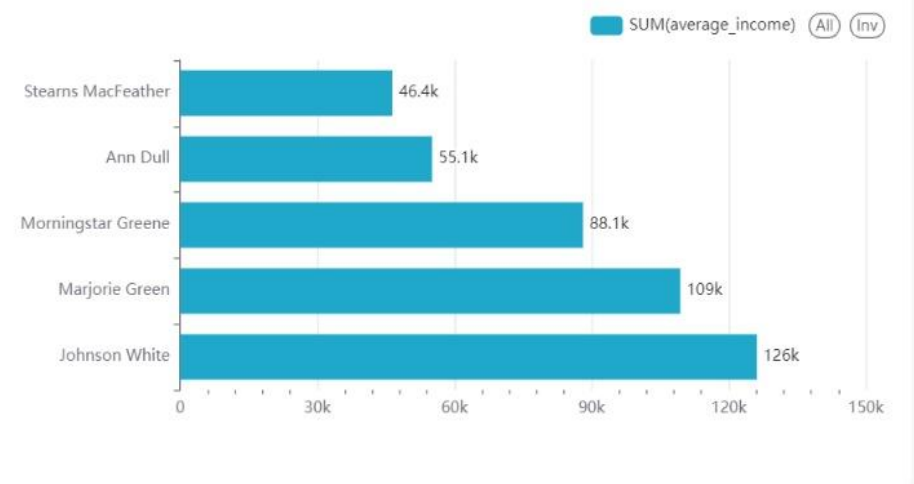


Следующий интересный график говорит нам о возрасте покупателей. Как видно из круговой диаграммы клиентов в возрасте 40 и более лет большинство.

5 лучших продавцов по средней выручке

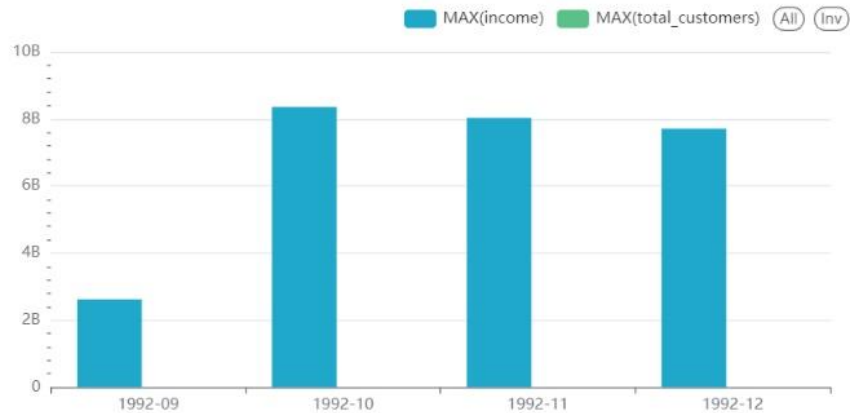


5 худших продавцов по средней выручке

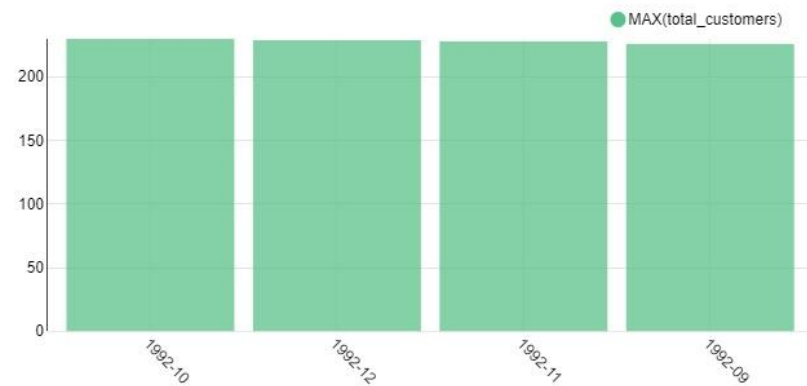


Следующий график демонстрирует 5 наиболее успешных и отстающих продавцов с точки зрения их средней выручки

income_by_month



customers_by_month



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 присутствует в виде исключения, так как отчетность началась не с начала месяца.

**Спасибо за
внимание!**

