

Продажи

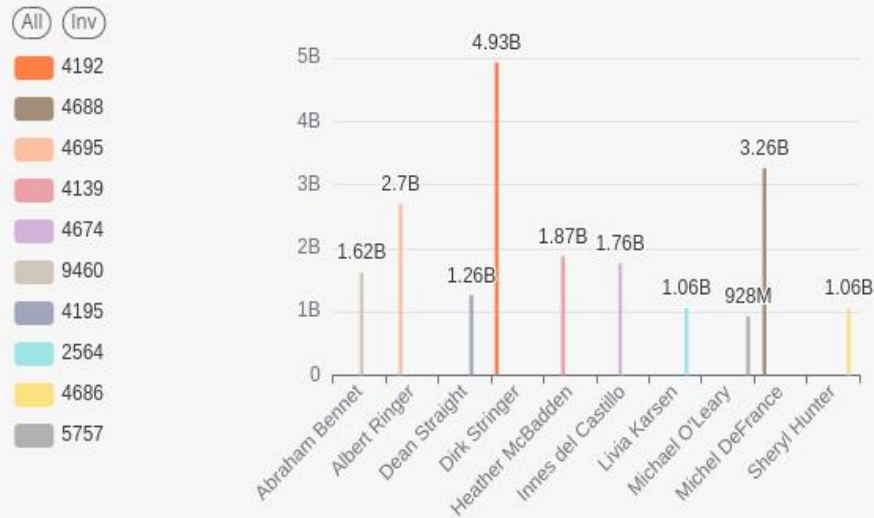
Анализ активности покупателей и работы отдела продаж



Анализ отдела продаж

График №1 отображает информацию по 10 лучшим продавцам

десять лучших продавцов



Можно увидеть что лучшим продавцом стал тот у которого был не самый высокий показатель по количеству продаж.

Вывод : лучший продавец продавал скорее всего один из самых дорогих и популярных товаров.

График №2 отображает информацию о продавцах, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки

продавцы, с наименьшей средней выручкой

SUM(average_income) All Inv

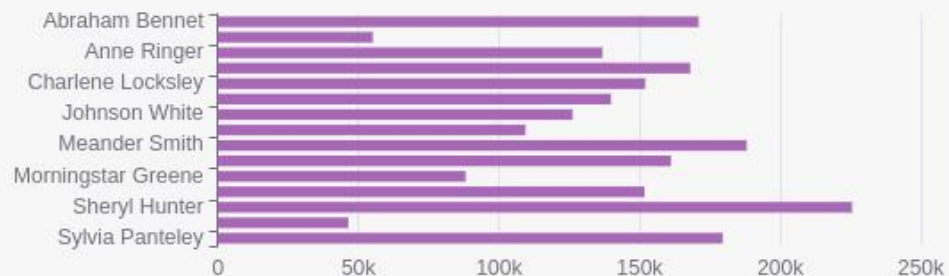
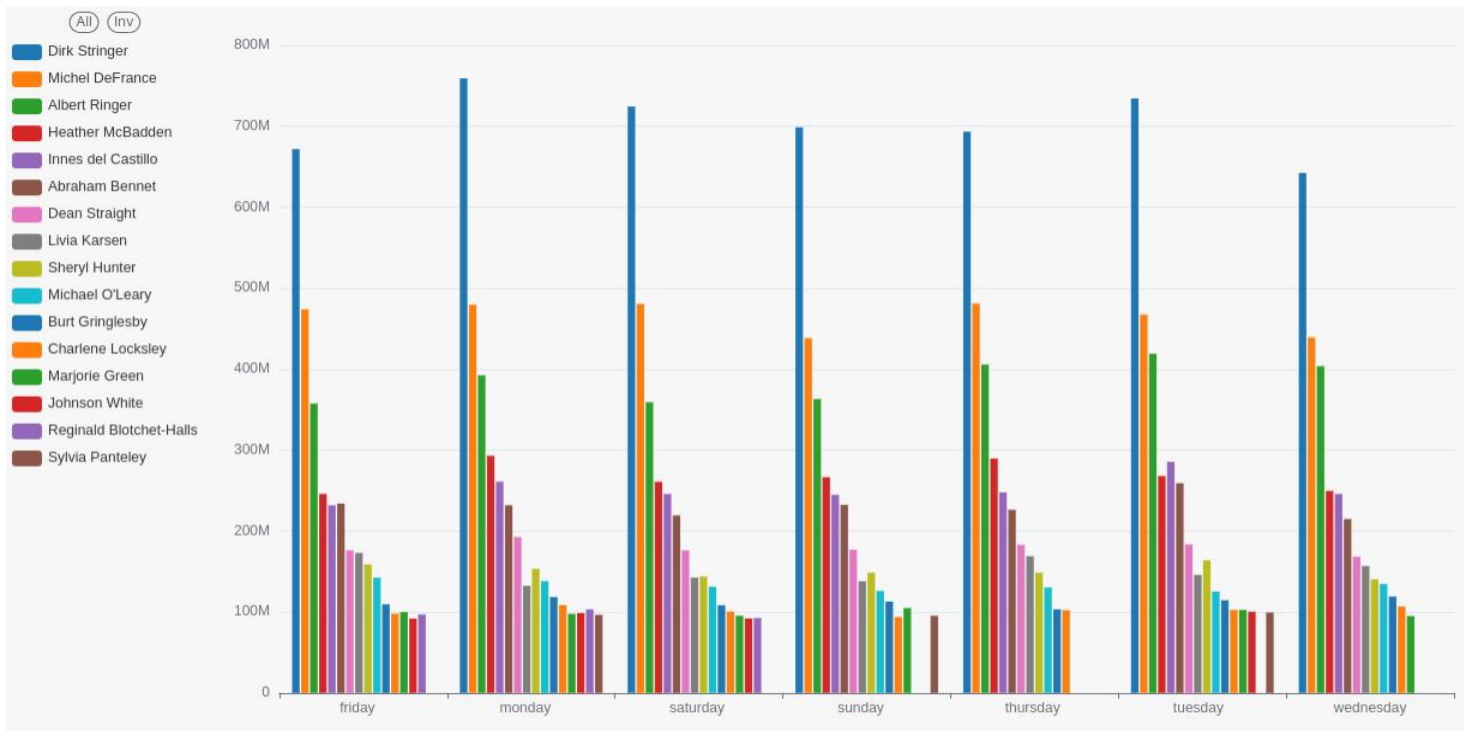


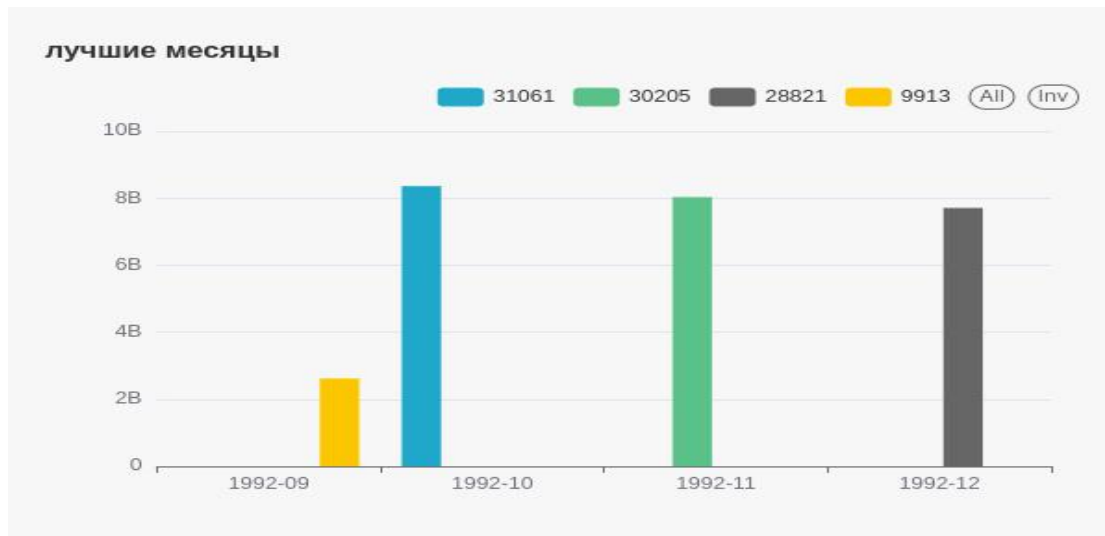
График №3 отображает информацию о выручке по дням недели и выручке по каждому продавцу



Вывод: самый прибыльные дни были понедельник и вторник.

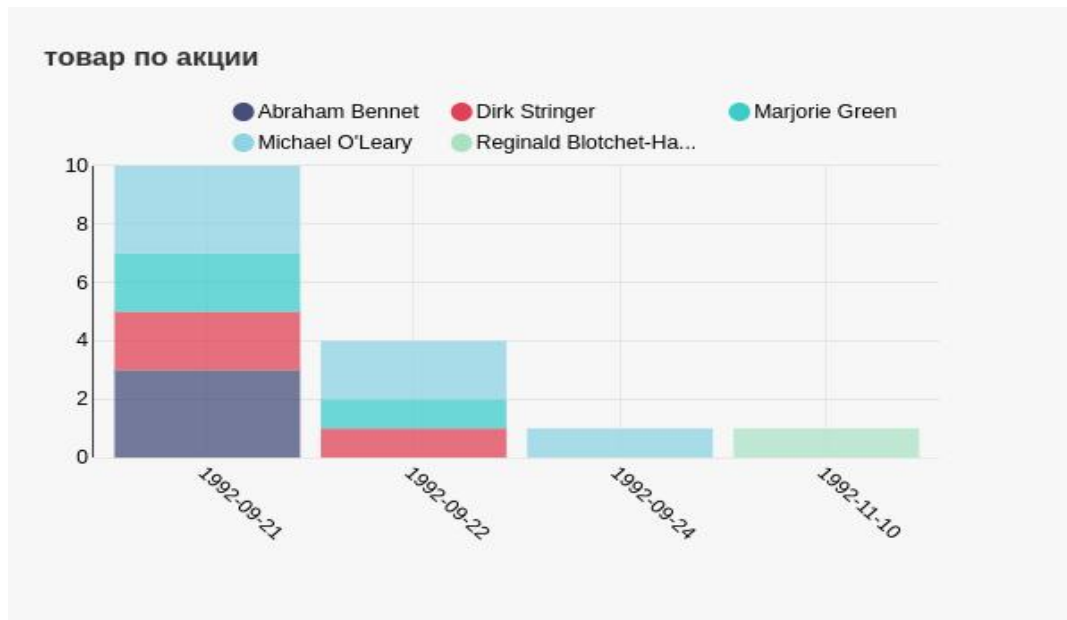
Анализ покупателей

График №4 отражает выручку по месяцам



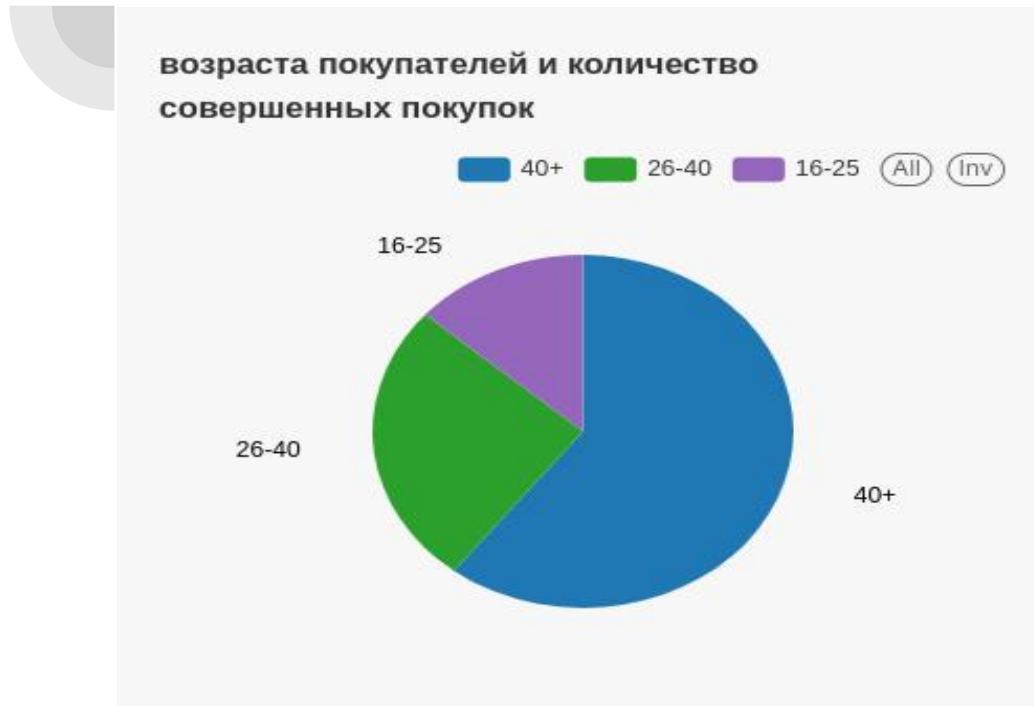
Вывод : основной пик продаж и приток покупателей приходится на октябрь

График №5 отражает количество покупателей, первая покупка которых была в дни проведения специальных акций



Вывод : товар продающийся по акции представляет интерес для большинства покупателей в первый день акции.

График №6 информация по возрастным группам покупателей : 16-25, 26-40 и 40+.



Вывод : на данном графике можно видеть что большую группу составляют покупатели категории 40+.