

Продажи

Анализ активности покупателей и работы отдела продаж



Анализ отдела продаж

График №1 отображает информацию по 10 лучшим продавцам

десять лучших продавцов

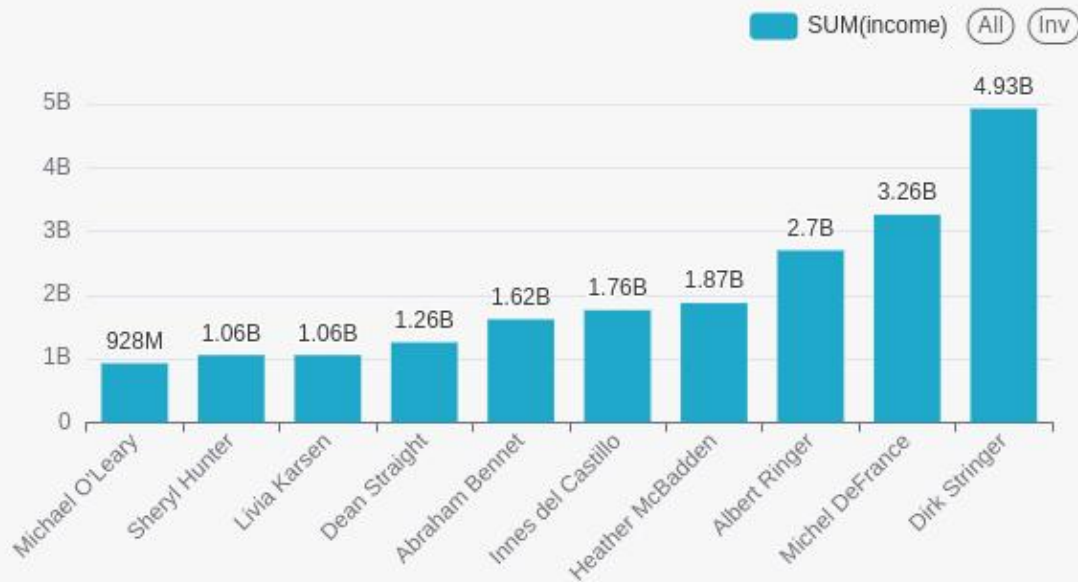


График №2 отображает информацию о продавцах, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки

продавцы с наименьшей средней выручкой

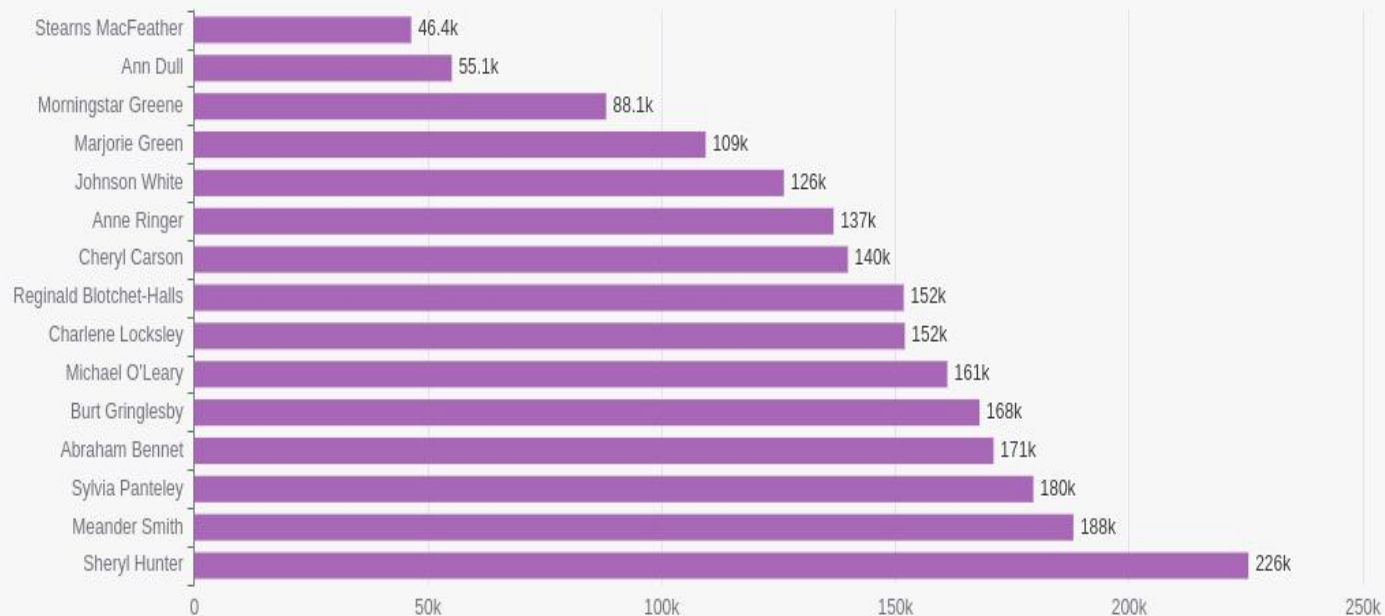
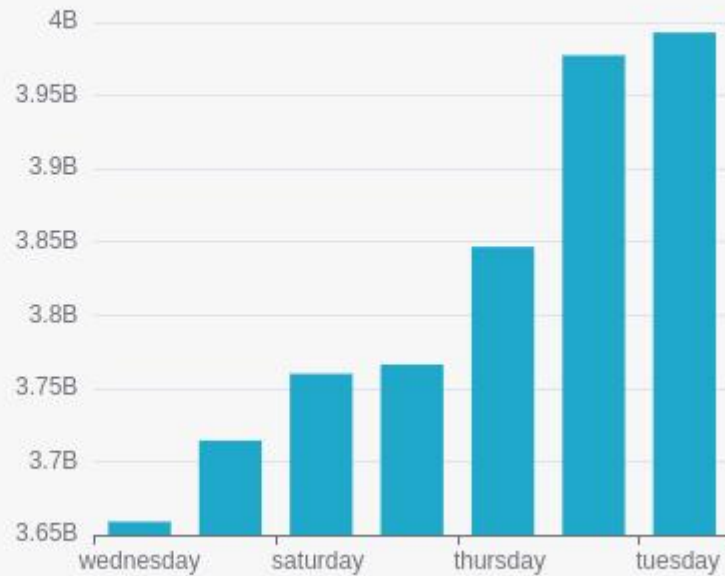


График №3 отображает информацию о выручке по дням недели

выручка по дням

☐ All ☐ Inv

■ SUM(income)



Анализ покупателей

График №4 отражает выручку по месяцам

лучшие_месяцы

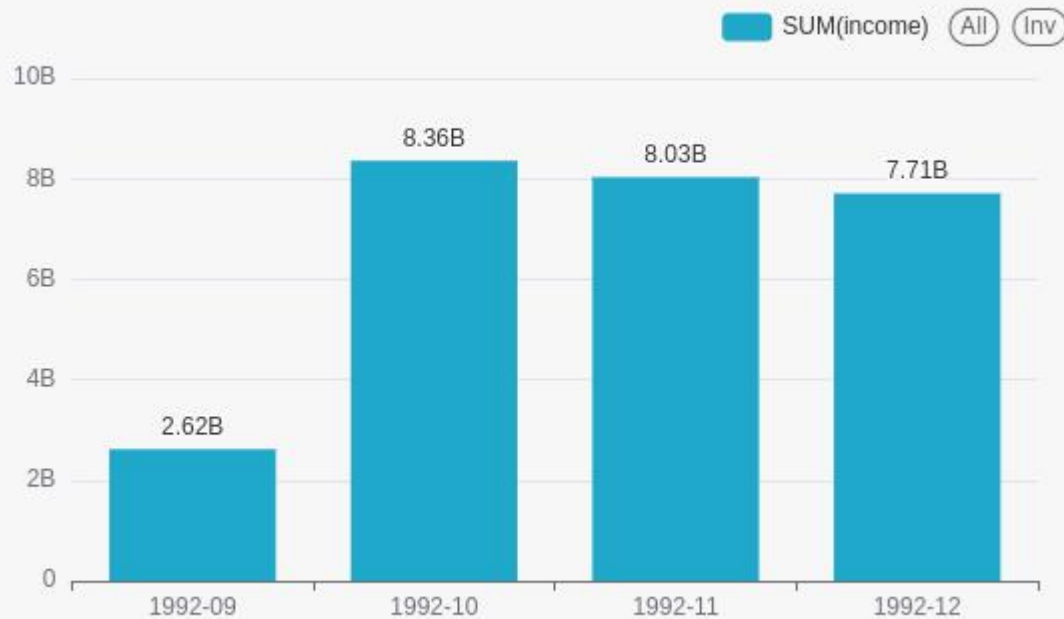


График №5 отражает количество покупателей, первая покупка которых была в дни проведения специальных акций

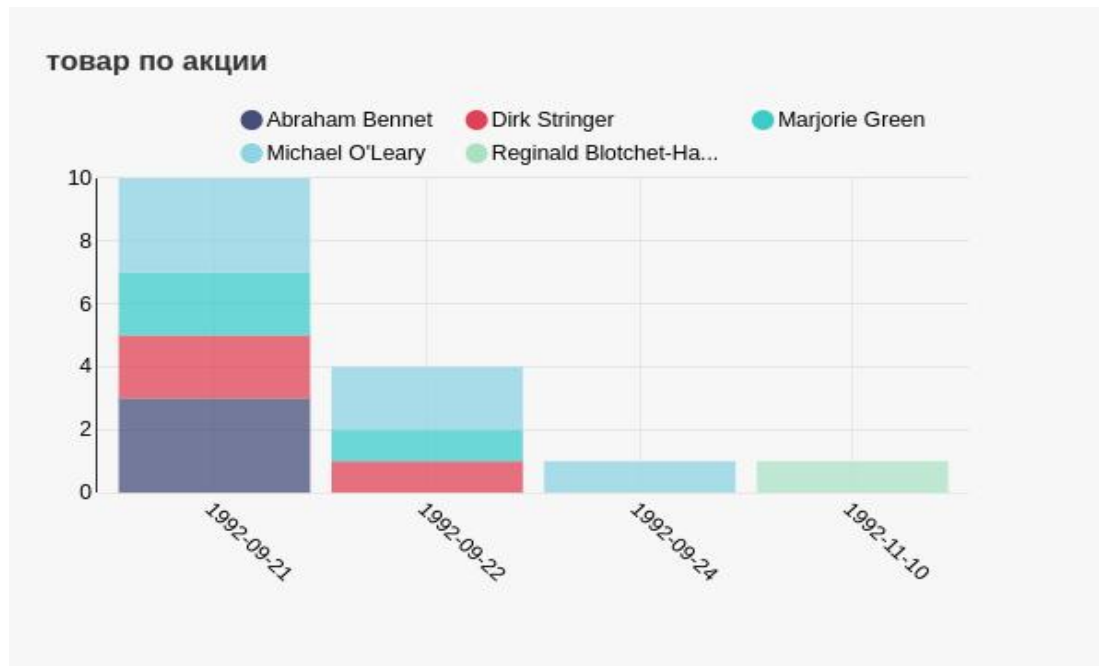
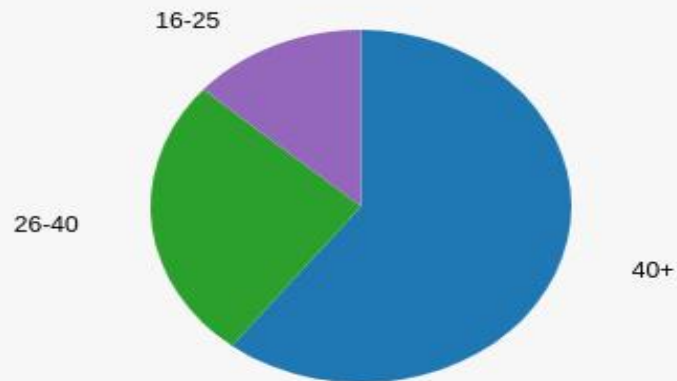


График №6 информация по возрастным группам покупателей : 16-25, 26-40 и 40+.

**возраста покупателей и количество
совершенных покупок**

40+ 26-40 16-25 All Inv





На основе вышеприведенных графиков можно провести небольшой анализ.

Касательно отдела продаж можно отметить что лучший продавец продавал скорее всего один из самых дорогих и популярных товаров.

И что самые прибыльные дни были понедельник и вторник.

Если рассматривать покупателей, то сразу бросается в глаза что большую группу составляют покупатели категории 40+ и самым активным и прибыльным месяцем был октябрь.

Так же можно заметить что товар продающийся по акции представляет интерес для большинства покупателей в первый день акции.

По всем этим отчетам можно сформулировать некоторые выводы.

Например в отделе продаж необходимо учитывать что акции на товары возможно лучше проводить в самые прибыльные дни.

Так же возможно необходимо провести оценку ассортимента за самый прибыльный и неприбыльный месяцы, что бы лучше понимать с чем связан резкий рост выручки.

<https://d05a8eea.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/4Awd0NEgnML/>