

Аналитика продаж



Цели презентации:

1. Анализ продавцов и покупателей
2. Анализ полученной выручки
3. Анализ проведения акций
4. Выявление рекомендаций по развитию

Обзор компании

19 759

Всего

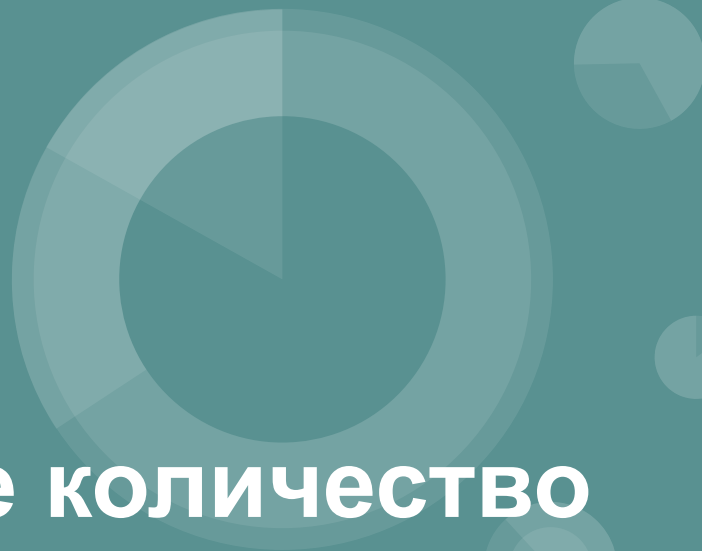
клиентов

100 000

Суммарное количество
сделок

504

Всего товарных единиц



Обзор компании

23

46,6

Штат
продажников
Средний возраст
покупателей



Средний чек по месяцам

269 087

Октябрь

265 894

Ноябрь

267 450

Декабрь



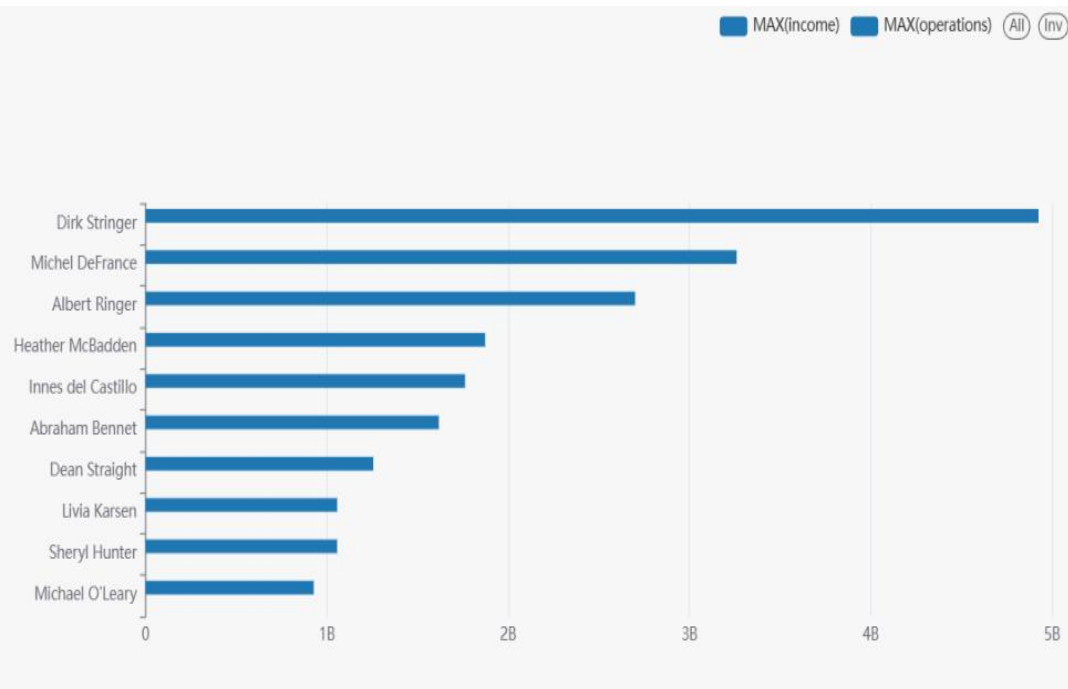
Топ 5 товаров по продажам

Mountain-100 Silver, 38	4 153 019 785
Road-350-W Yellow, 42	1 770 725 487
Road-450 Red, 58	1 743 203 461
Mountain-100 Black, 38	1 477 975 620
Road-550-W Yellow, 48	1 419 481 551





Анализ работы продавцов



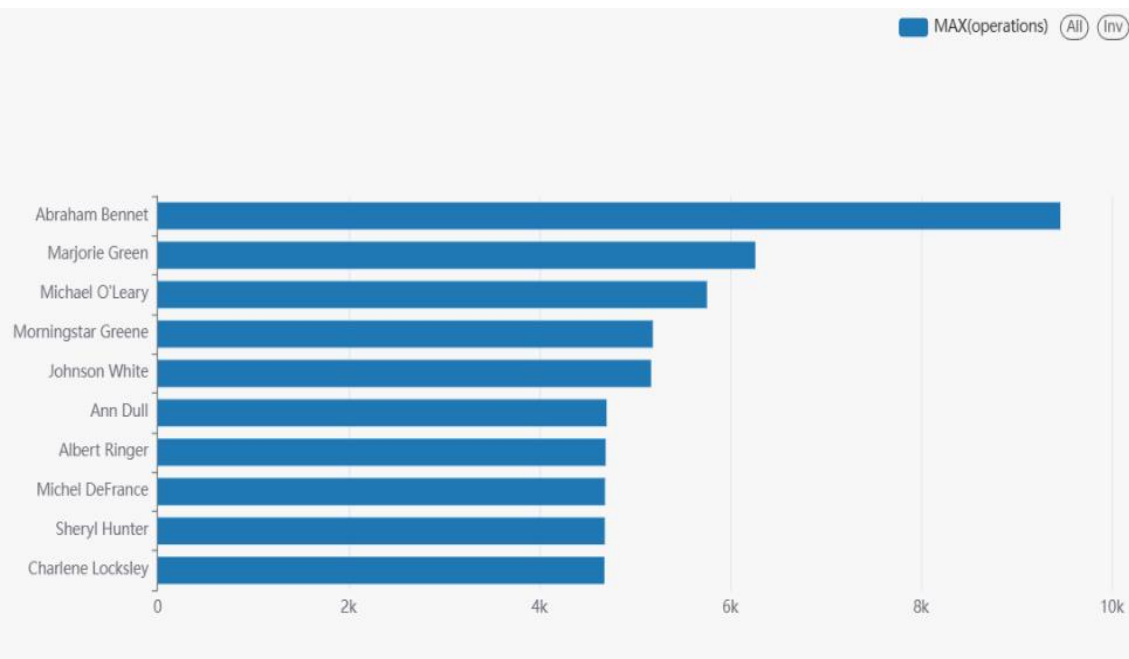
На слайде представлены 10 лучших продавцов по выручке

-Stringer, DeFrance и Ringer являются лучшими продавцами по выручке

-Stringer является абсолютным лидером, его разница с ближайшим коллегой составляет 1,68b



Анализ работы продавцов



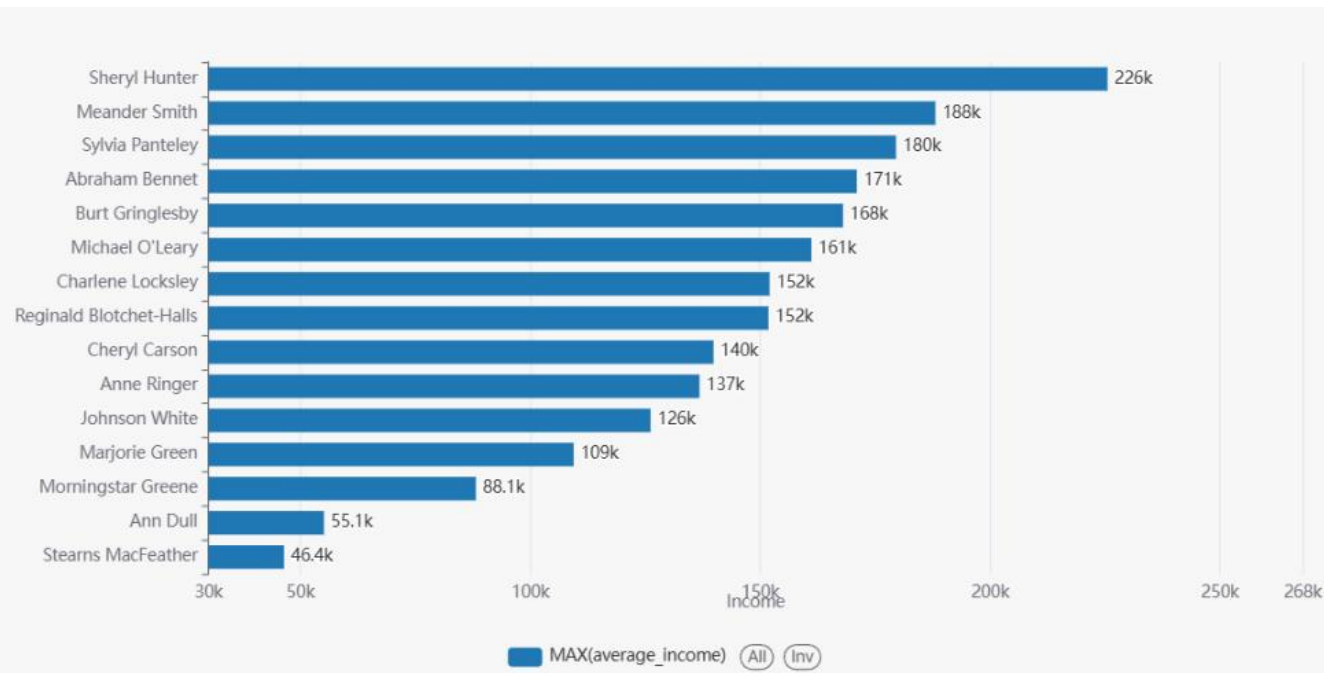
Здесь же представлены топ 10 лучших продавцов по количеству сделок

-Abraham Bennet является лидером по количеству проведенных сделок

-Корреляции между выручкой и кол-вом сделок не наблюдается



Анализ работы продавцов



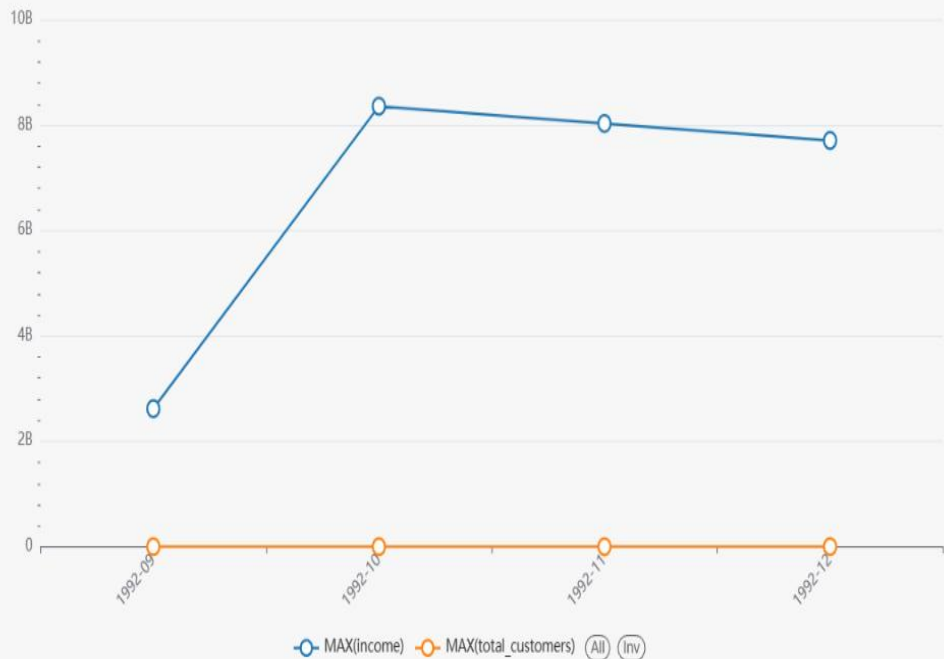
Продавцы, у которых
выручка является
ниже средней

-Показатель средней
выручки- 268k

Анализ продаж по месяцам



Выручка по месяцам



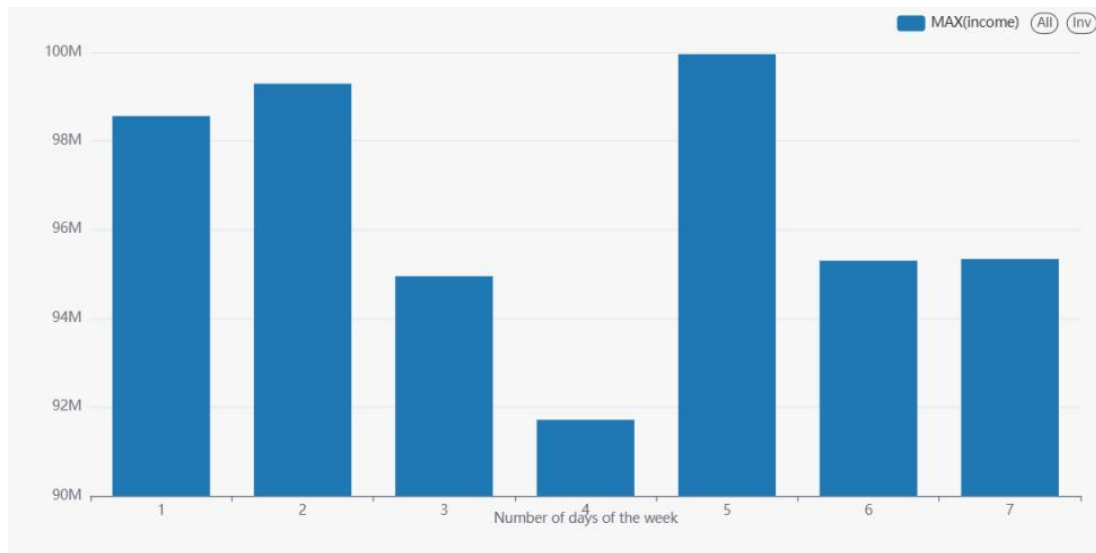
-С сентября по октябрь
наблюдается значительный рост

-Далее рост падает, но отклонение
не является значительным

-Можно предположить, что рост и
последующие высокие продажи
связаны с началом осеннего и
зимнего периода, что
спровоцировало дальнейший
устойчивый объем продаж



Анализ продаж по дням недели



Топ дней недели по выручке

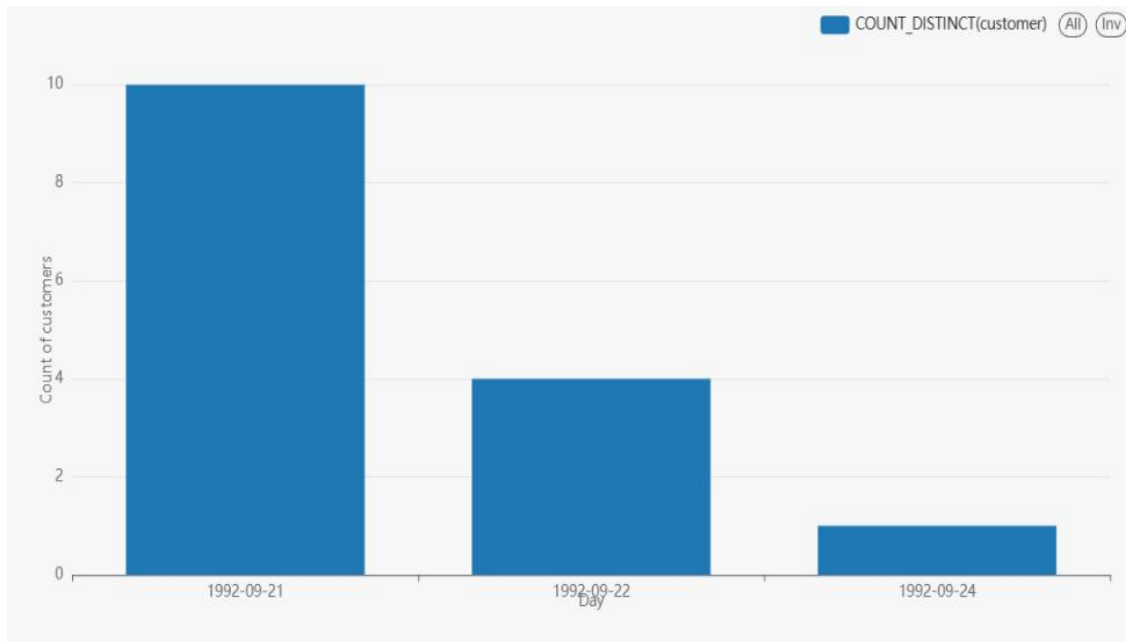
- Самыми прибыльными днями недели являются пятница, вторник и понедельник

- Такой грейд объясняется началом и окончанием рабочей недели

- В выходные объем продаж примерно одинаковый



Анализ привлекательности акций



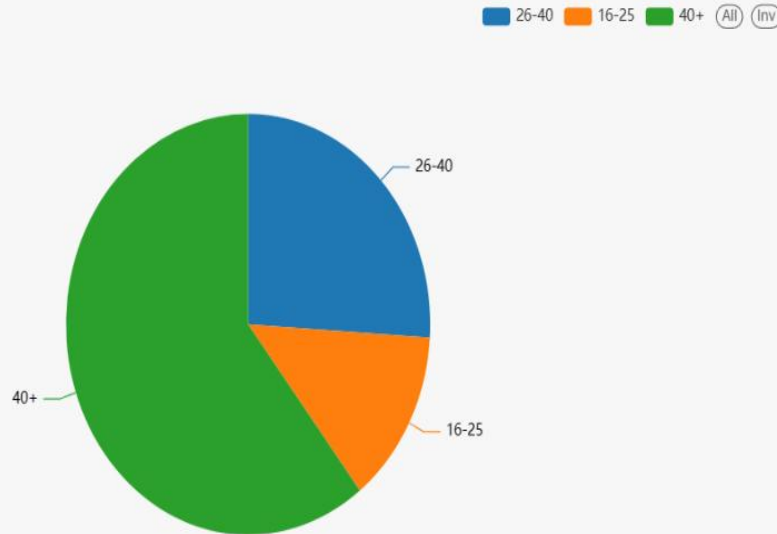
На графике показано, сколько людей привлекли акции, проведенные в сентябре

-Самое большое значение наблюдается в первый день акции, далее количество людей резко падает

-Следует пересмотреть целесообразность проведения последующих дней акции

Анализ возрастной категории покупателей

Диаграмма показывает целевую аудиторию покупателей



-Основная возрастная категория- люди 40+, она занимает более 50% покупателей

-Остальные категории примерно равны по величине



Рекомендации

- Поощрение лучших продавцов путем премирования
- Индивидуальные сессии по обучению сотрудников, которые отстают от нормы
- Полный пересмотр проведения акций, их продолжительности и наполнения.
- Привлечение остальных возрастных категорий. Например, проведением акций и скидок для студентов

С дашбордом можно ознакомиться по ссылке: [Sales project \(preset.io\)](https://preset.io/sales-project)