

# Проект “Продажи”

Хекслет

Аналитик:  
Стариков  
Иван

# Лучшие сотрудники

seller	☰ :   SUM(income)	☰ :   SUM(operations)	☰ :
Dirk Stringer	4.93B		4.19k
Michel DeFrance	3.26B		4.69k
Albert Ringer	2.7B		4.7k
Heather McBadden	1.87B		4.14k
Innes del Castillo	1.76B		4.67k
Abraham Bennet	1.62B		9.46k
Dean Straight	1.26B		4.2k
Livia Karsen	1.06B		2.56k
Sheryl Hunter	1.06B		4.69k
Michael O'Leary	928M		5.76k
Summary	20.4B		49.1k

Мы можем заметить, что лучшие десять продавцов обеспечивают примерно **80%** всей выручки.

Также мы видим, что количество сделок **не оказывает** сильное влияние на итоговую выручку с продажи.

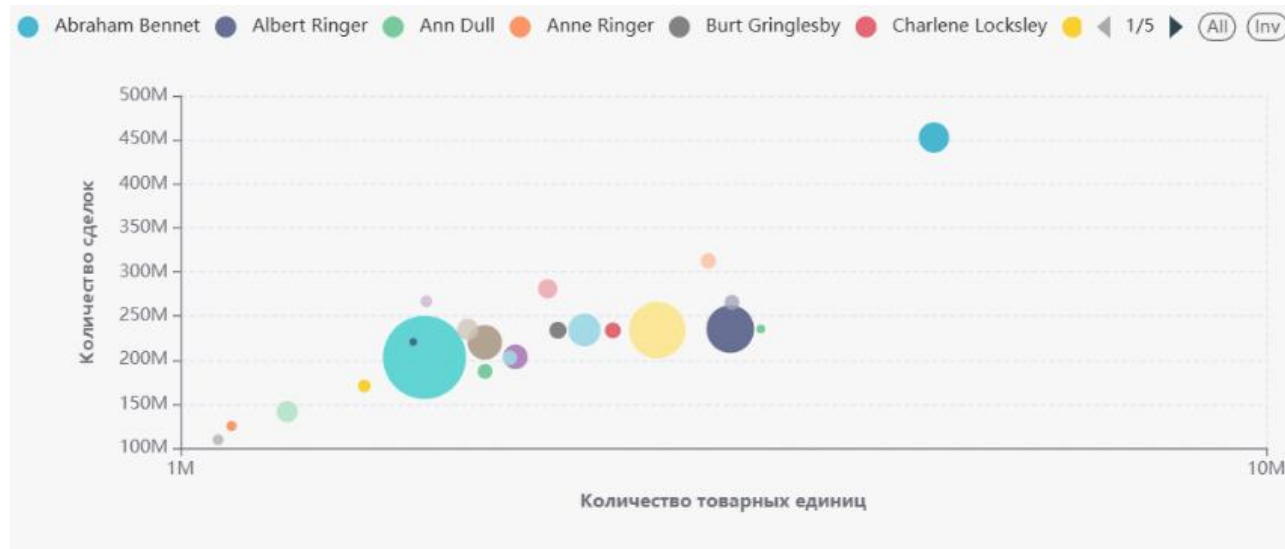
# Сотрудники, чья выручка ниже средней

seller	SUM(average_income)
Sheryl Hunter	226k
Meander Smith	188k
Sylvia Panteley	180k
Abraham Bennet	171k
Burt Gringlesby	168k
Michael O'Leary	161k
Charlene Locksley	152k
Reginald Blotchet-Halls	152k
Cheryl Carson	140k
Anne Ringer	137k
Johnson White	126k
Marjorie Green	109k
Morningstar Greene	88.1k
Ann Dull	55.1k

В таблице изображены сотрудники, чья средняя выручка **ниже** средней выручки по всем сотрудникам.

Возможно, это связано с тем, что сотрудники *начали работать недавно*, совершают *мало сделок* или продают *дешёвые товары*.

# Зависимость выручки сотрудников от количества сделок и проданных товаров

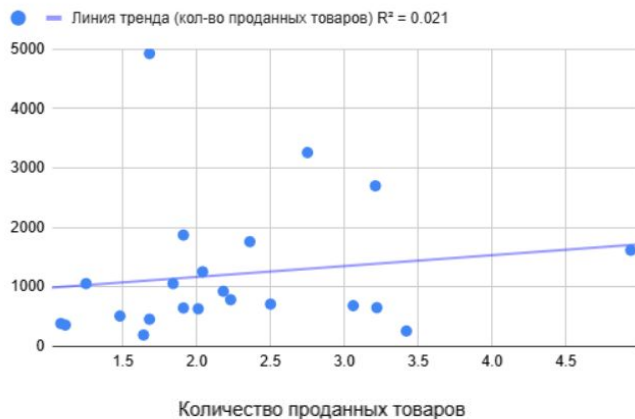


На графике видно **слабую зависимость** выручки от количества сделок и количества проданных товаров.

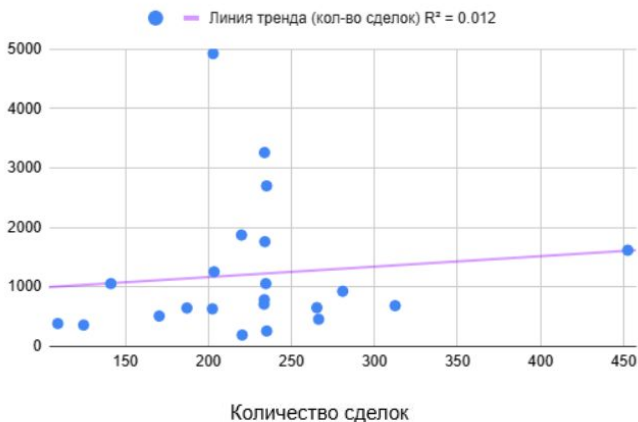
Мы можем предположить, что выручка сотрудника зависит именно от **цены** товаров, которые он продаёт.

# Зависимость выручки сотрудников от количества сделок и проданных товаров

Зависимость общей выручки от кол-ва проданных товаров (в миллионах)



Зависимость общей выручки от количества сделок (в миллионах)

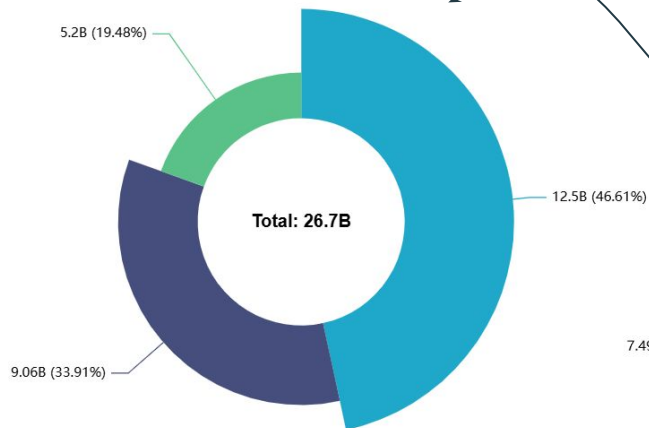
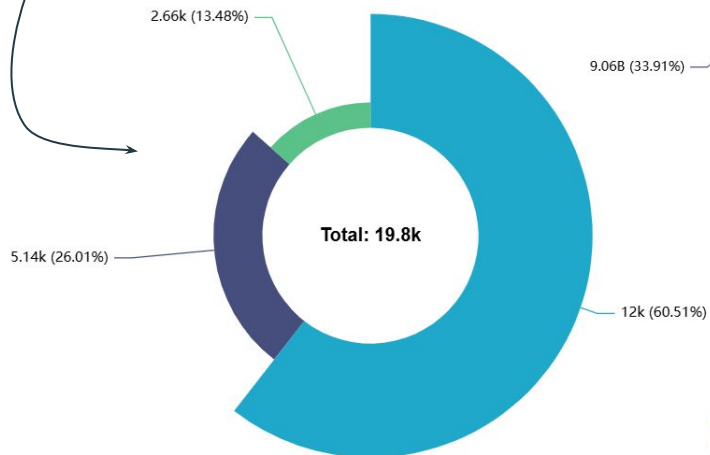


Построив графики зависимости общей выручки от количества проданных товаров и количества сделок, мы видим практически нулевые значения коэффициента детерминации.

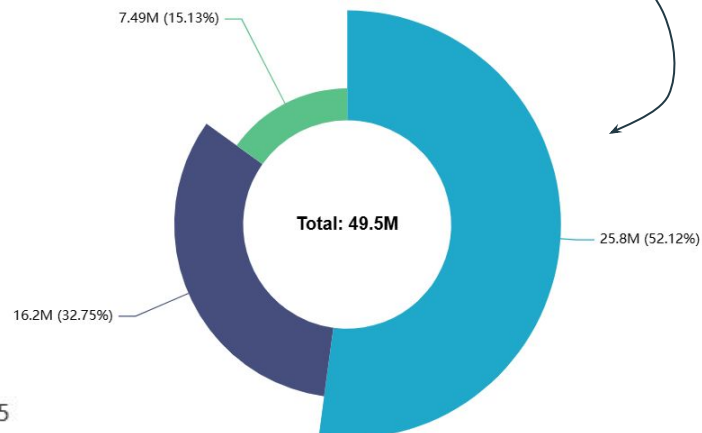
Значит, выручка **слабо** зависит от данных параметров.

# Кто наши покупатели?

Более половины (60%)  
покупателей попадают в  
возрастную группу 40+



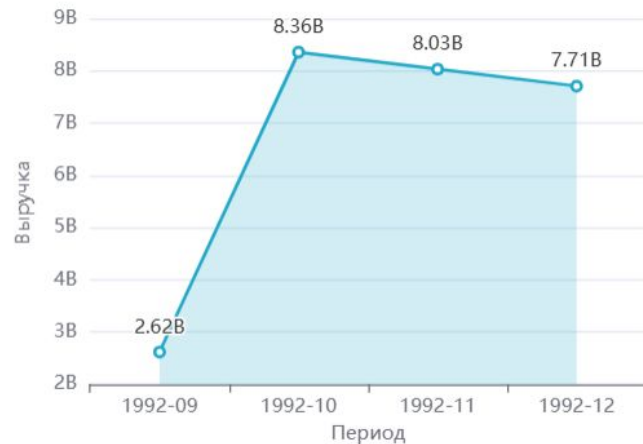
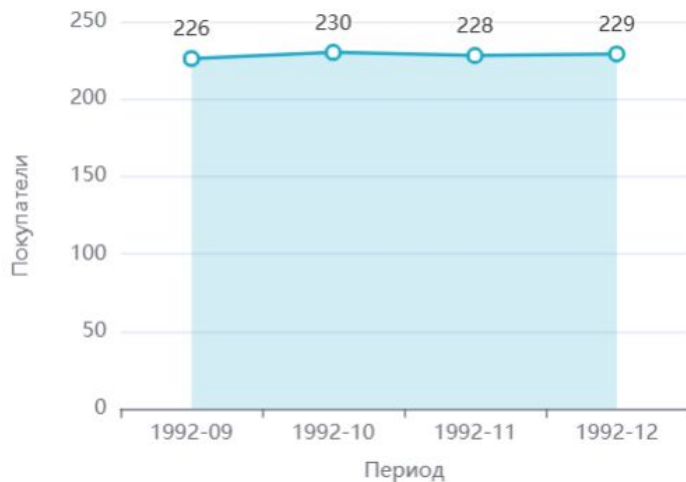
Однако, при просмотре  
количества купленных товаров  
и выручке для каждой группы,  
становится видно, что выручка,  
получаемая с остальных групп,  
выше.



40+ 26-40 16-25

# Как менялось количество клиентов?

Каждый месяц количество уникальных клиентов было примерно на **одном** уровне.



Начиная с октября, выручка стремительно **выросла**, и дальше пошла на **спад**.

Возможно, это связано с *появлением новых товаров*, или с тем, что покупатели начали покупать *дорогие товары*, либо стали покупать товары в *большем количестве*.

# Наши лучшие покупатели

customer	SUM(total_amount)	SUM(total_quantity)
Nathaniel Howard	3.67B	1.08M
Caleb Patterson	1.55B	1.06M
Jill Gomez	1.5B	882k
Melanie Russell	1.3B	385k
Thomas Martinez	1.26B	1.12M
Harold Subram	988M	1.33M
Katrina Sharma	920M	674k
Ethan Lal	884M	385k
Gabriella Rivera	775M	717k
Edwin Deng	652M	267k

Данная таблица подтверждает, что на **выручку** в первую очередь *влияет цена товара*.

Например, у **Harold Subram** товаров куплено больше, чем у **Nathaniel Howard**, однако выручки, полученные с них обоих, отличаются практически *в 4 раза*.



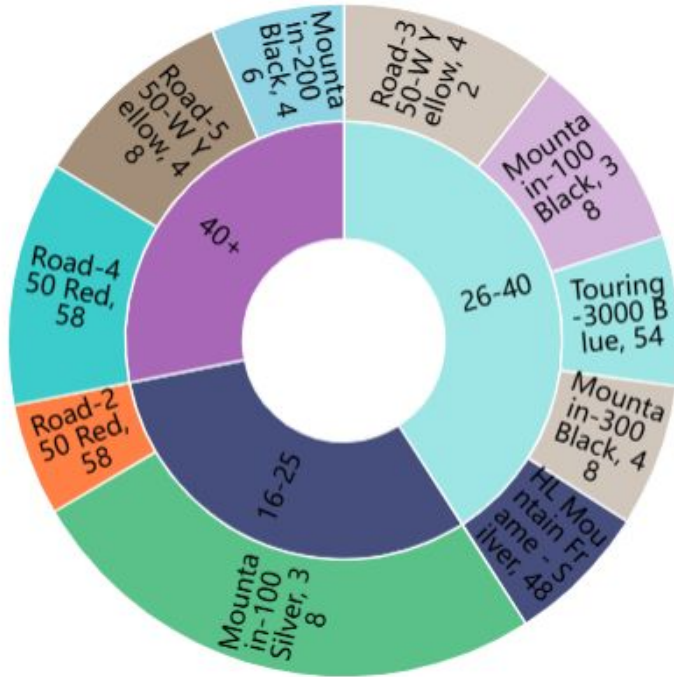
# Самые продаваемые товары

product_name	SUM(total_amount)	SUM(quantity)
Mountain-100 Silver, 38	4.15B	1.22M
Road-350-W Yellow, 42	1.77B	1.04M
Road-450 Red, 58	1.74B	1.2M
Mountain-100 Black, 38	1.48B	438k
Road-550-W Yellow, 48	1.42B	1.27M
Touring-3000 Blue, 54	1.12B	1.52M
HL Mountain Frame - Silver, 48	1.09B	797k
Mountain-300 Black, 48	1.07B	993k
Mountain-200 Black, 46	915M	399k
Road-250 Red, 58	772M	316k

Самый продаваемый товар (по выручке) - это **Mountain-100 Silver, 38**

Далее мы рассмотрим вклад *каждого* товара, а также рассмотрим, какие товары пользуются *спросом* у различных *групп клиентов*.

## Популярные товары по возрастным группам



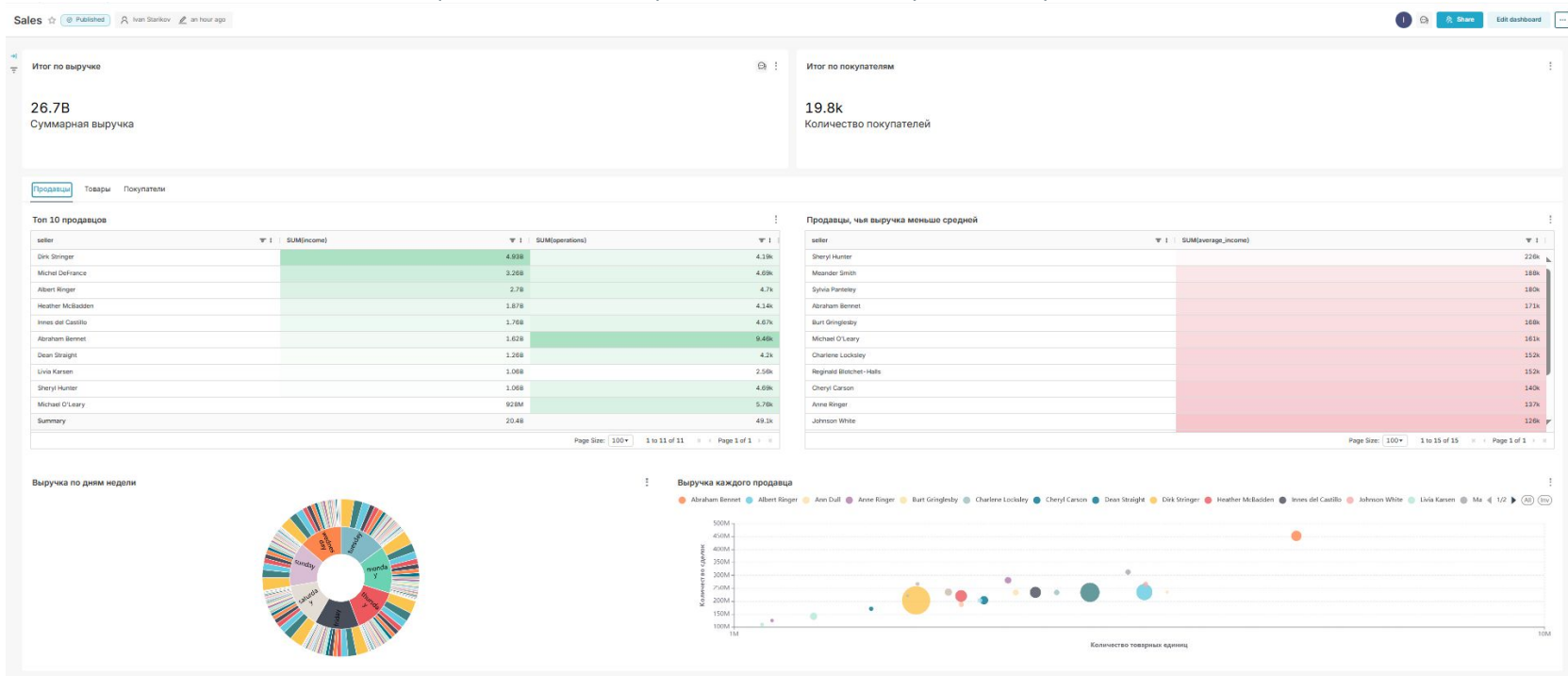
В группе 16-25, лидирует товар **Mountain-100 Silver, 38** (с большим отрывом), а также **Road-250 Red, 58**.

В группе 26-40 все лидирующие товары находятся примерно на одном уровне, можно выделить топ-3 самых популярных товара этой группы: **Road-350-W Yellow, 42**, **Mountain-100 Black, 38** и **Touring-3000 Blue, 54**.

В группе 40+ сильно выделяются три товара: **Road-450 Red, 58**, **Road-550-W Yellow, 48** и **Mountain-200 Black, 46**.

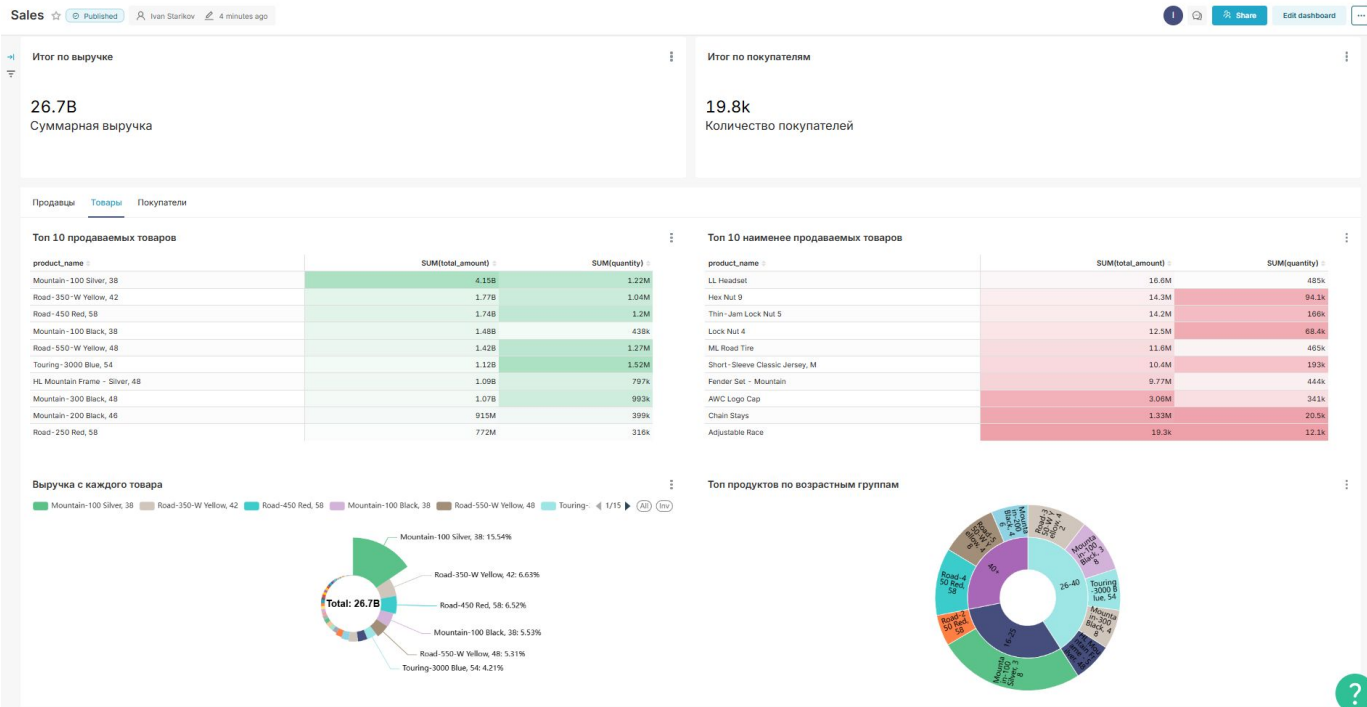
# Дашборд

[https://e43fc90c.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/11/?native\\_filters\\_key=8HO4QZT6qP5A6t7wuuxNchAq9-u1PhFu1BCwX0HFK8p5hHDvXvop8zh18taELaFd](https://e43fc90c.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/11/?native_filters_key=8HO4QZT6qP5A6t7wuuxNchAq9-u1PhFu1BCwX0HFK8p5hHDvXvop8zh18taELaFd)



# Дашборд

[https://e43fc90c.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/11/?native\\_filters\\_key=8HO4QZT6qP5A6t7wuuxNchAq9-u1PhFuIBCwX0HFK8p5hHDvXvop8zh18taELaFd](https://e43fc90c.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/11/?native_filters_key=8HO4QZT6qP5A6t7wuuxNchAq9-u1PhFuIBCwX0HFK8p5hHDvXvop8zh18taELaFd)



# Дашборд

https://e43fc90c.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/11/?native\_filters\_key=8HO4QZT6qP5A6t7wuuxNchAq9-u1PhFulBCwX0HFK8p5hHDvXvop8zh18taELAfD

