

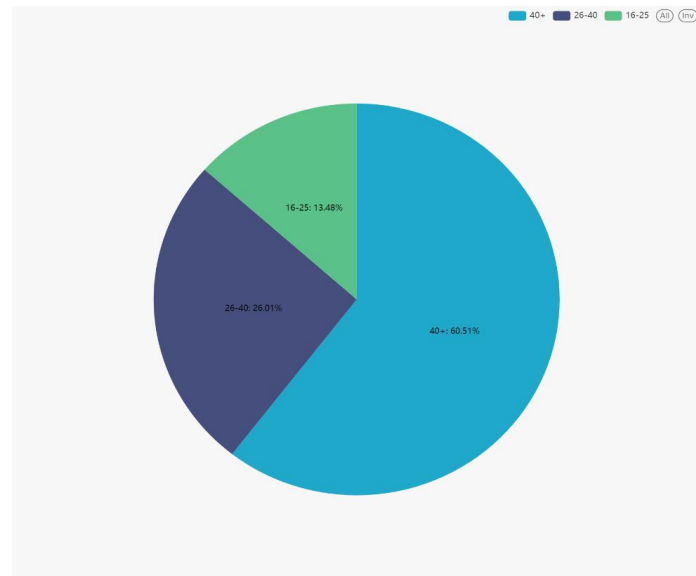
Анализ динамики выручки магазина N

Евдокимов Александр



Возрастная группа посетителей магазина N

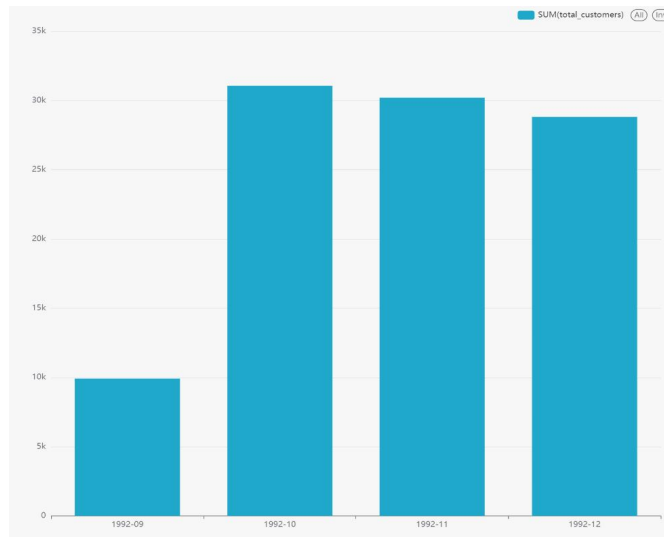
Как видно из графика основной группой покупателей являются люди возрастной группы от 40 до 60, на втором месте покупатели от 26 до 40 и на третьем месте люди возрастной группы от 16 до 25. Данный график показывает что магазин N не пользуется популярностью у людей самой младшей возрастной группы. Следует произвести анализ предпочтений, а также провести PR-кампанию по привлечению данной возрастной группы в магазин N





Анализ квартальной посещаемости магазина N

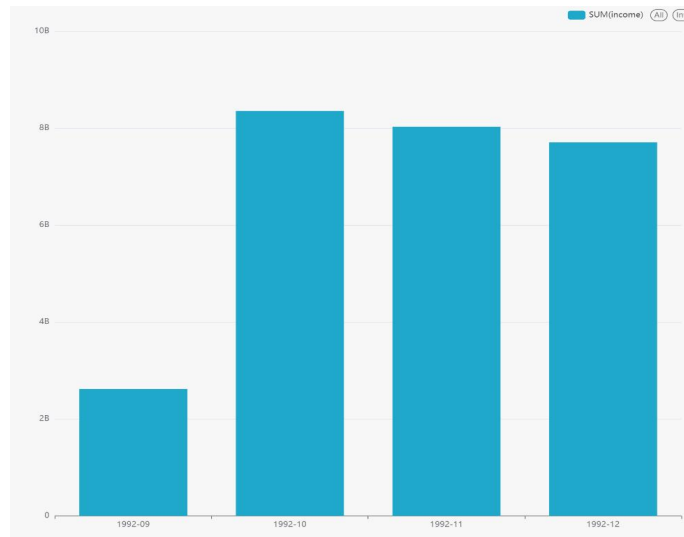
На графике представлена посещаемость магазина N в период с сентября по декабрь 1992 года. Как видно из графика наибольшая посещаемость пришлась на октябрь, а наименьшая на сентябрь. В ходе анализа удалось установить что данная ситуация сложилась из-за праздника 1 сентября. Большая часть аудитории была занята детьми что снизило их покупательскую способность в этот период. Но в дальнейшем ситуация в период с октября по декабрь оставалось примерно на одном уровне с тенденцией к падению в связи с праздником Новый Год.





Анализ квартальной выручки магазина N

На графике представлена выручка магазина N в период с сентября по декабрь 1992 года. Как видно из графика наибольшее значение выручки пришлось на октябрь, а наименьшая на сентябрь. Данная ситуация был объяснена на предыдущем слайде. При сравнении двух графиков видно линейную зависимость посетивших магазин и потративших в нем деньги. Из этого можно предположить что покупательская группа была одной и той же в течении всего рассматриваемого квартала.





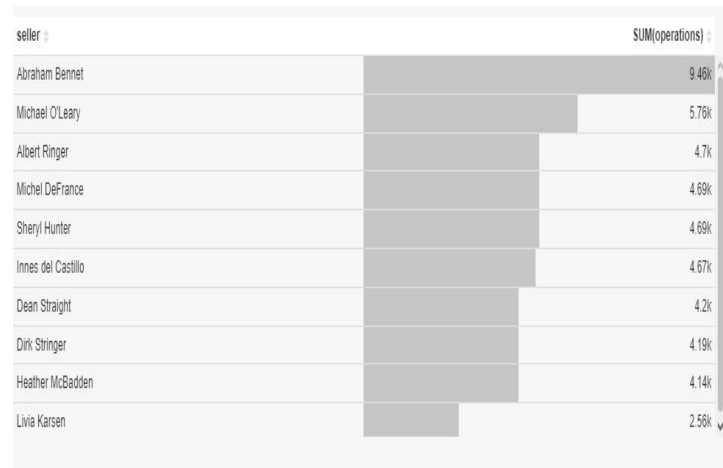
Анализ персонала магазина N (продавцы)

Данный отчет представляет собой анализ работы продавцов как в течении недели так и за весь период их рабочей деятельности и будет включать в себя их выручку, количество сделок, а также их популярность среди покупателей.



Топ-10 по заказам

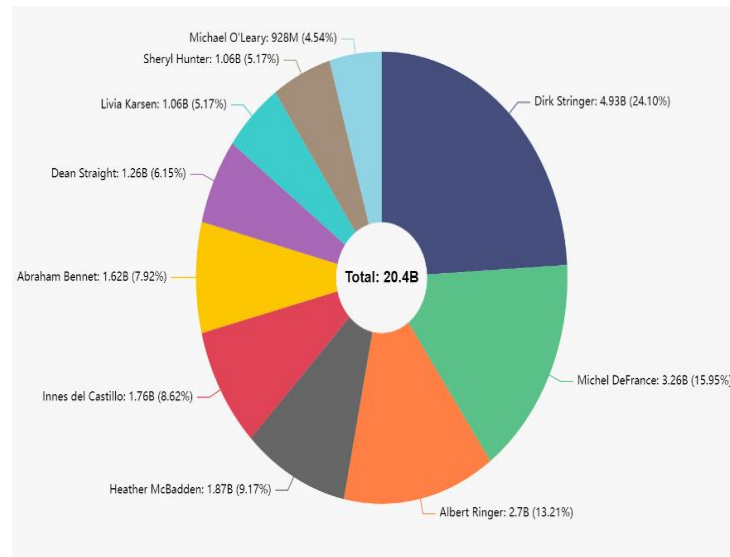
Как видно из приведенных данных самым активным продавцом является Avraham Bennet. Он грамотный специалист своего дела и его следует поощрить премией за проделанную работу. А также провести беседу с персоналом и выделить всех остальных сотрудников указанных в этом списке.





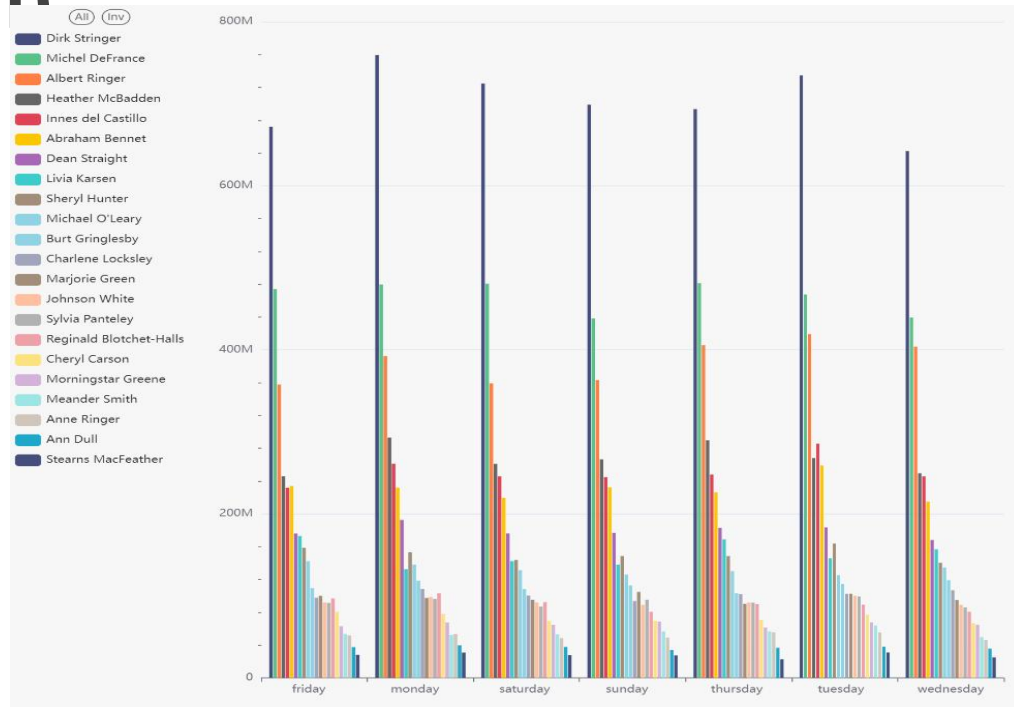
Топ-10 по прибыли

Данные представленные на этом графике наглядно показывают долю и процент принесенной выручки продавцами упомянутых на предыдущем слайде. Стоит отметить что хоть Avraham Bennet и является первым по количеству завершенных заказов, но по принесенной выручке абсолютным лидером является Dirk Stinger. Этот продавец хоть и не так коммуникабелен как Avraham Bennet, зато его дар убеждения позволяет ему продавать наиболее дорогие товары. Стоит отметить данного продавца и поощрить его повышением зарплаты.



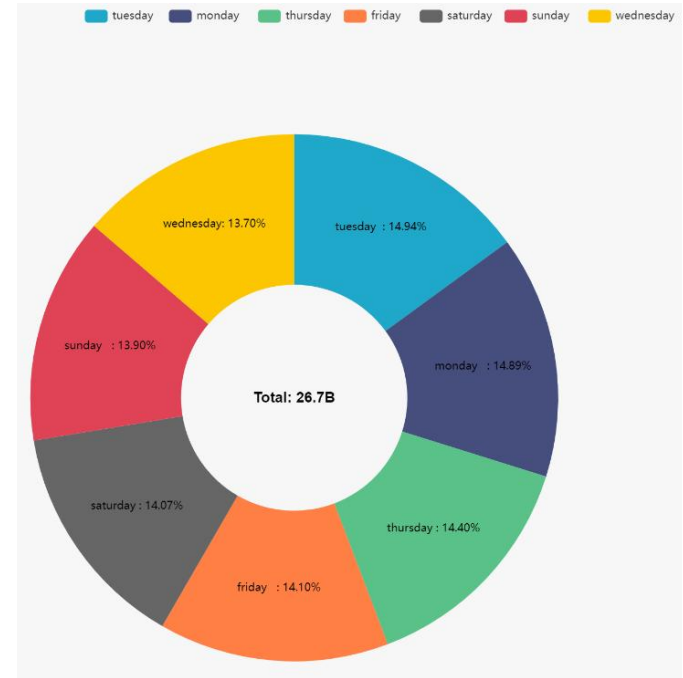
Анализ работы Топ-10 продавцов в течении недели(1)

Как видно из графика в течении недели топ-10 продавцов магазина N работают примерно в одном темпе. Тройка самых исполнительных: Dirk Stinger, Michel DeFrance, Albert Ringer. Наибольший процент выручки магазина составляют сделки этих продавцов.



Анализ работы Топ-10 продавцов в течении недели(2)

Данный график представляет недельную выручку магазина N, а также процентную долю каждого дня этой выручки. Как видно из графика выручка в течении дня примерно одинаковая в течении всей недели. Это говорит о том что в течении недели покупательская способность и работа персонала не ослабевает в этот период времени.



Продавцы сентября

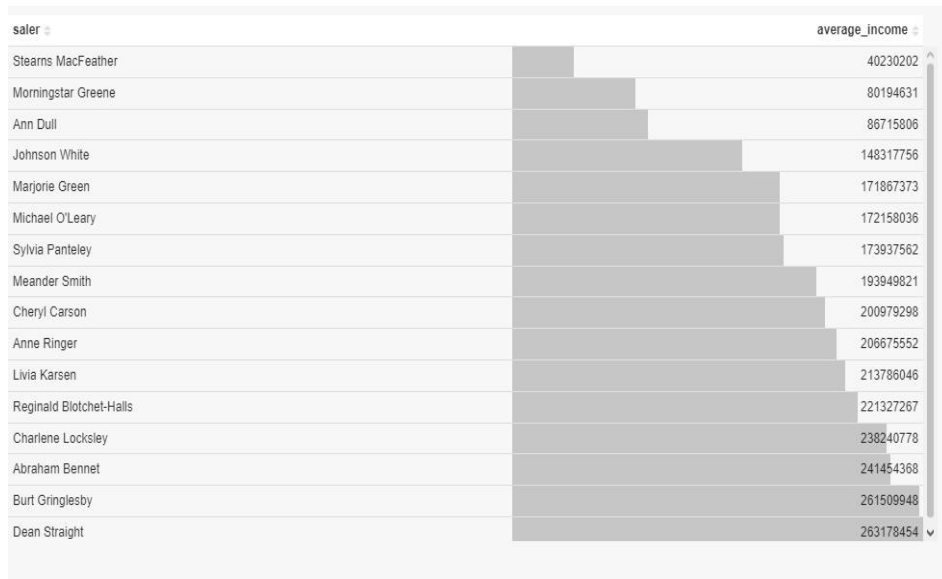
Ввиду спада покупательской активности магазина N большинство сотрудников ушли в отпуск. Оставшиеся 4 продавца разделили между собой нагрузку магазина. На графике приведена структура распределения покупателей между продавцами сентября. Самым популярным среди продавцов оказался Michael O'Leary. Покупатели отзывались о нем как о вежливом и обходительном сотруднике. Следует поощрить данного сотрудника премией и повесить его фото на доску лучший сотрудник месяца.





Продавцы магазина N чья выручка ниже среднего.

И наконец о грустном. На графике приведены 10 продавцов чья средняя выручка ниже средней выручки всего магазина. Следует отметить что среднюю выручку магазина N составляют такие продавцы как Dirk Stinger, Michel DeFrance, Albert Ringer у которых количество сделок не так велико, но доход относительно этих сделок определяет больше половины выручки магазина. Представленным в таблице продавцам следует уделить внимание в части добросовестного исполнения своих обязанностей, а также провести анализ их покупательской аудитории для определения их покупательской способности.





Спасибо за внимание!

Preset:

https://8a26b5db.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/11/?native_filters_key=QmbfIWDuJftUCScQhaDerBGfm4yr-O2-m3aT4_0FaULg2qK55ScV0NJSE48GVf1p