

# “Продажи”

---

Результаты анализа данных отдела продаж

ссылка на дашборд:

[https://51c532e0.eu5a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native\\_filters\\_key=YvzPWKbMQMvrOu-HG9G\\_Diui4svk0OE\\_DwH1wSQBGuOoqfz.JeLlxWBoSk3TmVFOT](https://51c532e0.eu5a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=YvzPWKbMQMvrOu-HG9G_Diui4svk0OE_DwH1wSQBGuOoqfz.JeLlxWBoSk3TmVFOT)

# Вкратце о проекте

## Цели и задачи:

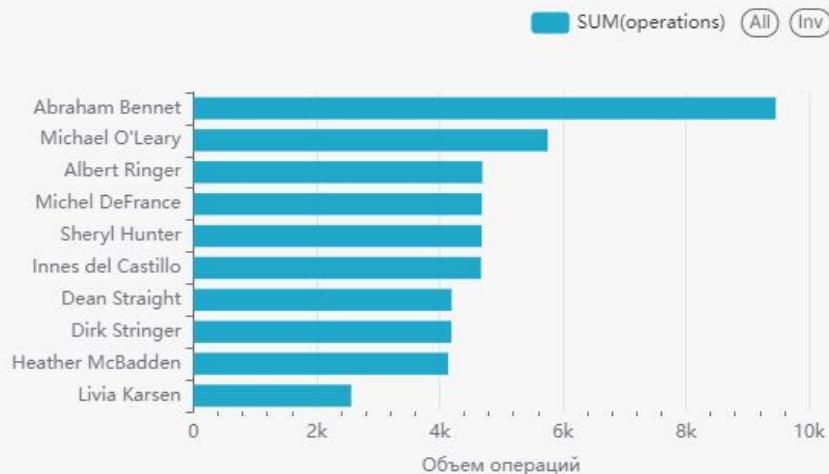
- провести анализ данных отдела продаж, включая данные о работниках и данные о покупателях
  - средствами sql-запросов сформировать необходимые датасеты
  - построить графики и сформировать дашборд в Preset
  - выделить ключевые метрики и показатели

# Анализ данных о работниках

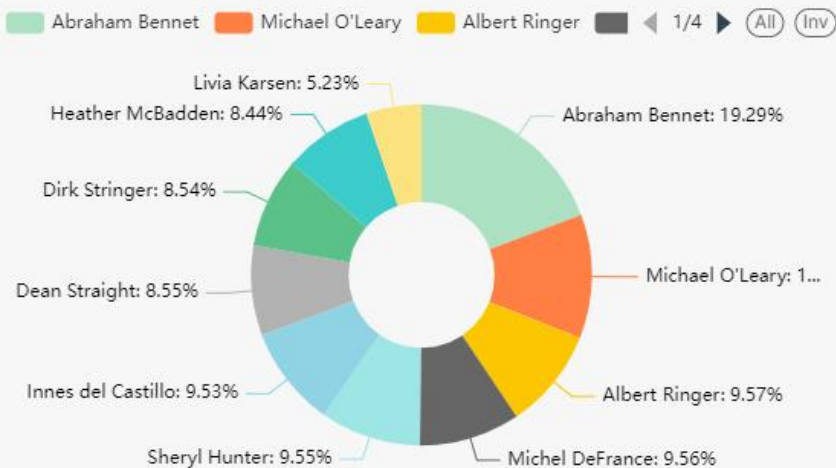
---

# Рейтинг продавцов по объему операций

## Рейтинг по операциям



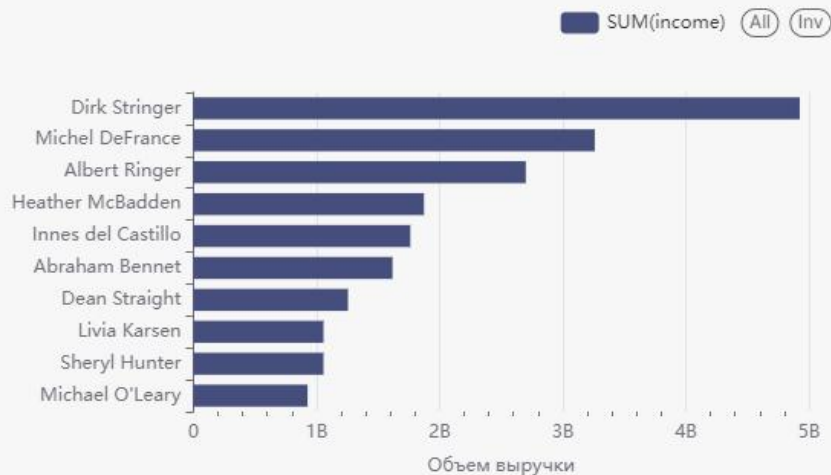
## Доля по операциям



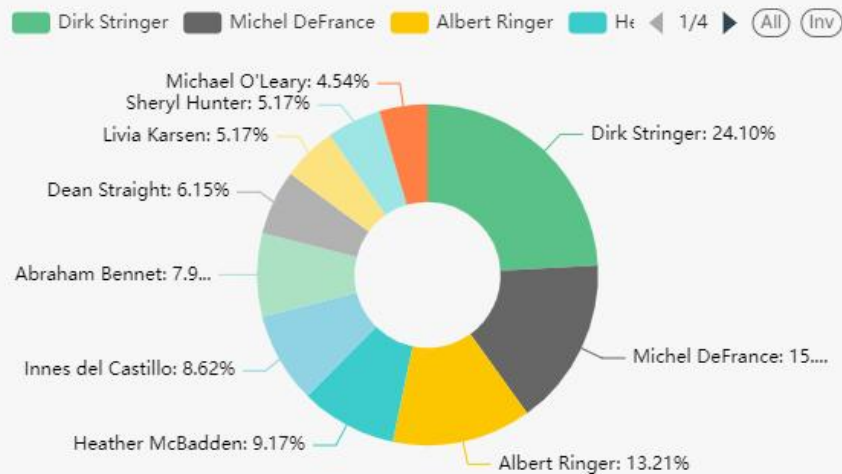
**Резюме: продавец Abraham Bennet лидирует по объему операций, объем операций составляет 19%**

# Рейтинг продавцов по объему выручки

## Рейтинг по выручке



## Доля по выручке



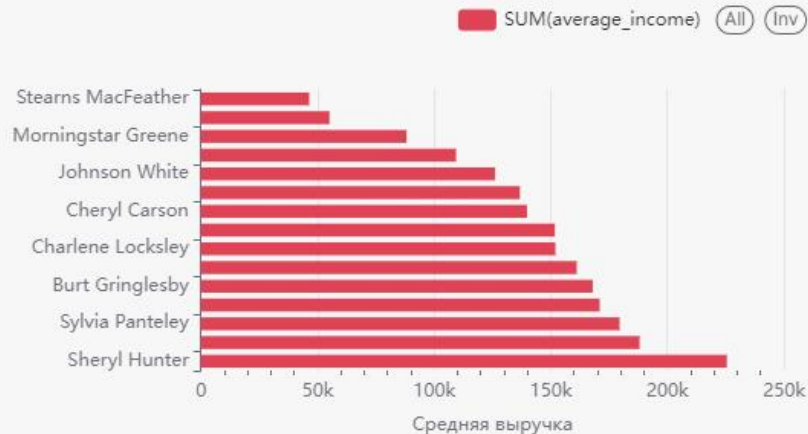
**Резюме: продавец Dirk Stringer лидирует по объему выручки, объем выручки составляет 24%**

**Интересная особенность:** большой объем выполненных операций не означает, что сотрудник принес больше суммарной выручки компании. Например, сотрудник **Abraham Bennet** со значительным отрывом лидирует по объему операций, но по объему выручки находится в середине рейтинга, а сотрудник **Dirk Stringer** лидирует по объему выручки, но по объему операций находится внизу рейтинга. Таким образом, для оценки эффективности работы сотрудника лучше использовать объем выручки, чем объем операций в качестве метрики.

# Рейтинг продавцов по средней выручке по операциям

Рейтинг продавцов со средней выручкой по операциям ниже средней выручке по всем операциям

Средняя выручка по всем операциям

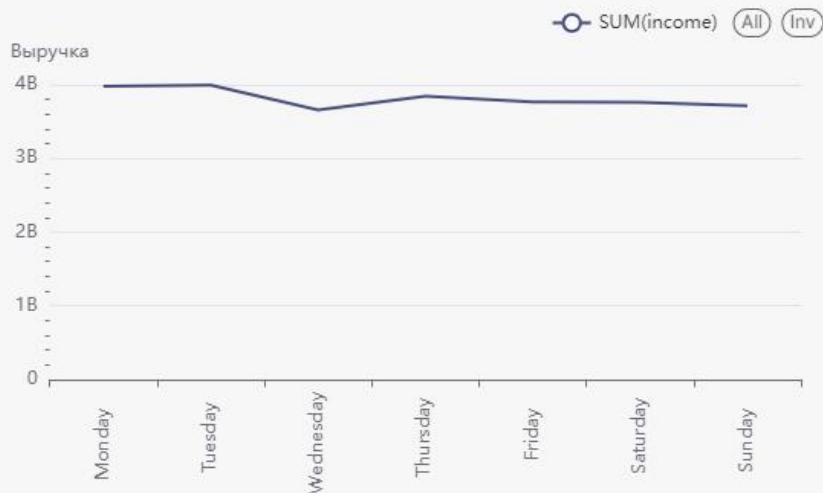


267k

**Резюме: продавец Stearns MacFeather имеет показатели по средней выручке значительно ниже чем среднее по всем продавцам**

# Объем выручки по дням недели

Общая выручка по дням недели



Выручка по дням недели по продавцам топ-5 продавцов

|                    | Metric | SUM(income) |      |      |      |      |      |      | Total (\$um) |
|--------------------|--------|-------------|------|------|------|------|------|------|--------------|
|                    | rank   | 1           | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    |              |
| name               |        |             |      |      |      |      |      |      |              |
| Dirk Stringer      |        | 759M        | 735M | 642M | 693M | 672M | 725M | 699M | 4.93B        |
| Michel DeFrance    |        | 480M        | 467M | 439M | 481M | 474M | 481M | 438M | 3.26B        |
| Albert Ringer      |        | 392M        | 419M | 404M | 406M | 357M | 359M | 363M | 2.7B         |
| Heather McBadden   |        | 293M        | 268M | 249M | 290M | 246M | 261M | 266M | 1.87B        |
| Innes del Castillo |        | 261M        | 285M | 246M | 248M | 232M | 246M | 245M | 1.76B        |

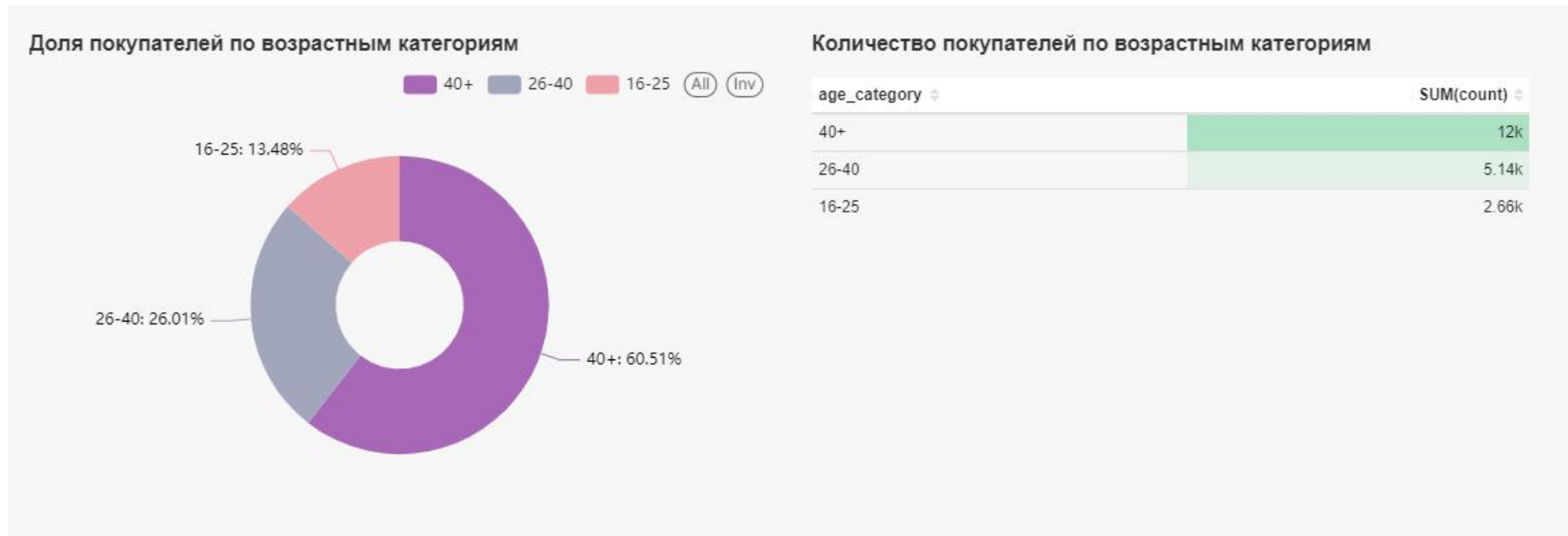
**Резюме:** наибольшее значение выручки характерно для начала недели, причем продавцы Dirk Stringer, Michel DeFrance и Albert Ringer со значительным отрывом лидируют по значению выручки, как в разрезе дня недели, так и в суммарном объеме выручки



# Анализ данных о покупателях

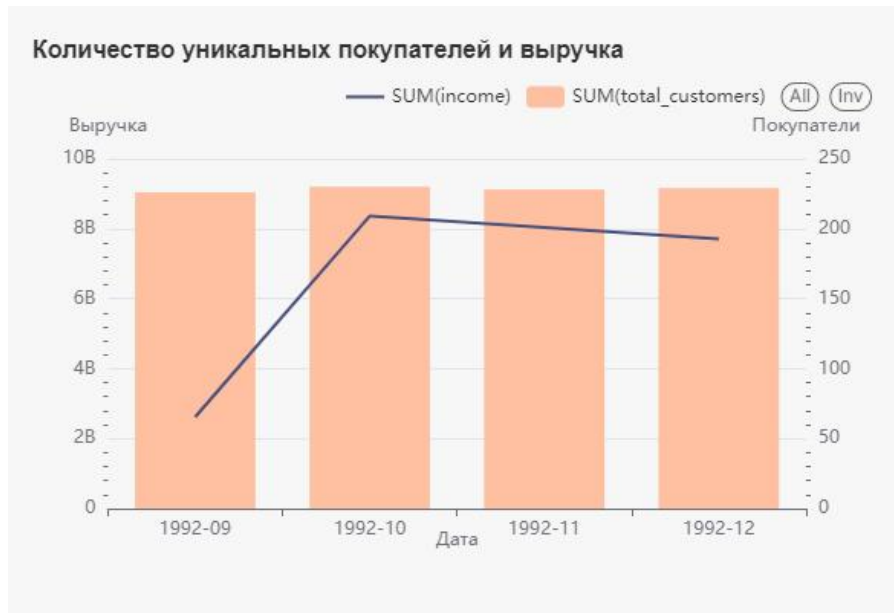
---

# Количество покупателей по возрастным категориям



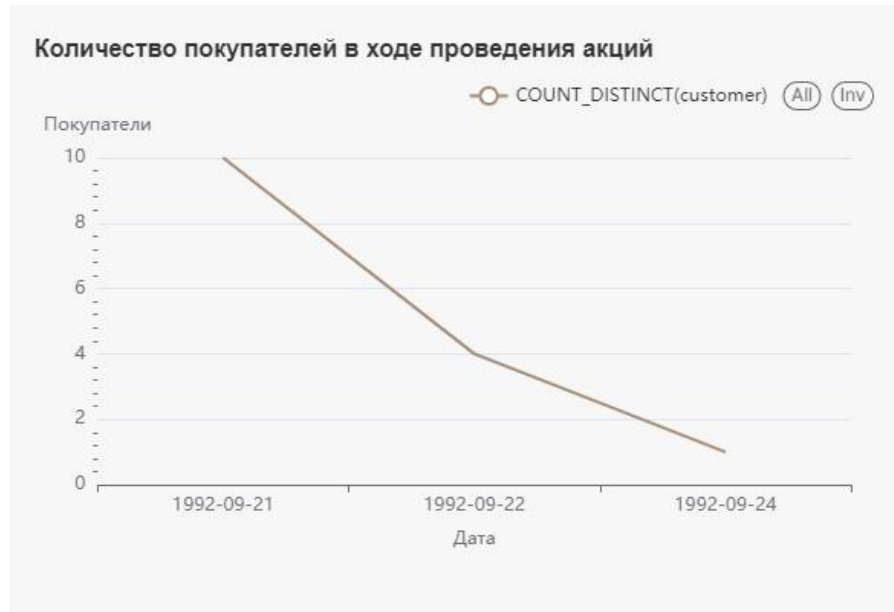
**Резюме:** наибольшая доля покупателей приходится на категорию 40+, что составляет 60% процентов от общего количества покупателей или 12 000 человек

# Уникальные покупатели и выручка



**Резюме:** количество уникальных покупателей остается примерно на одном уровне, а значение выручки резко вырастает с сентября по октябрь, затем плавно идет на спад

# Количество покупателей и акции



**Резюме: количество покупателей в ходе проведения акций имеет резкий тренд к понижению, что может говорить о снижении эффективности акций, как инструмента для привлечения покупателей**

# Краткие выводы

- Для оценки эффективности работы сотрудников отдела продаж можно использовать следующие метрики:
  - объем выручки по операциям
  - среднее значение выручки по операциям сотрудника, которое ниже среднего значения по операциям всех сотрудников
- Для анализа данных по покупателям и определения стратегии развития или оценки эффективности акций можно использовать следующие графики:
  - pie chart для определения структуры и категоризации покупателей
  - line chart для определения динамики какого-либо показателя во времени, например количества привлеченных покупателей в ходе проведения акций