

“Продажи”

Результаты анализа данных отдела продаж

ссылка на дашборд:

https://51c532e0.eu5a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=YvzPWKbMQMvrOu-HG9G_Diui4svk0OE_DwH1wSQBGuOoqfzJeLlxWBoSk3TmVFOT

Вкратце о проекте

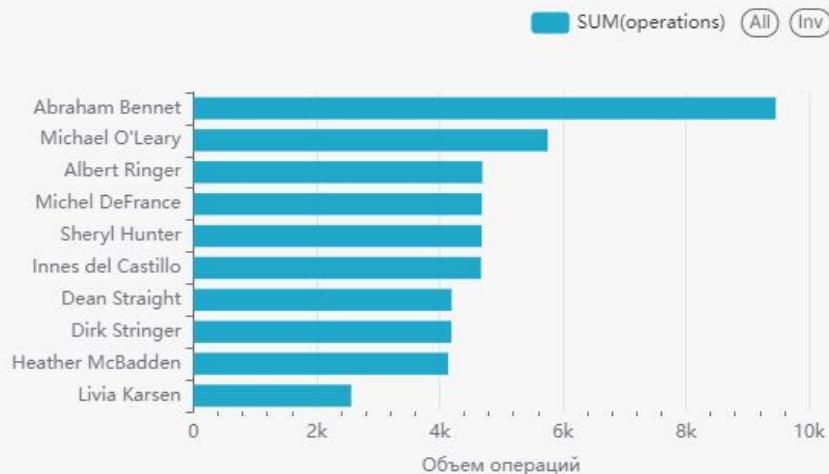
Цели и задачи:

- 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

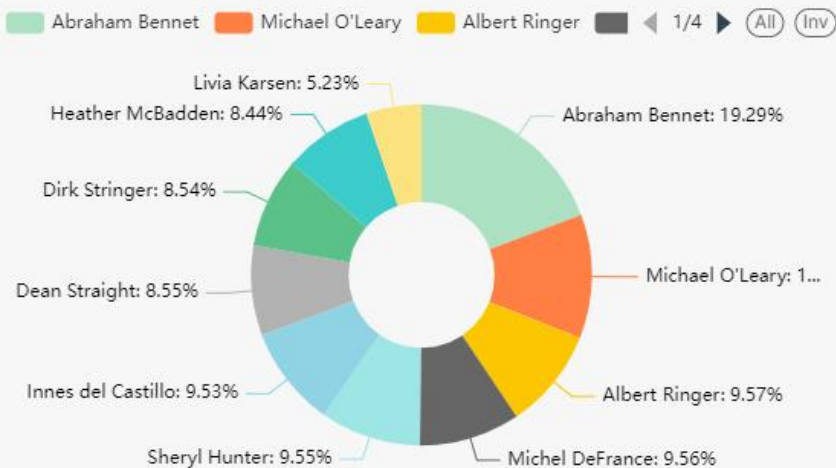
Анализ данных о работниках

Рейтинг продавцов по объему операций

Рейтинг по операциям



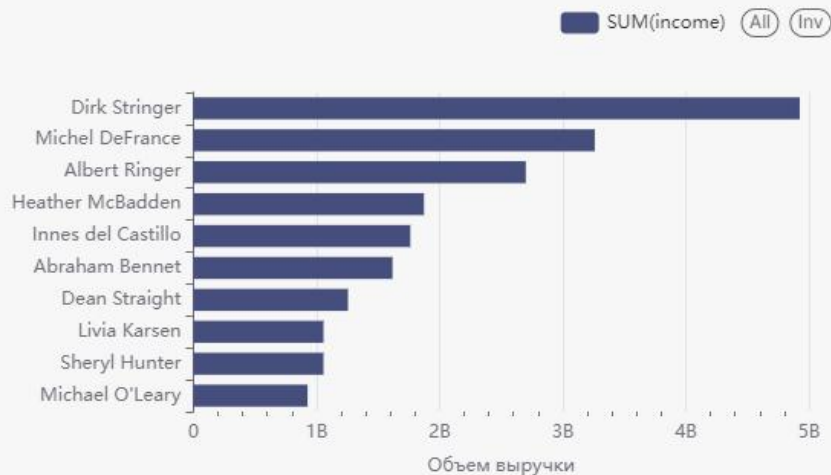
Доля по операциям



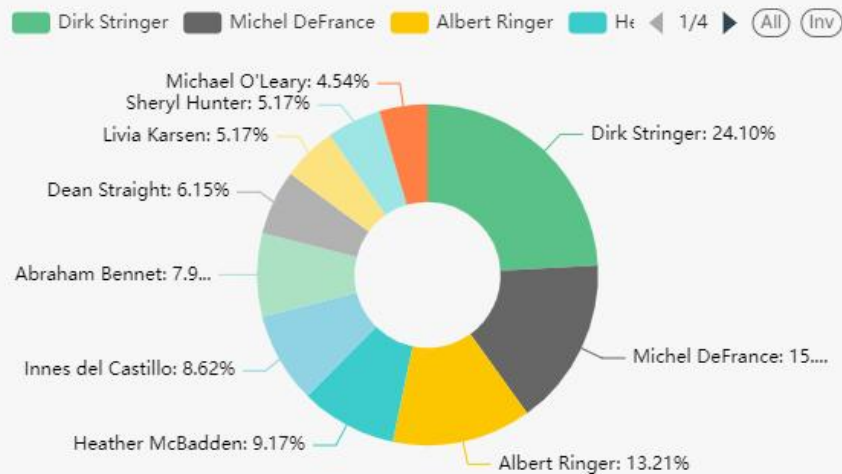
Резюме: продавец Abraham Bennet лидирует по объему операций, объем операций составляет 19%

Рейтинг продавцов по объему выручки

Рейтинг по выручке



Доля по выручке



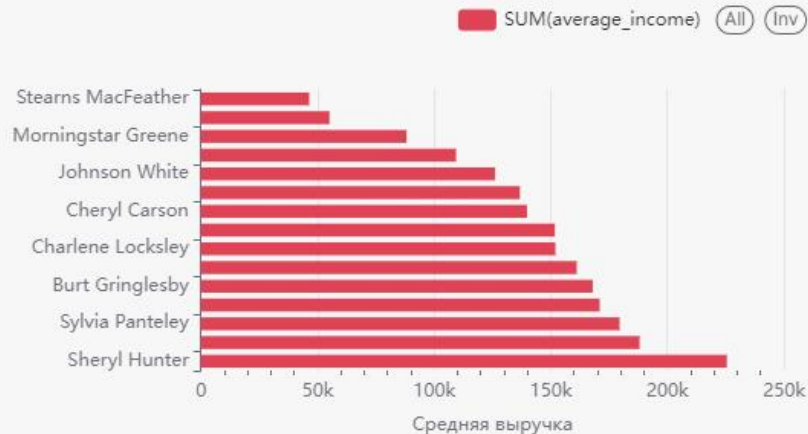
Резюме: продавец Dirk Stringer лидирует по объему выручки, объем выручки составляет 24%

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

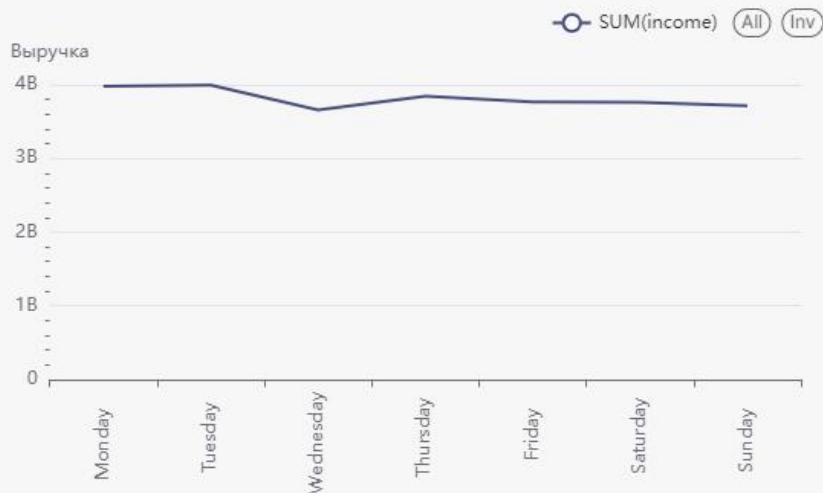


267k

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

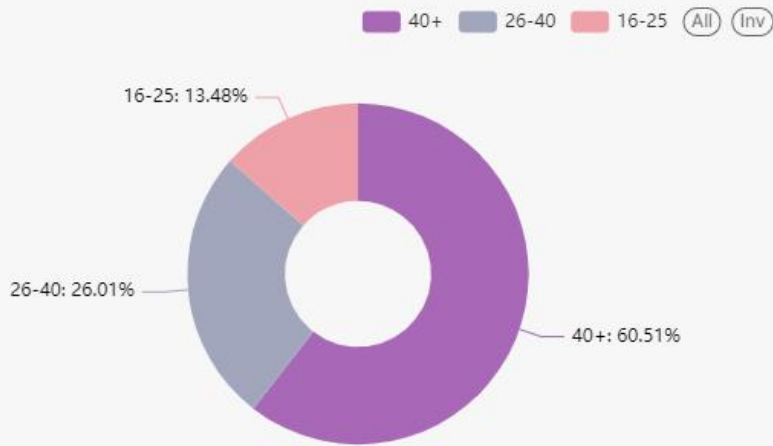
	Metric	SUM(income)							Total (Sum)
	rank	1	2	3	4	5	6	7	
name									
Dirk Stringer		759M	735M	642M	693M	672M	725M	699M	4.93B
Michel DeFrance		480M	467M	439M	481M	474M	481M	438M	3.26B
Albert Ringer		392M	419M	404M	406M	357M	359M	363M	2.7B
Heather McBadden		293M	268M	249M	290M	246M	261M	266M	1.87B
Innes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

Доля покупателей по возрастным категориям

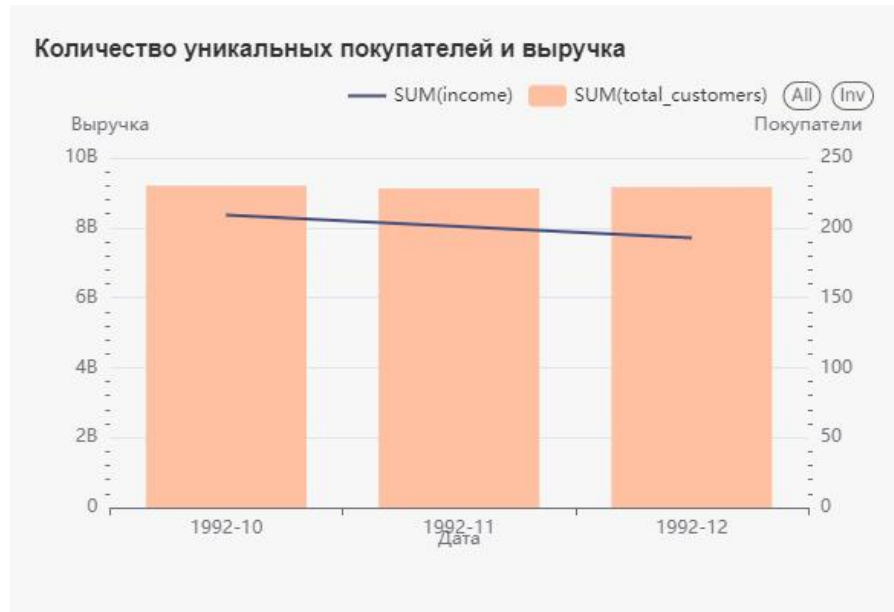


Количество покупателей по возрастным категориям

age_category	SUM(count)
40+	12k
26-40	5.14k
16-25	2.66k

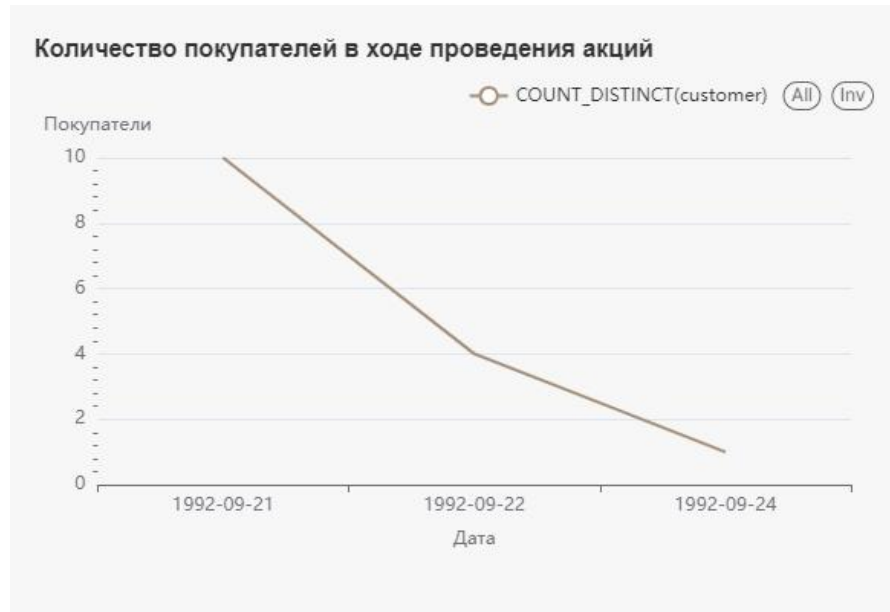
Резюме: наибольшая доля покупателей приходится на категорию 40+, что составляет 60% процентов от общего количества покупателей или 12 000 человек

Уникальные покупатели и выручка



Резюме: количество уникальных покупателей остается примерно на одном уровне, а значение выручки имеет нисходящий тренд, что указывает на снижение потребительской активности в период с октября по декабрь (данные за сентябрь не использовались, так как собраны не за весь месяц)

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