

Квартальный дайджест

Итоги Q4: клиенты, выручка и эффективность отдела продаж

Содержание

Анализ покупателей

Сегментация клиентской базы

Q4: динамика клиентов

Результаты проведения акции

Анализ отдела продаж

Q4: выручка vs клиенты

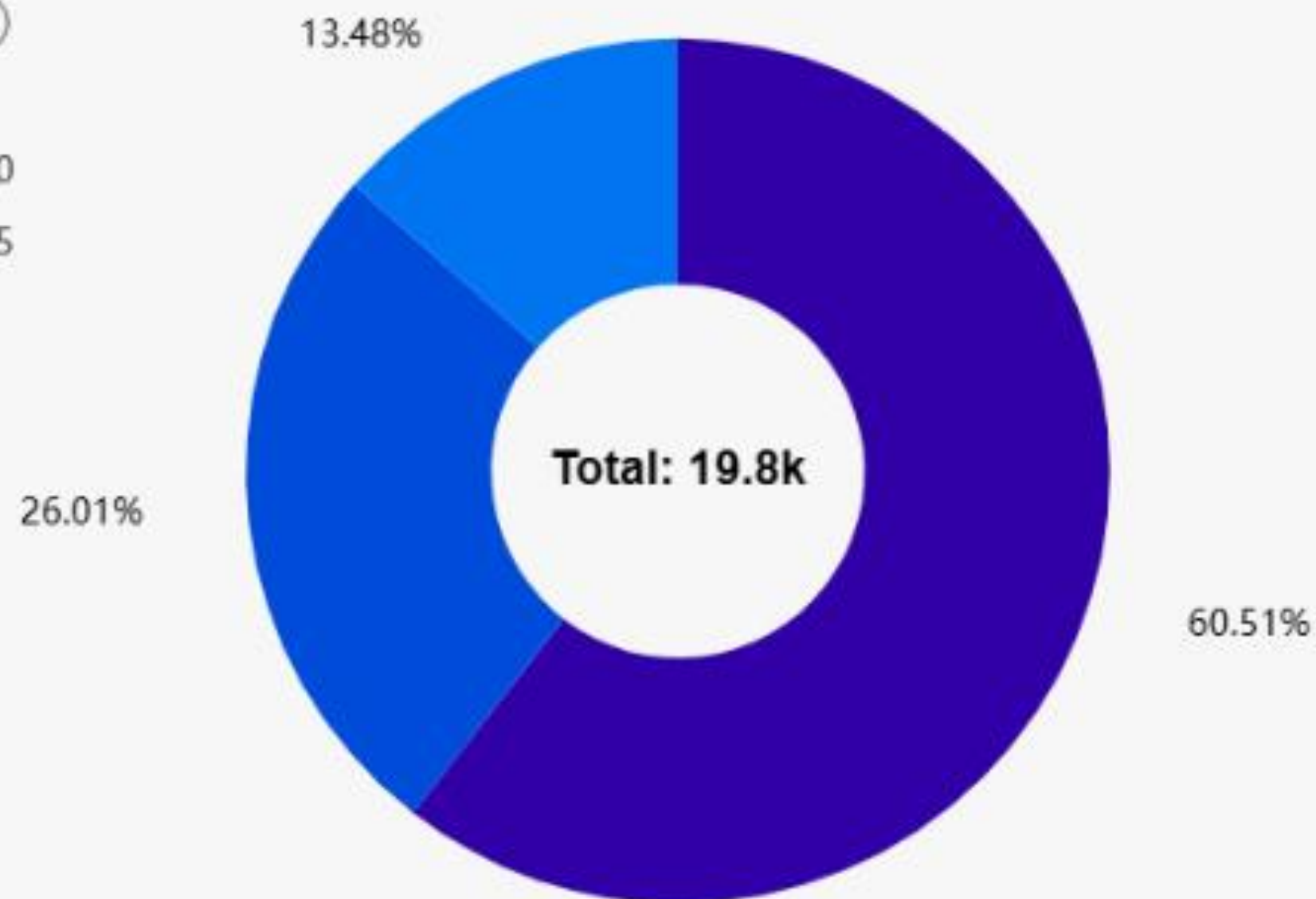
Q4: топ-10 продавцов

Q4: низкий средний чек

Q4: выручка по дням недели в разрезе продавцов

Сегментация клиентской базы

Возрастные группы



Более половины клиентов составляет старшая возрастная группа 40+ лет численностью ~12 тыс. человек.

Средняя возрастная группа 26-40 лет численностью ~5,1 тыс. человек составляет меньше $\frac{1}{3}$ клиентской базы.

Младшая возрастная группа 16-25 лет наименее численная, ~3 тыс. человек.

Q4: динамика клиентов

Количество клиентов

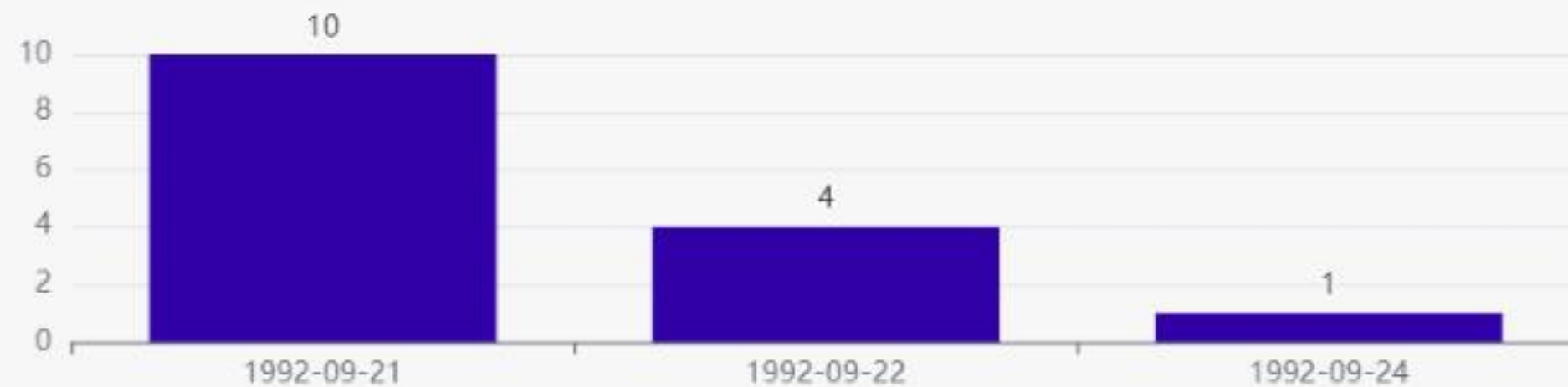


Наблюдался положительный тренд роста количества покупателей в течение терции.

Наибольшая активность зафиксирована во второй половине сентября-октябре, наименьшая - в сентябре.

Результаты проведения акции

Количество по дням



Количество по продавцам



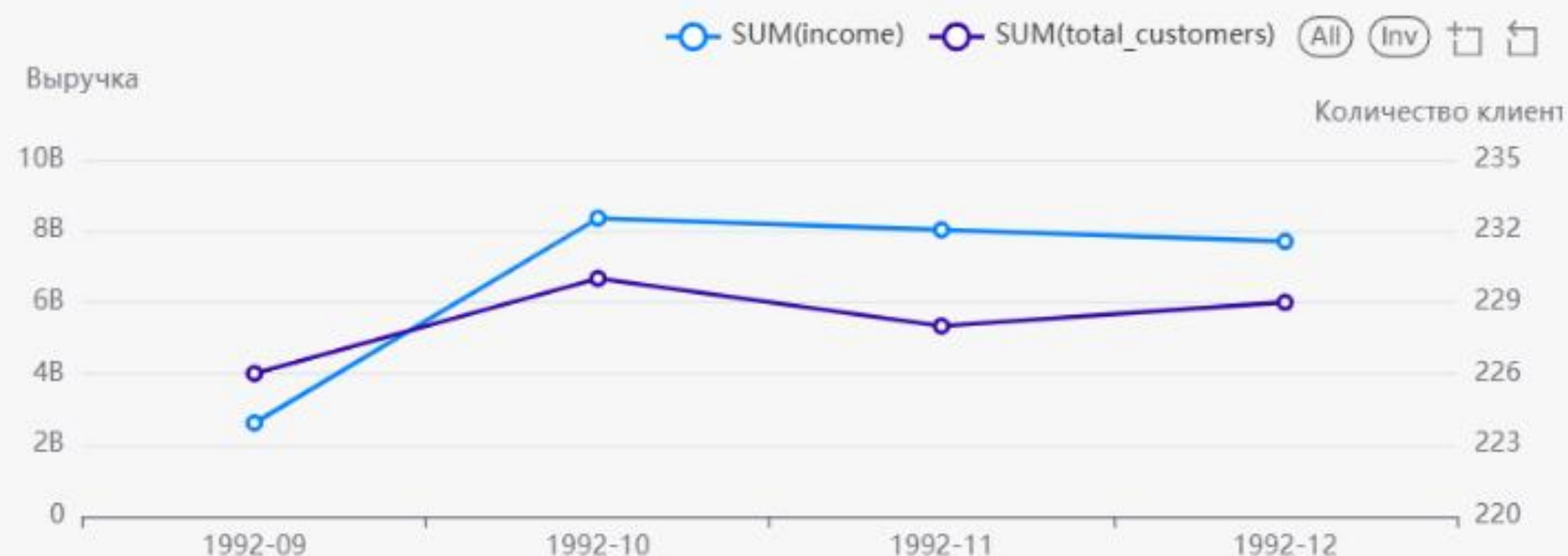
Справка: в сентябре в период низкой клиентской активности была запущена трехдневная акция, в ходе которой акционные товары отпускались со стоимостью равной 0.

Акция привлекла в базу **15 новых клиентов**, наибольшая доля которых (10 человек) пришлась на 1-ый день акции. Затем количество новых покупателей резко сократилось к концу акции.

Среди продавцов по привлечению лидирует Michael O'Leary, приведший в базу вдвое больше клиентов, чем Marjorie Green, Dirk Stringer и Abraham Bennet.

Q4: выручка vs клиенты

Индикаторы покупательской активности



На конец периода месячная выручка выросла в 3 раза, достигнув **7,71 млрд.** Пиковое значение зафиксировано в октябре – **8,36 млрд.**



Внедрение акции во второй половине сентября, повлёкшее рост клиентской базы и активности, ожидаемо положительно отразилось на выручке.

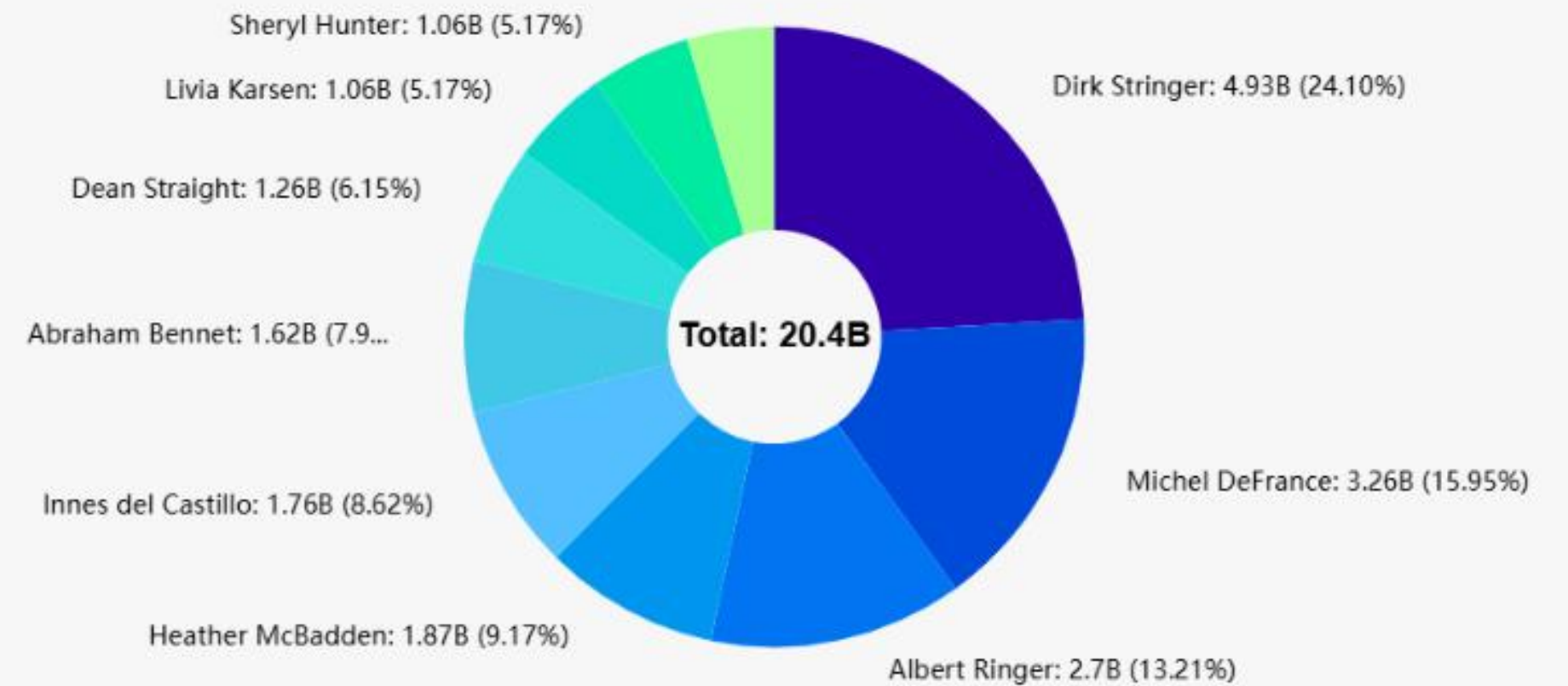
Q4: топ-10 продавцов

Выручка на группу – 20,4 млрд., количество сделок – 49,96 тыс.

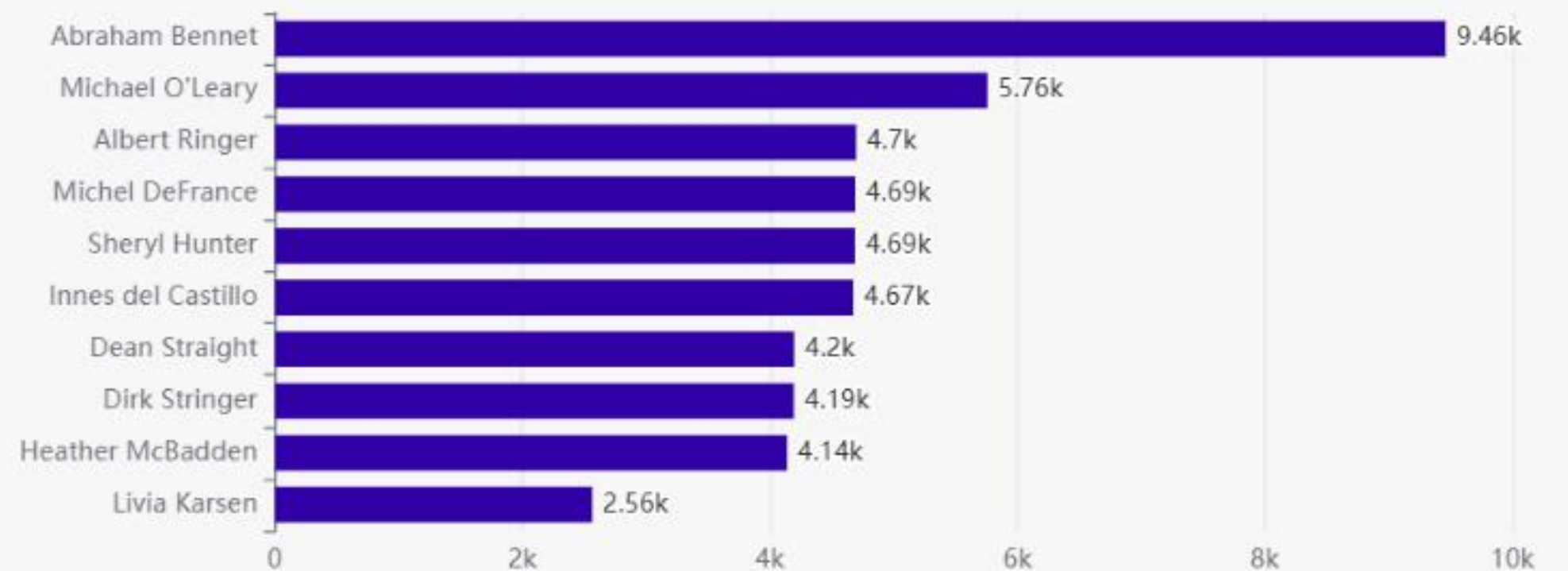
Лидер по выручке - Dirk Stringer генерирует 24% от общей выручки (4,93 млрд.).

Abraham Bennet (9,46 тыс., ~19% клиентов) показывает эффективность в привлечении клиентов.

Выручка



Количество сделок



Q4: низкий средний чек

68% продавцов (15 из 22) генерируют средний чек за сделку ниже общего среднего чека.

Средний чек по всем продавцам – 267 тыс.

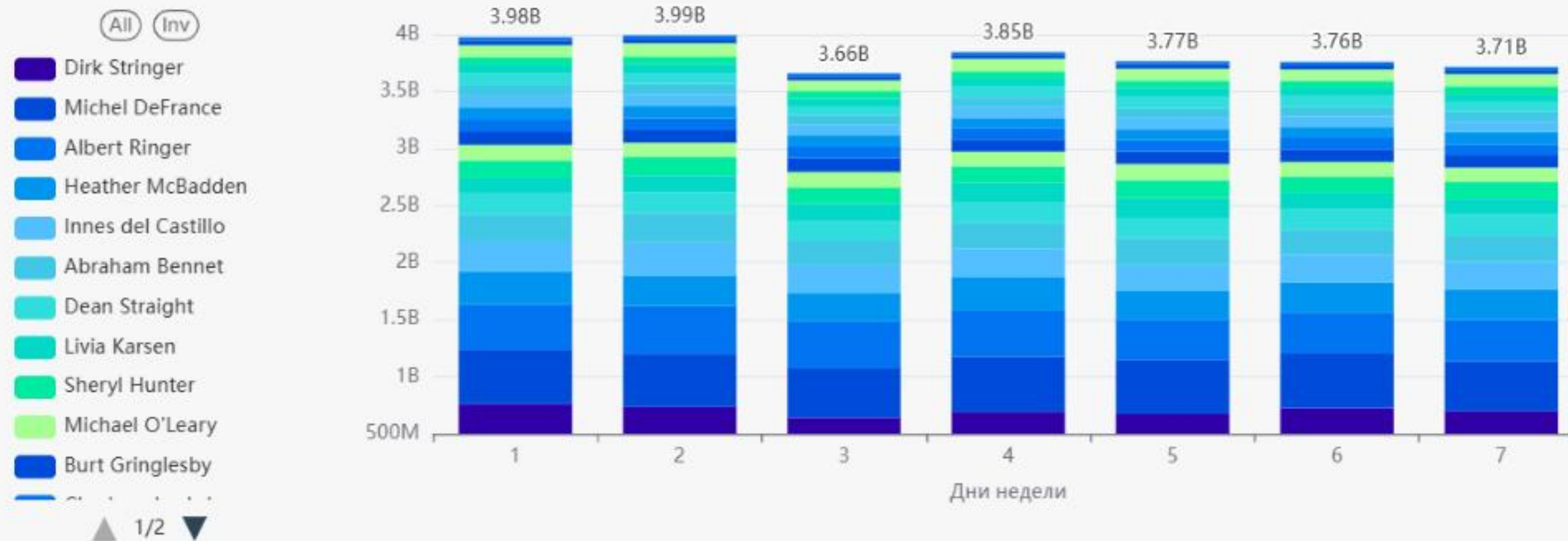
Трое сотрудников (Sheryl Hunter, Abraham Bennet, Michael O’Leary) входят в топ-10 продавцов, привлекающих наибольшее количество клиентов, но средний чек низкий.

Важно проверить качество их клиентов, частоту заказов и оценить ретеншн.

Sheryl Hunter	226 тыс.
Meander Smith	188 тыс.
Sylvia Panteley	180 тыс.
Abraham Bennet	171 тыс.
Burt Gringlesby	168 тыс.
Michael O'Leary	161 тыс.
Charlene Locksley	152 тыс.
Reginald Blotchet-Halls	152 тыс.
Cheryl Carson	140 тыс.
Anne Ringer	137 тыс.
Johnson White	126 тыс.
Marjorie Green	109 тыс.
Morningstar Greene	88 тыс.
Ann Dull	55 тыс.
Stearns MacFeather	46 тыс.

Q4: выручка по дням недели в разрезе продавцов

Выручка по дням недели и продавцам



Пиковые дни по выручке — **понедельник и вторник** (по ~3,98–3,99 млрд).

В эти дни продажи выше остальных, что может указывать на активный старт недели.

Минимальная выручка — в среду (3,66 млрд), далее плавный рост к выходным.

Лидеры по выручке – Dirk Stringer, Michel DeFrance и Albert Ringer. Их продажи каждый день недели стабильно больше остальных.

Структура продаж равномерная: продавцы вкладываются в общую выручку примерно одинаково от дня к дню, нет скачков..

Спасибо за ВНИМАНИЕ

Отслеживать все показанные в презентации KPI в режиме реального времени можно на [этом дашборде](#)