

Проект - “Продажи”

(студент Hexlet) - Анисимов Дмитрий



Google
Sheets



GitHub

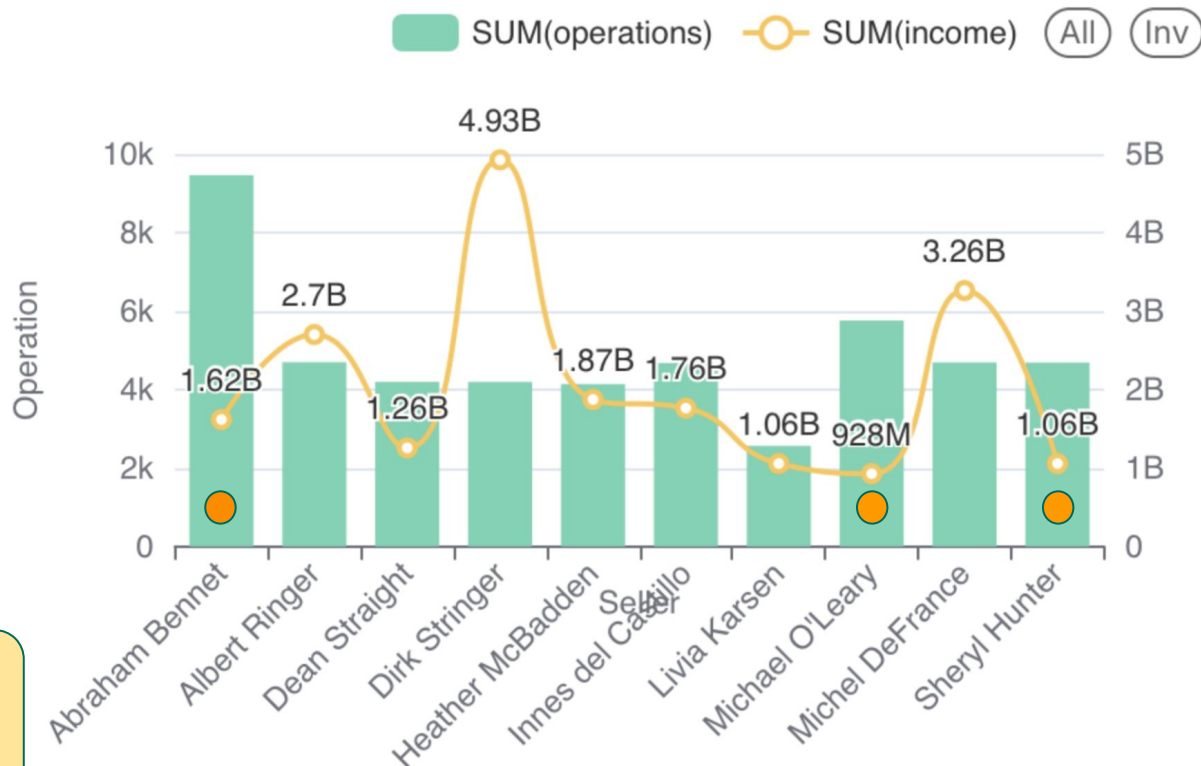


preset

Топ 10 продавцов по выручке

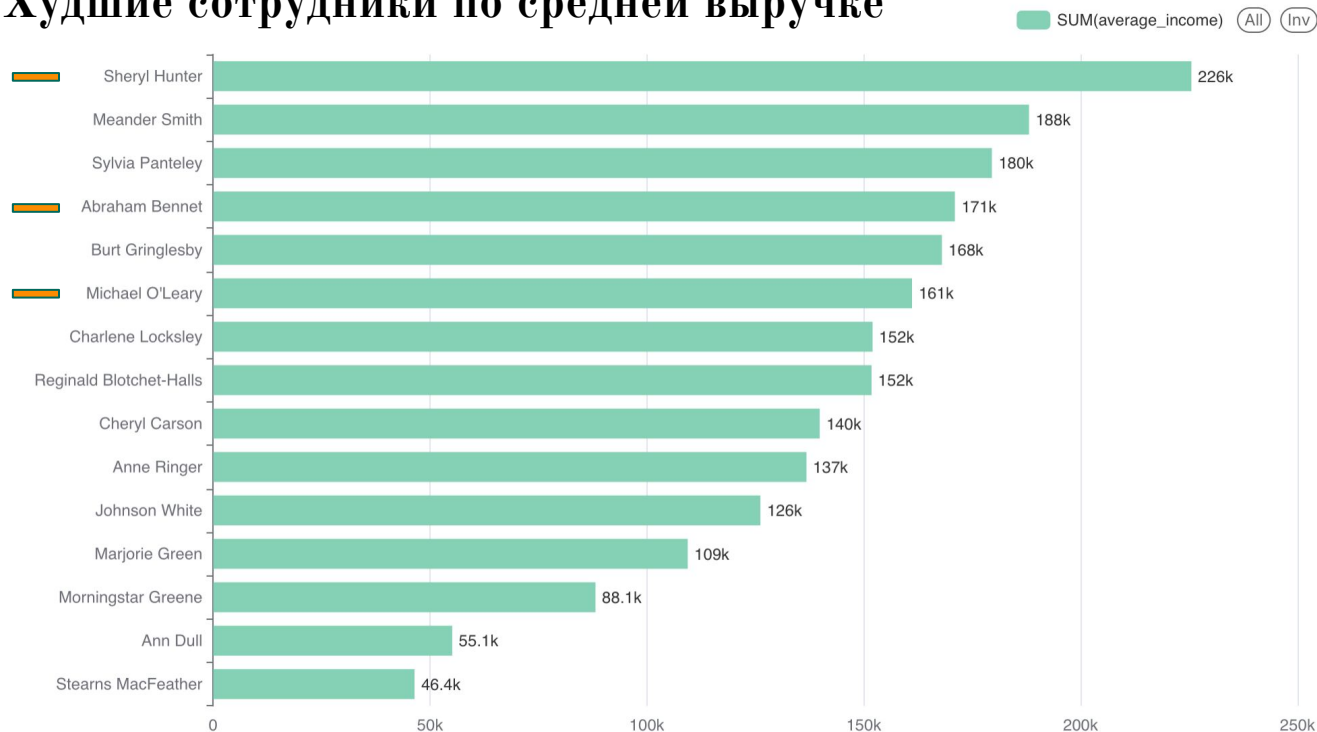
- **Лидер** - Dirk Stringer с доходом **4.9 млрд** и **4192 операциями**.
- **На втором месте** — Michel DeFrance, у него операций больше (**4688**), но доход значительно меньше - **3.2 млрд**.
- **Abraham Bennet** выделяется как **самый активный продавец**: почти **9500 операций**, но с меньшей средней прибылью на сделку.

Это может свидетельствовать о **разной стоимости товаров или стратегиях продаж** у разных сотрудников.



● - Входят в топ худших сотрудников по средней выручке

Худшие сотрудники по средней выручке

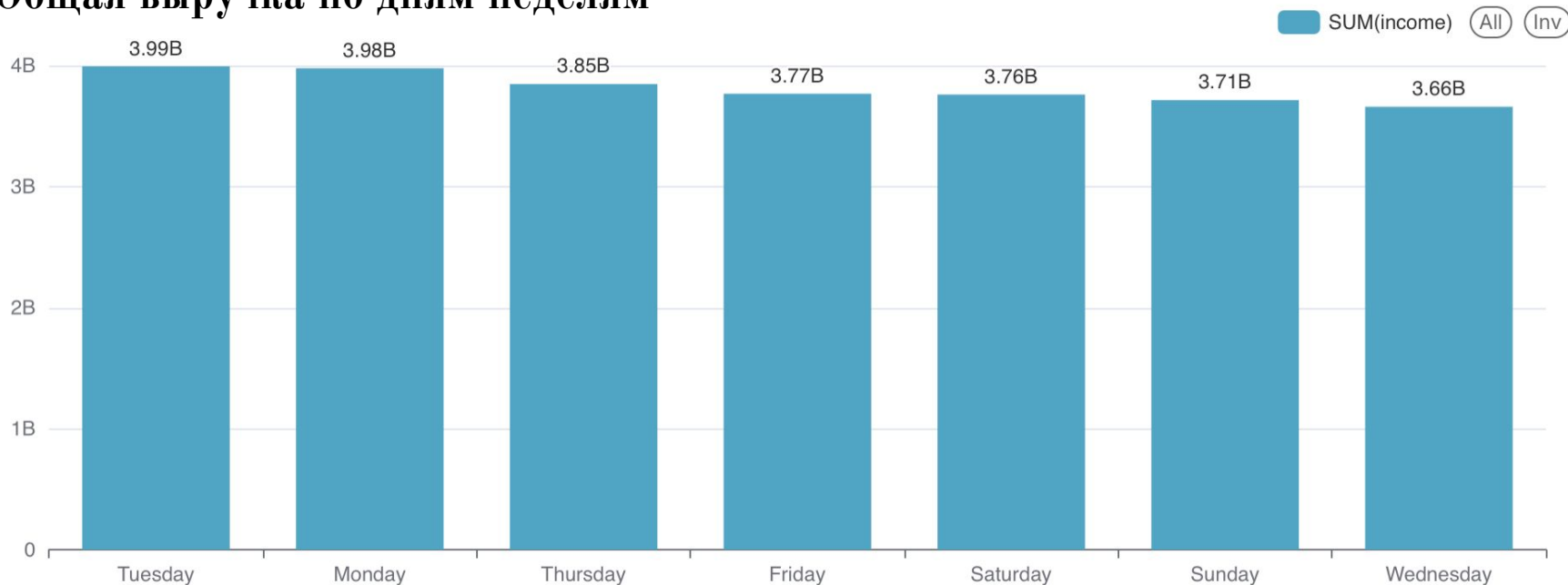


- У всех продавцов кто вошел в список ТОП 10 продавцов по выручке, средняя выручка более (₽160 тыс)
- Самый низкий средний доход на сделку у Stearns MacFeather (₽46 тыс) и Ann Dull (₽55 тыс). У остальных в нижней части списка значения до ₽100–150 тыс.

Средняя выручка у продавцов в этом списке, значительно ниже, чем у ТОП-10. Самый низкий показатель - ₽46 тыс. Все лидеры продаж работают с чеком выше ₽160 тыс.

— Входят в топ 10 продавцов по выручке

Общая выручка по дням недели



- **Минимальная выручка:** среда - 3,66 млрд ₽
- **Максимальная выручка:** вторник - 3,99 млрд ₽
- **Отклонение** между самым прибыльным и самым слабым днём составляет $\approx 8,3\%$ от максимального значения

Это означает, что **продажи идут стабильно каждый день**, и день недели **не оказывает существенного влияния** на выручку.

Вурычка по дням недели у ТОП-3 продавцов

seller	day_of_week	SUM(income) ↓
Dirk Stringer	Monday	759M
Dirk Stringer	Tuesday	735M
Dirk Stringer	Saturday	725M
Dirk Stringer	Sunday	699M
Dirk Stringer	Thursday	693M
Dirk Stringer	Friday	672M
Dirk Stringer	Wednesday	642M

Dirk Stringer

▲ **Максимум:** понедельник — 759 млн ₽

▼ **Минимум:** среда — 642 млн ₽

💬 Разброс: 117 млн ₽ (≈15%)

seller	day_of_week	SUM(income) ↓
Michel DeFrance	Thursday	481M
Michel DeFrance	Saturday	481M
Michel DeFrance	Monday	480M
Michel DeFrance	Friday	474M
Michel DeFrance	Tuesday	467M
Michel DeFrance	Wednesday	439M
Michel DeFrance	Sunday	438M

Michel DeFrance

▲ **Максимум:** четверг — 481 млн ₽

▼ **Минимум:** воскресенье — 438 млн ₽

💬 Разброс: 43 млн ₽ (≈8.9%)

seller	day_of_week	SUM(income) ↓
Albert Ringer	Tuesday	419M
Albert Ringer	Thursday	406M
Albert Ringer	Wednesday	404M
Albert Ringer	Monday	392M
Albert Ringer	Sunday	363M
Albert Ringer	Saturday	359M
Albert Ringer	Friday	357M

Albert Ringer

▲ **Максимум:** вторник — 419 млн ₽

▼ **Минимум:** пятница — 357 млн ₽

💬 Разброс: 62 млн ₽ (≈14.8%)

У каждого продавца **есть свои пиковые дни**, но в целом колебания в пределах **8–15%**, что говорит о **стабильности продаж** у ТОП продавцов на протяжении всей недели.

Вурчка по дням недели у самых худших Эх продавцов по средней вурчке

seller	day_of_week	SUM(income)↓
Stearns MacFeather	Tuesday	31.1M
Stearns MacFeather	Monday	30.8M
Stearns MacFeather	Friday	28M
Stearns MacFeather	Saturday	27.6M
Stearns MacFeather	Sunday	27.4M
Stearns MacFeather	Wednesday	25M
Stearns MacFeather	Thursday	22.6M

Stearns MacFeather

▲ **Максимум:** вторник — 31,1 млн ₽

▼ **Минимум:** четверг — 22,6 млн ₽

☺ Разброс: 8,5 млн ₽ (≈27%)

seller	day_of_week	SUM(income)↓
Ann Dull	Monday	39.7M
Ann Dull	Tuesday	38.1M
Ann Dull	Saturday	37.7M
Ann Dull	Friday	37.4M
Ann Dull	Thursday	36.6M
Ann Dull	Wednesday	35.6M
Ann Dull	Sunday	34.1M

Ann Dull

▲ **Максимум:** понедельник — 39,7 млн ₽

▼ **Минимум:** воскресенье — 34,1 млн ₽

☺ Разброс: 5,6 млн ₽ (≈14%)

seller	day_of_week	SUM(income)↓
Morningstar Greene	Sunday	68.5M
Morningstar Greene	Tuesday	67.7M
Morningstar Greene	Monday	67.4M
Morningstar Greene	Wednesday	64.8M
Morningstar Greene	Saturday	64.6M
Morningstar Greene	Friday	62.9M
Morningstar Greene	Thursday	61.4M

Morningstar Greene

▲ **Максимум:** воскресенье — 68,5 млн ₽

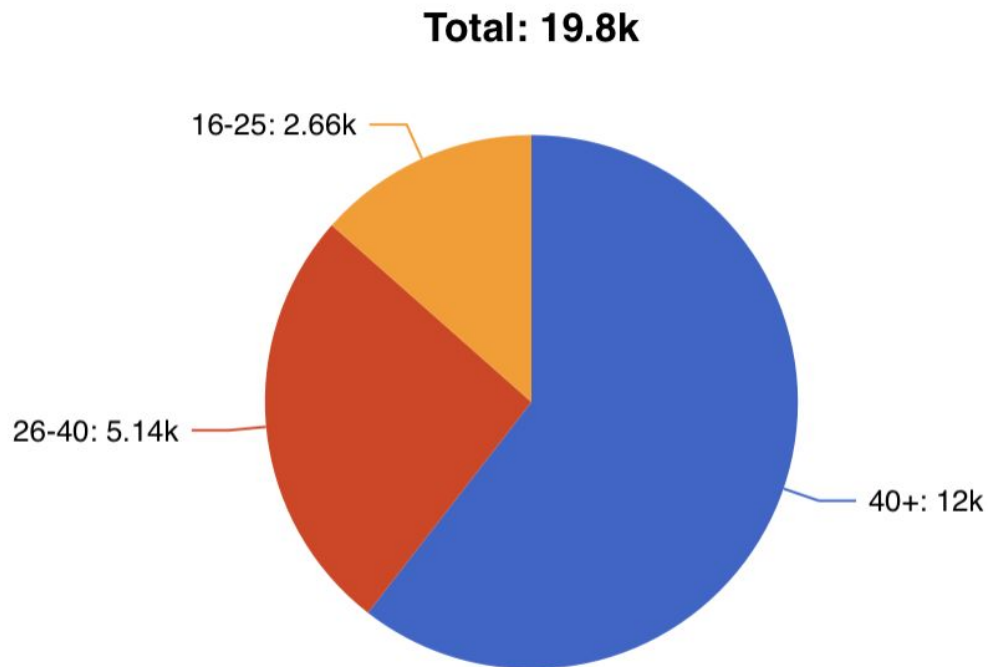
▼ **Минимум:** четверг — 61,4 млн ₽

☺ Разброс: 7,1 млн ₽ (≈10.4%)

У продавцов с низкой средней вурчкой **разброс вурчки по дням недели сопоставим с продавцами из ТОП-3.**

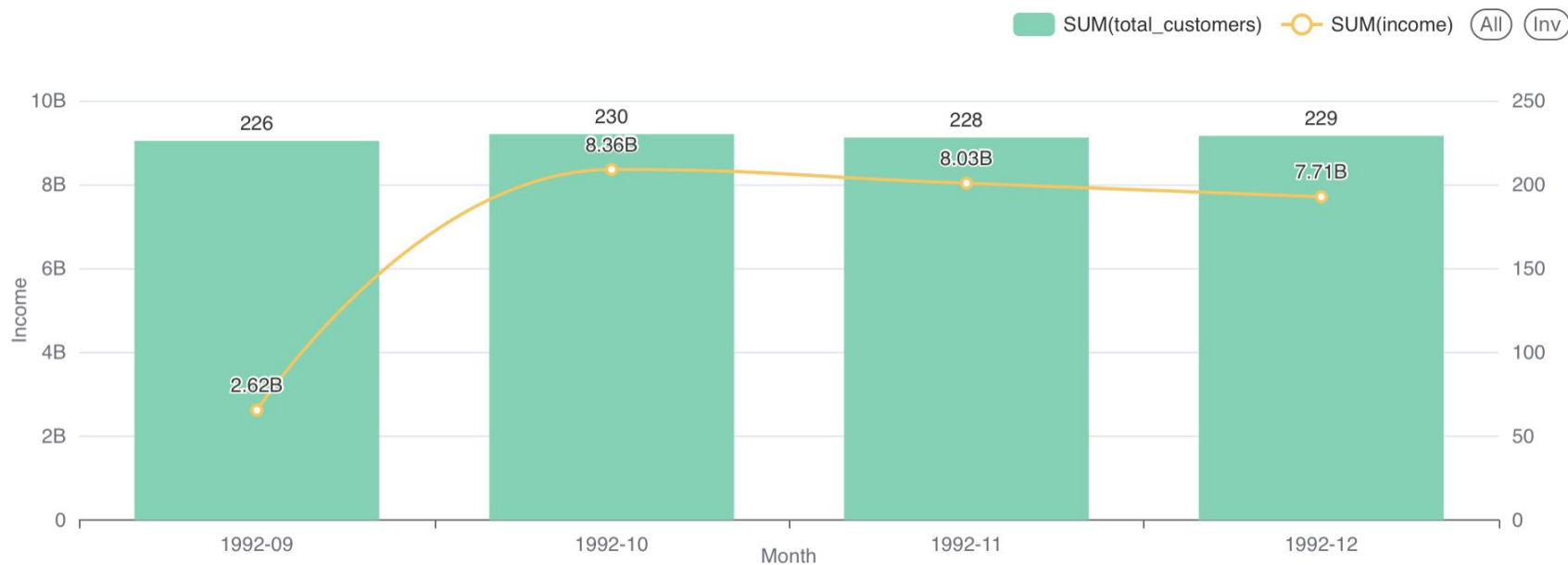
Но у **Stearns MacFeather** наибольший разброс в 27%, однако в целом **трудно говорить о выраженной нестабильности продаж** в зависимости от дня недели.

Количество покупателей в разных возрастных группах



Основное количество покупателей приходится на возрастную группу **40+**, которая составляет более **60% всех покупателей**.

Количество покупателей в разных возрастных группах



Начиная с октября наблюдается **резкий рост выручки**, который удерживается до конца года. Количество уникальных покупателей остаётся **относительно стабильным** - около 226–230, что говорит о **росте среднего чека или активности** существующих клиентов.

Покупатели привлеченные акцией

sale_date	customer	seller
1992-09-21	Cristina Xu	Abraham Bennet
1992-09-21	Jacob Martinez	Michael O'Leary
1992-09-21	Kaitlyn Allen	Dirk Stringer
1992-09-21	Karen Huang	Dirk Stringer
1992-09-21	Kristen Li	Michael O'Leary
1992-09-21	Levi Gonzalez	Marjorie Green
1992-09-21	Mario Rai	Abraham Bennet
1992-09-21	Olivia Bennett	Michael O'Leary
1992-09-21	Richard Martinez	Abraham Bennet
1992-09-21	Tyrone Ruiz	Marjorie Green
1992-09-22	Jared Gray	Dirk Stringer
1992-09-22	Krista Gill	Marjorie Green
1992-09-22	Samuel Sharma	Michael O'Leary
1992-09-22	Willie Gao	Michael O'Leary
1992-09-24	Mya Coleman	Michael O'Leary

Активность продавцов в рамках акции:

COUNT(customer)	seller
6	Michael O'Leary
3	Marjorie Green
3	Dirk Stringer
3	Abraham Bennet

Активность по дням:

sale_date	COUNT(customer)
1992-09-21	10
1992-09-22	4
1992-09-24	1

Вывод

ТОП-3 продавца (Dirk Stringer, Michel DeFrance, Albert Ringer) обеспечили **львиную долю выручки**

Продажи стабильны **в течение всей недели**

Большинство клиентов **старше 40 лет** (почти 70%)

Пиковая активность: **осень - зима** (особенно октябрь и ноябрь)

Michael O'Leary, Marjorie Green и Abraham Bennet привели новых клиентов через акции, несмотря на то, что входят в список худших по средней выручке

Michael O'Leary входит в число лидеров по общей выручке, но при этом в числе аутсайдеров по среднему чеку. Несмотря на это, именно он **привлек наибольшее количество новых клиентов** в рамках акций.

Dirk Stringer не только занял **1-е место по выручке**, но и **привёл новых клиентов** (универсальный продавец-лидер)

Рекомендации:

- Поощрять **лучших продавцов**, особенно тех, кто привлекает новых клиентов
- Продолжать акционные кампании - они работают даже у «слабых» продавцов
- Сфокусироваться на возрастной группе **40+**
- Не бояться распределения рабочих дней - продажи идут равномерно
- Более детально проанализировать факторы повлиявшие на низкую выручку в сентябре

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

В процессе подготовки презентации использовались:

- **Google Sheets** - для первичного анализа и работы с таблицами
- **SQL** - для агрегации данных и расчётов
- **GitHub** - хранение исходных таблиц и SQL-запросов
- **Preset (Superset)** - визуализация графиков и аналитических панелей
- **Google Slides** - сборка презентации.



Графики и дашборды доступны в Preset:

https://7f33252b.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=l-8xie8D0K9apn0z7ZgX2hndk-lcV-VzzAHZgX0MPwzKvtNc7Lhmcv152XDQiXs5



Исходные таблицы и SQL-запросы доступны на GitHub:

<https://github.com/dmitanisimov/data-analytics-project-92/tree/main>