

Эффективность продаж

за период: 21.09.1992 - 29.09.1992

Основные показатели

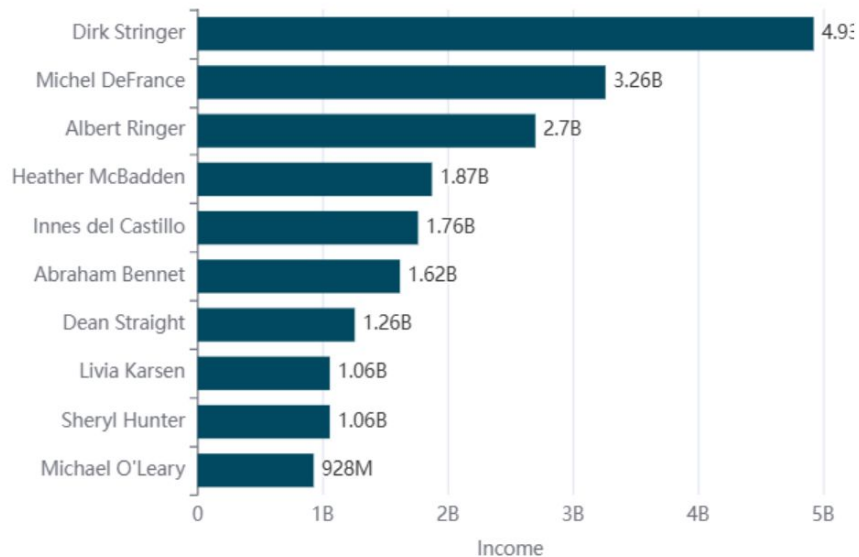
26.7 млрд Выручка

19.8 тыс Клиентов

Ссылка на дашборд

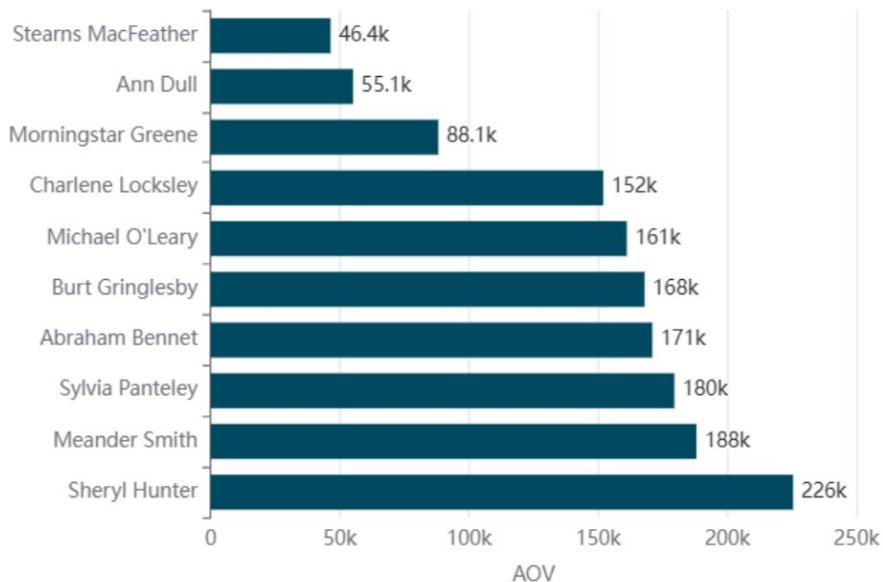
https://a4ef8e12.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=9yYxXPxN7zl2n1nPoL_x_U4K4lgbw43-OVqv1o6ykOMC7PYKgYxkDcyPmHsvrfR7

Топ 10 продавцов



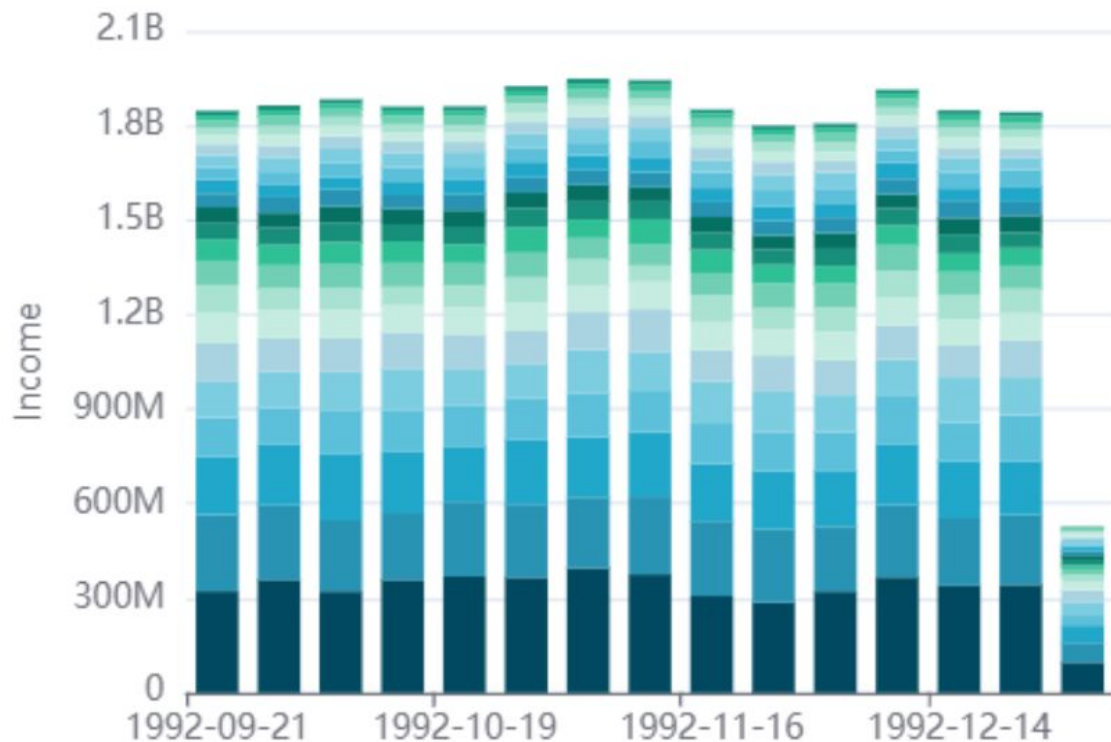
- **Dirk Stringer** лидирует с выручкой \$4.93B
- Топ-3 продавца приносят 40% от общей выручки
- Важно изучить практики топ-продавцов

Продавцы с низким AOV



- **Sheryl Hunter** показывает самый низкий AOV (\$226k)
- Возможные причины:
 - работа с мелкими клиентами,
 - фокус на количестве, а не качестве.

Динамика продаж по неделям

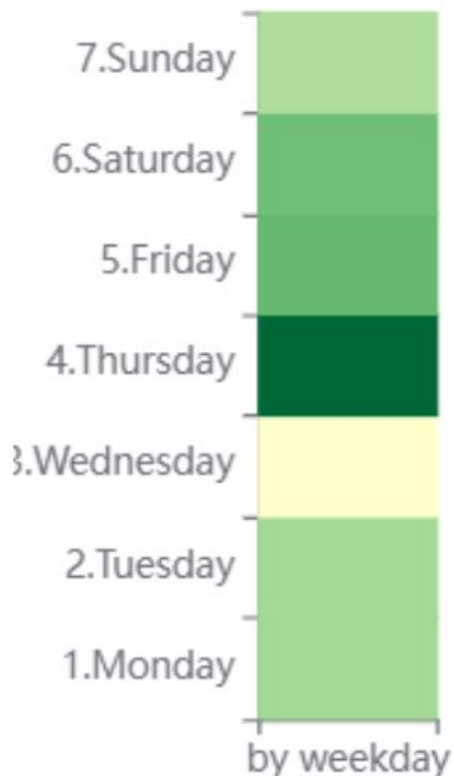


- Пиковые продажи - в конце октября / начале ноября
- Последняя неделя - неполная, включает в себя только первые два дня недели
- Структура продаж всегда одинаковая, динамика продаж зависит в основном от результативности топ продавцов.

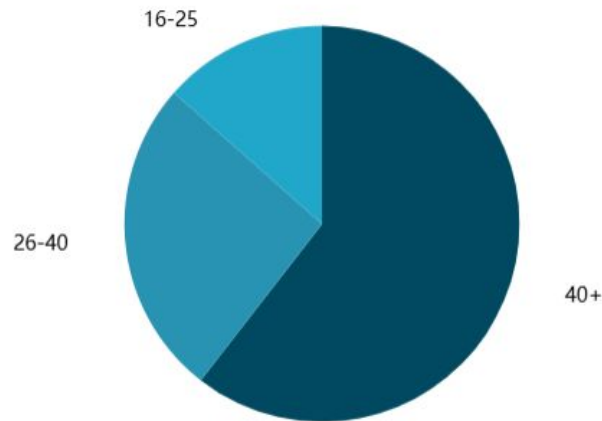
Динамика продаж по неделям

- За рассматриваемый период топ продаж приходился на четверг, а минимальные продажи были по средам*

**- из анализа дней недели исключены 28 и 29 декабря, т.к. неделя не полная*



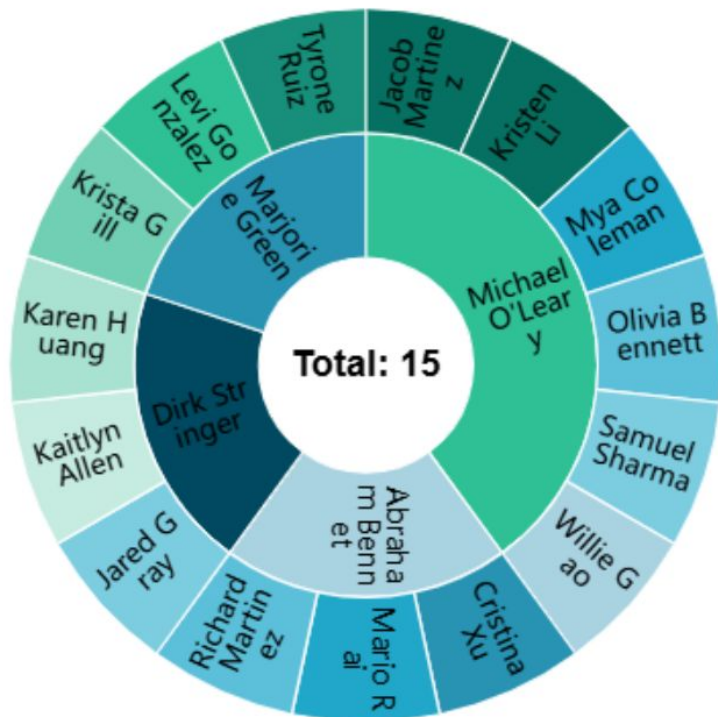
Сегментация клиентов по возрасту



Доминирующая группа - 40+ (61%),
наиболее платежеспособная аудитория;

Малая доля молодежи (13%), есть
потенциал для развития.

Специальные предложения



Специальные предложения привлекли 15 клиентов в начале продаж в сентябре и были осуществлены:

- **Michael O'Leary - 6 клиентов**
- Marjorie Green - 3 клиента
- Dirk Stringer - 3 клиента
- Abraham Bennet - 3 клиента