

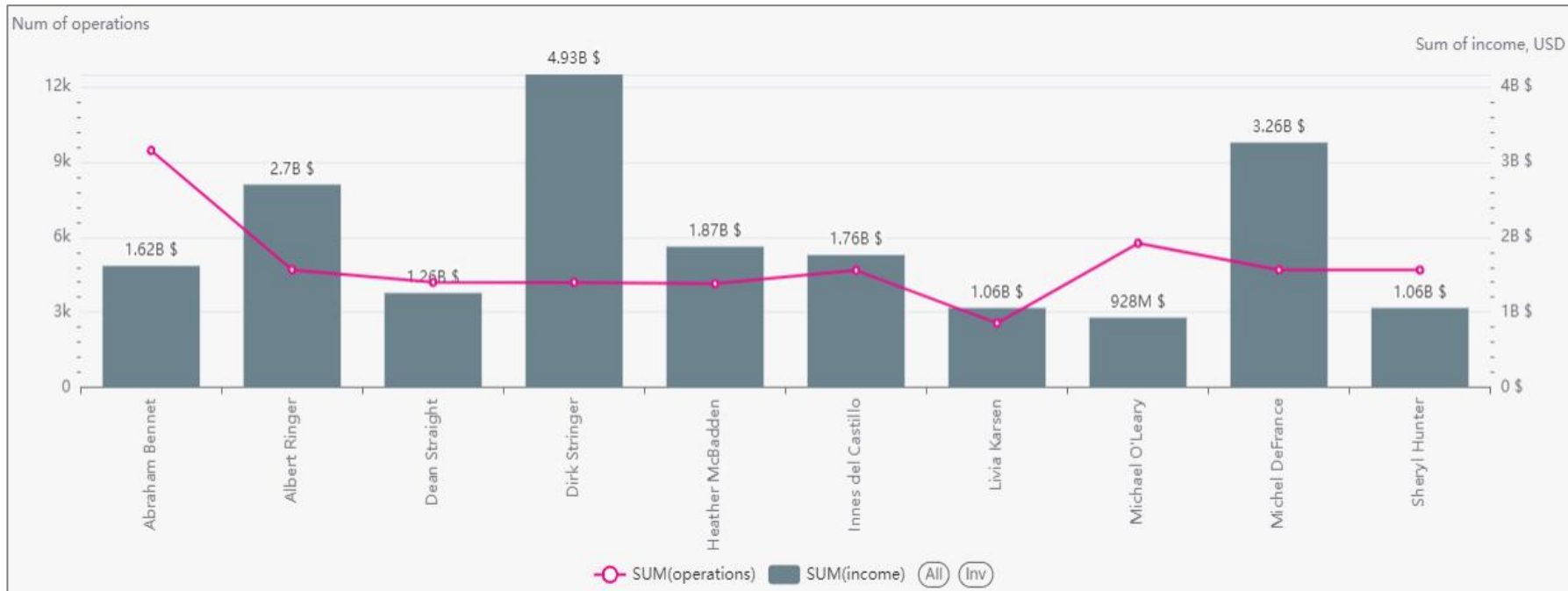
Ежеквартальное бизнес-ревью

Business Intelligence & Analytics Team [Report](#)





Результаты продаж за квартал, топ-10 сотрудников. Поздравим коллег!



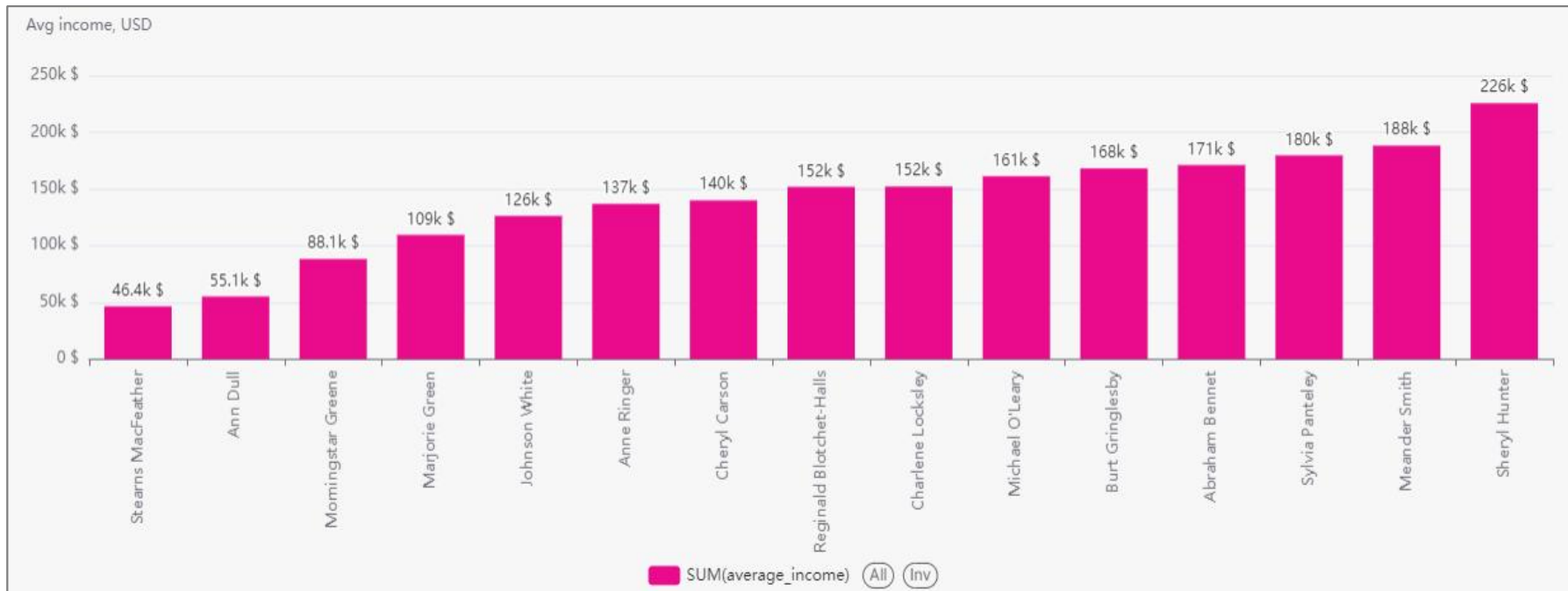
Серые столбцы отражают сумму продаж в USD сотрудника, розовая линия - количество сделок сотрудника за квартал (тысячи).

Перечисленные сотрудники могут получить бонус в квартале в соответствии с коммерческой политикой компании.

Рекомендации - проработать стратегию визитов для сотрудников, чье количество сделок относительно больше, но выручка меньше, чем у коллег, для **увеличения суммы продаж** (Abraham Bennet и Michael O'Leary).



Топ-10 малоэффективных сотрудников за квартал

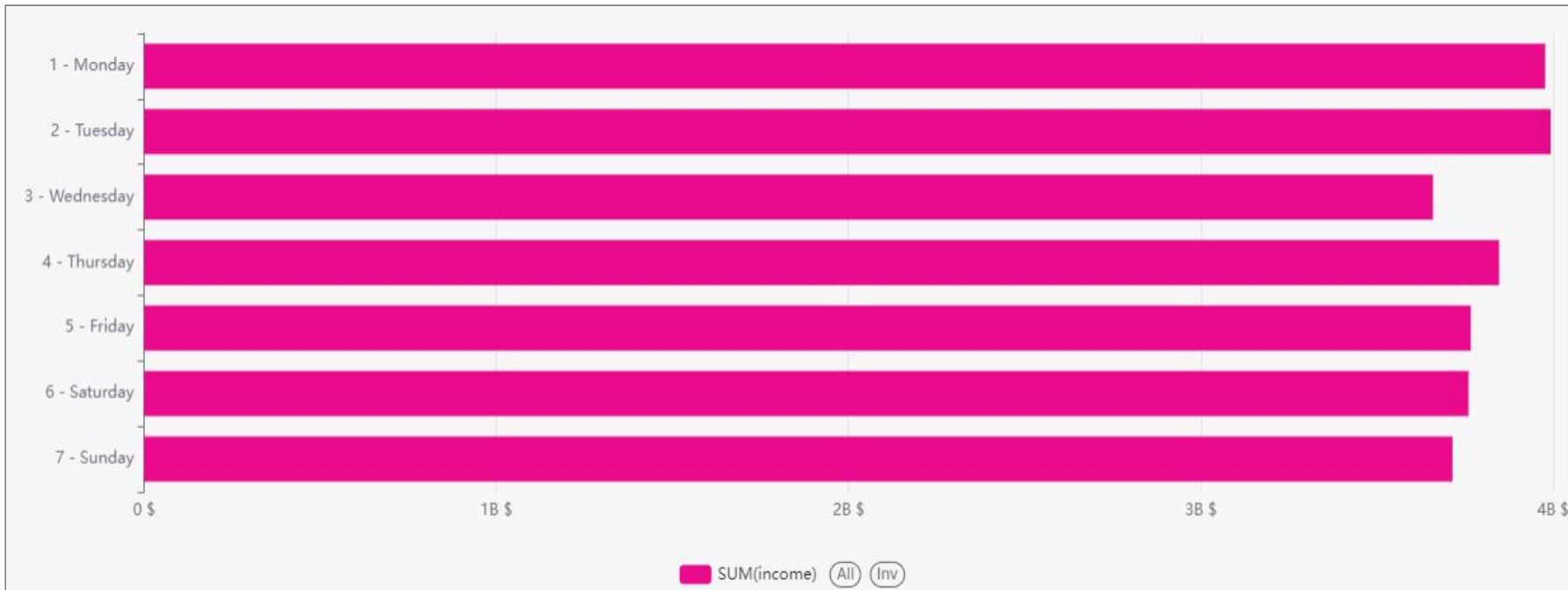


Розовые столбцы отражают сумму продаж в USD (тысячи). Выбраны 10 сотрудников с продажами, ниже среднего значения среди sales-команды.

Рекомендации - проработать психологию при визите к ключевым клиентам для успешного закрытия сделок, использовать data-driven подход на своей территории для выявления потенциальных точек роста.



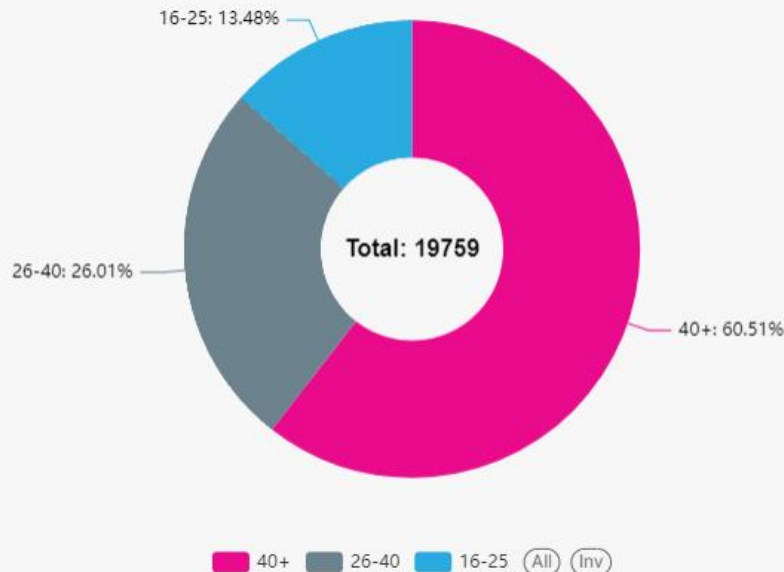
Аналитика по продажам по дням недели



Обратите внимание на тенденцию к уменьшению средней выручки в период *с четверга по воскресенье*, а также **аномально низкую** выручку **по средам**.

Возможно **две стратегии для оптимизации**: 1) проработать подходы (психологические, стратегические, межперсональные) к общению с клиентами в "проблемные" дни - например, учитывать усталость людей по средам как в перевальной точке рабочей недели, и уменьшить длительность визитов. 2) Усилить визиты по понедельникам, вторникам и четвергам, а встречи в среду, пятницу, субботу и воскресенье снизить до минимума.

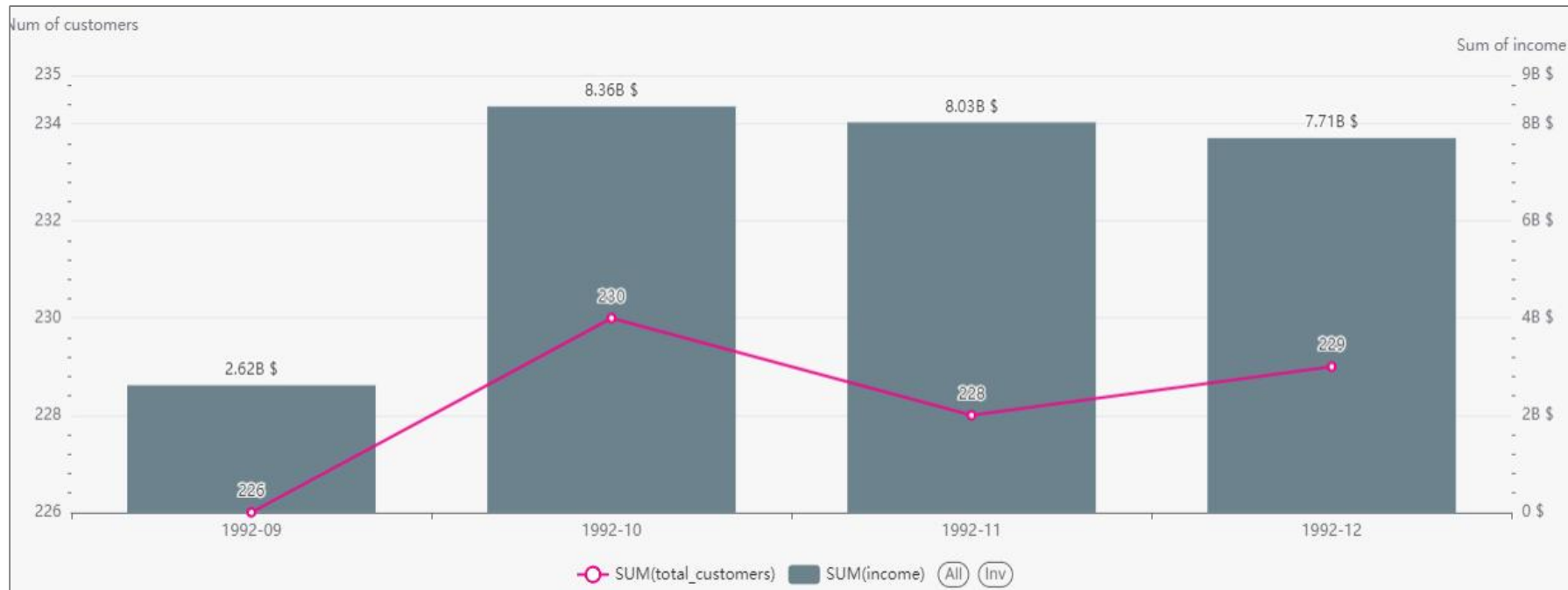
Распределение покупателей по возрастным группам



Внутри круговой диаграммы указано общее количество уникальных покупателей за Q4, части круга соответствуют возрастным группам и их доле.

Зона для роста - увеличить долю покупателей в **возрастных группах 16-25 и 26-40** лет для повышения выручки. Одна из опций - стоит проработать промо-материалы и акционные компании для привлечения новых покупателей именно этих возрастных групп, и, соответственно, общих показателей эффективности и прибыли компании.

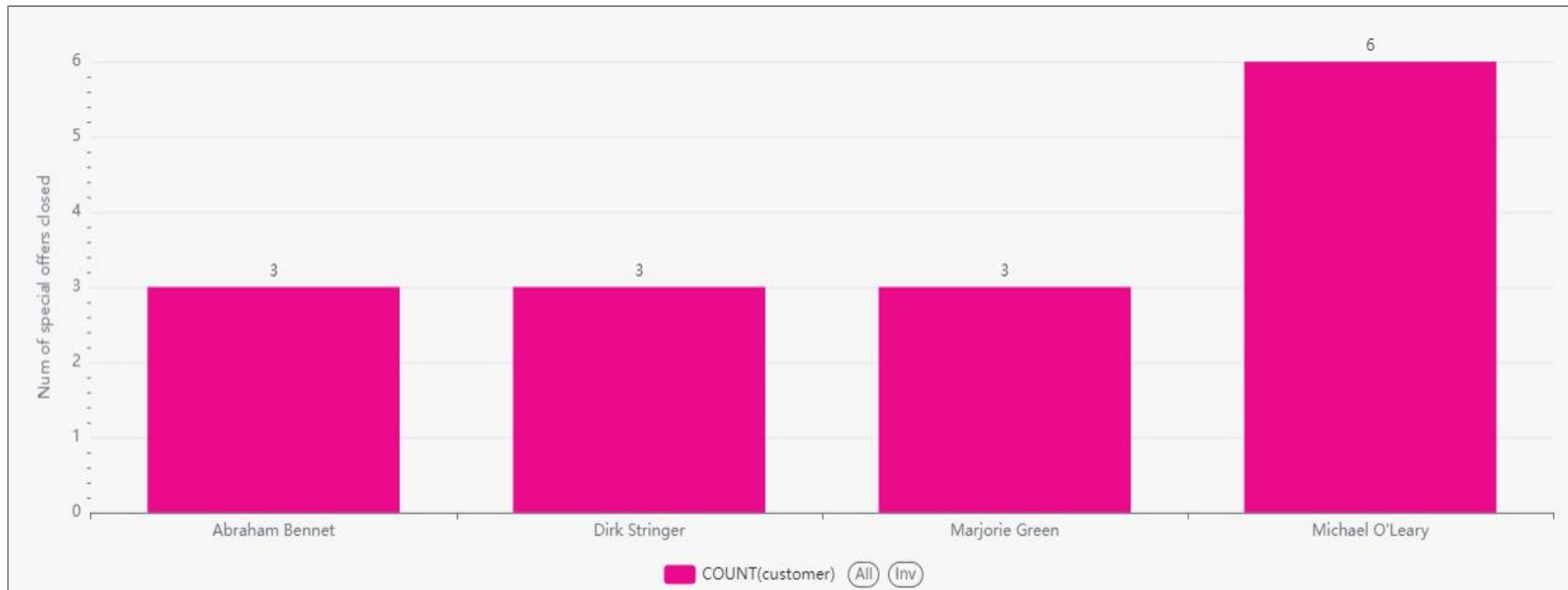
Объем продаж и количество КА (Key Accounts)



Серые столбцы отражают сумму продаж компании в USD за квартал (млрд), розовая линия - количество клиентов ежемесячно.

В период с сентября по октябрь были заключены **контракты с 4 клиентами**, за счет которых удалось повысить выручку **более, чем в 3 раза**. Потеря двух клиентов в период с октября по ноябрь практически не изменила ежемесячную выручку, что подчеркивает необходимость **поиска "более крупных" игроков** и оптимизации нынешнего клиентского пула (прекращение работы с малоэффективными клиентами).

Количество новых клиентов, заключивших первый договор в рамках специального предложения



Со стороны команды аналитики, хотим отметить отличную работу **Michael'a O'Leary**. Превосходный результат!

Построение отношений с клиентами с помощью акции в рамках специального предложения помогает добиваться лучших результатов по продажам, что подтверждается тем, что **трое из четырех сотрудников**, приведенных на графике выше, попали в **топ-10 лучших сотрудников** по объему продаж за квартал.



Главные **take-away points** на следующий квартал:

- Проработка стратегии визитов по **разным направлениям** для всех сотрудников, вне зависимости от результатов прошедших трех месяцев
- Обращать особое внимание на дни визитов - **изменить подходы и стратегию** после обсуждения с линейными менеджерами
- Усиление промоционных активностей и компаний для **привлечения** покупателей **более молодых** возрастных групп **покупателей**
- Внимание на работу с клиентской базой - выгоднее отдавать **приоритет** более **“крупным” клиентам**
- Открытие отношений с клиентом с помощью **специального предложения** - **маст-хэв** для успешного индивидуального закрытия квартала и увеличения показателей компании

Спасибо за внимание!

Business Intelligence & Analytics Team

