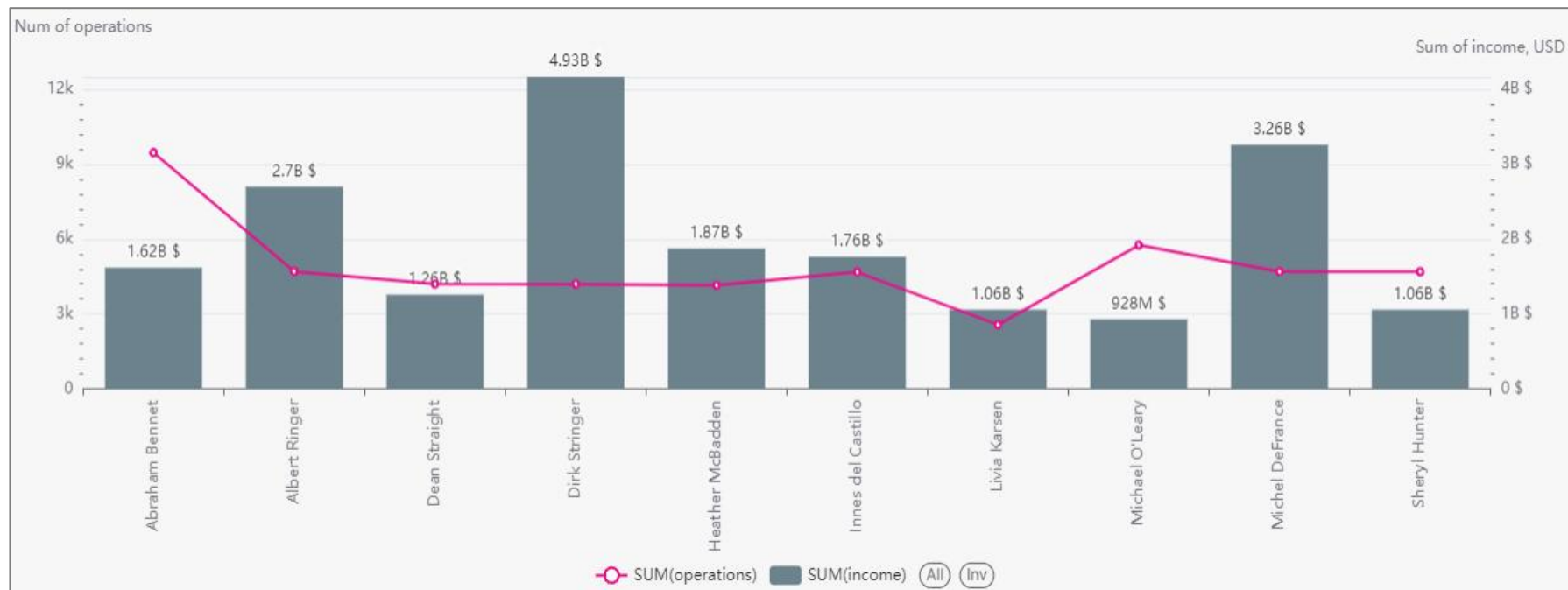


Ежеквартальное бизнес-ревью

Business Intelligence & Analytics Team [Report](#)



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

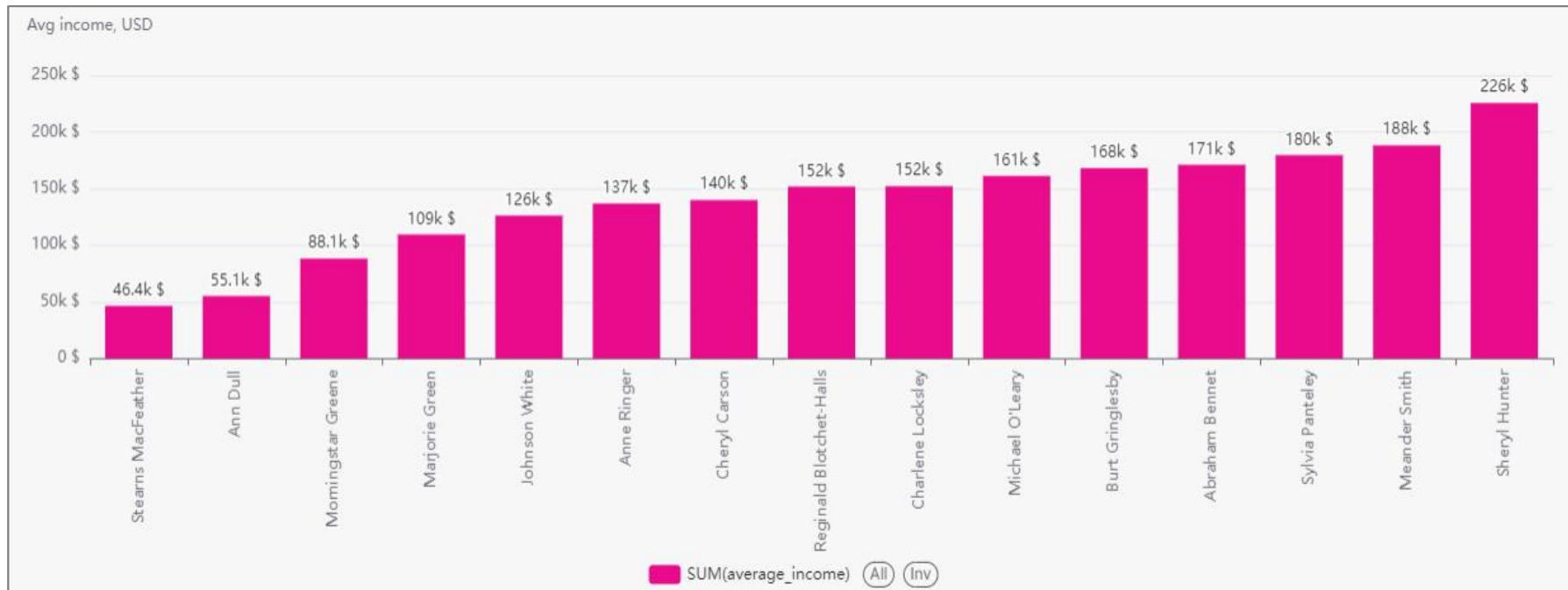


Серые столбцы отражают сумму продаж в USD сотрудника, розовая линия - количество сделок сотрудника за квартал (тысячи).

Перечисленные сотрудники могут получить бонус в квартале в соответствии с коммерческой политикой компании (3% от суммы продаж).

Рекомендации area sales manager'ам - 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).

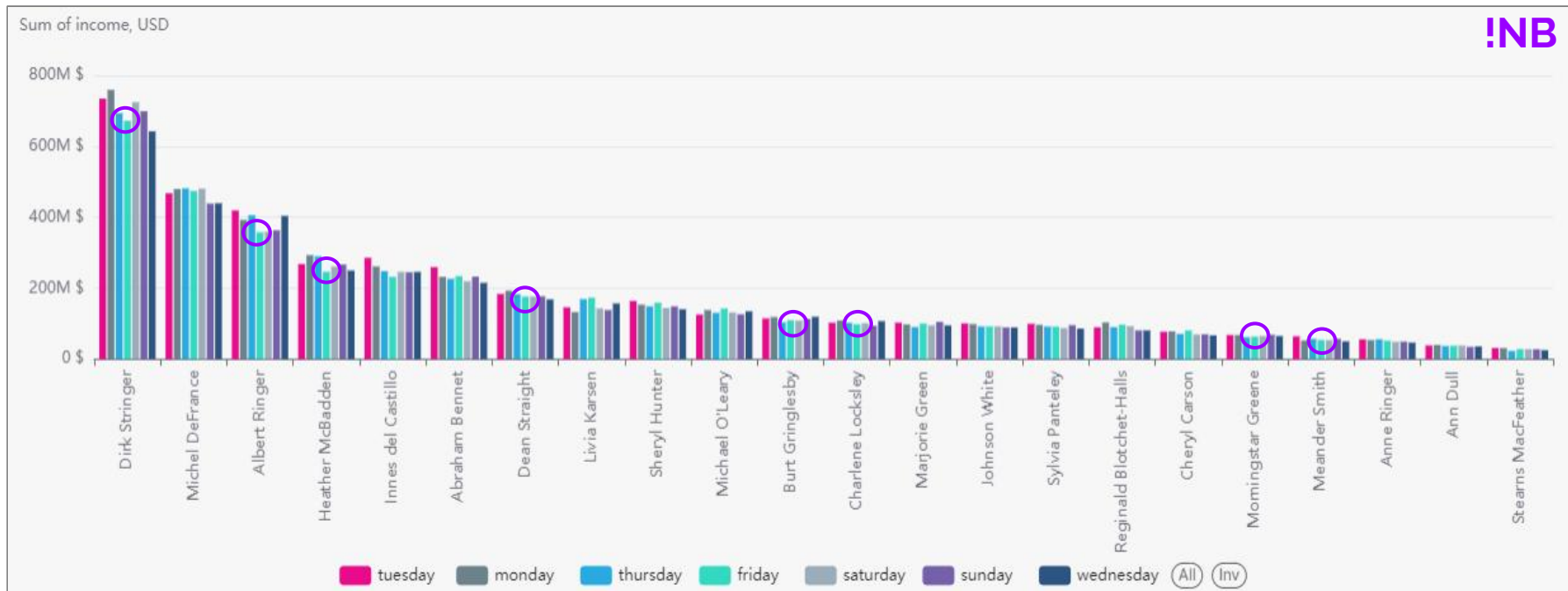
Топ-10 малоэффективных сотрудников за квартал



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.

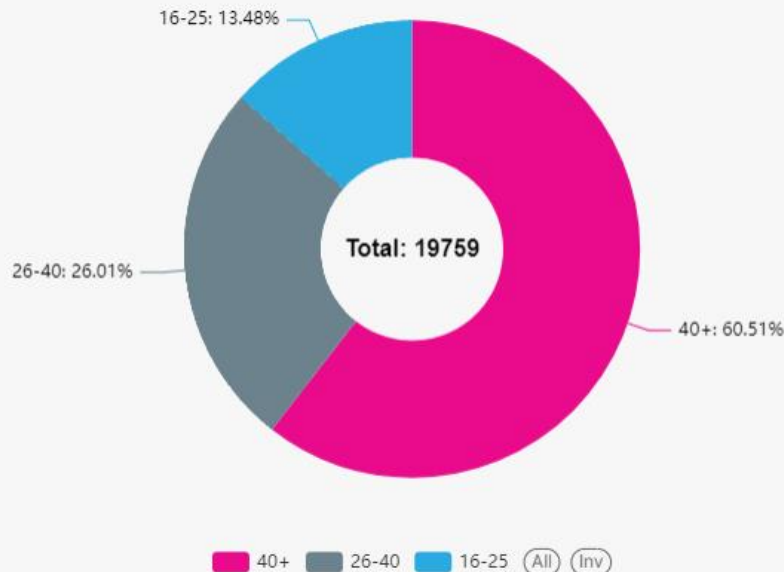
Аналитика по продажам по дням недели



Разноцветные столбцы отражают суммарную выручку по дням недель Q4 (млн), цветовая маркировка соответствует легенде ниже графика.

Обратите внимание на тенденцию к **уменьшению выручки по пятницам** и, в меньшей степени, **по четвергам**. Возможно, стоит уменьшить количество визитов и переговоров с клиентами в силу "усталости" ключевых лиц под конец рабочей недели.

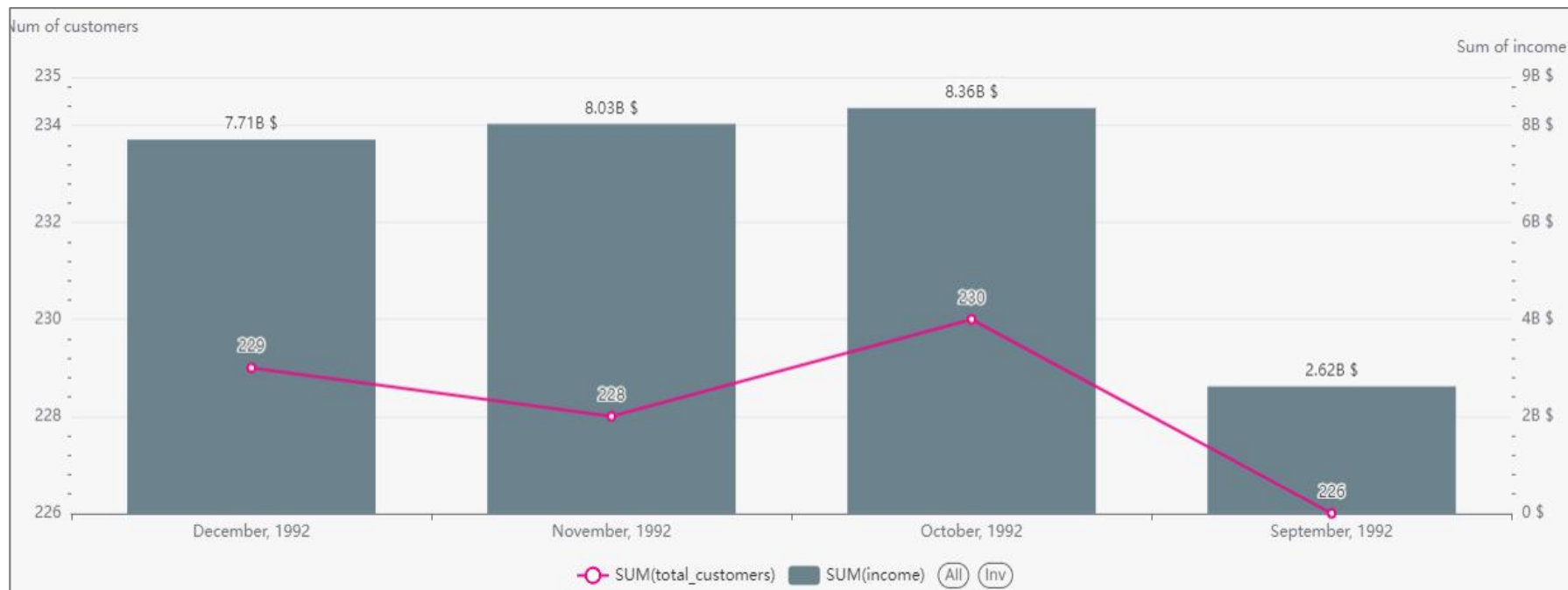
Распределение покупателей по возрастным группам



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. Проработать промо-материалы и акционные компании для привлечения новых покупателей.

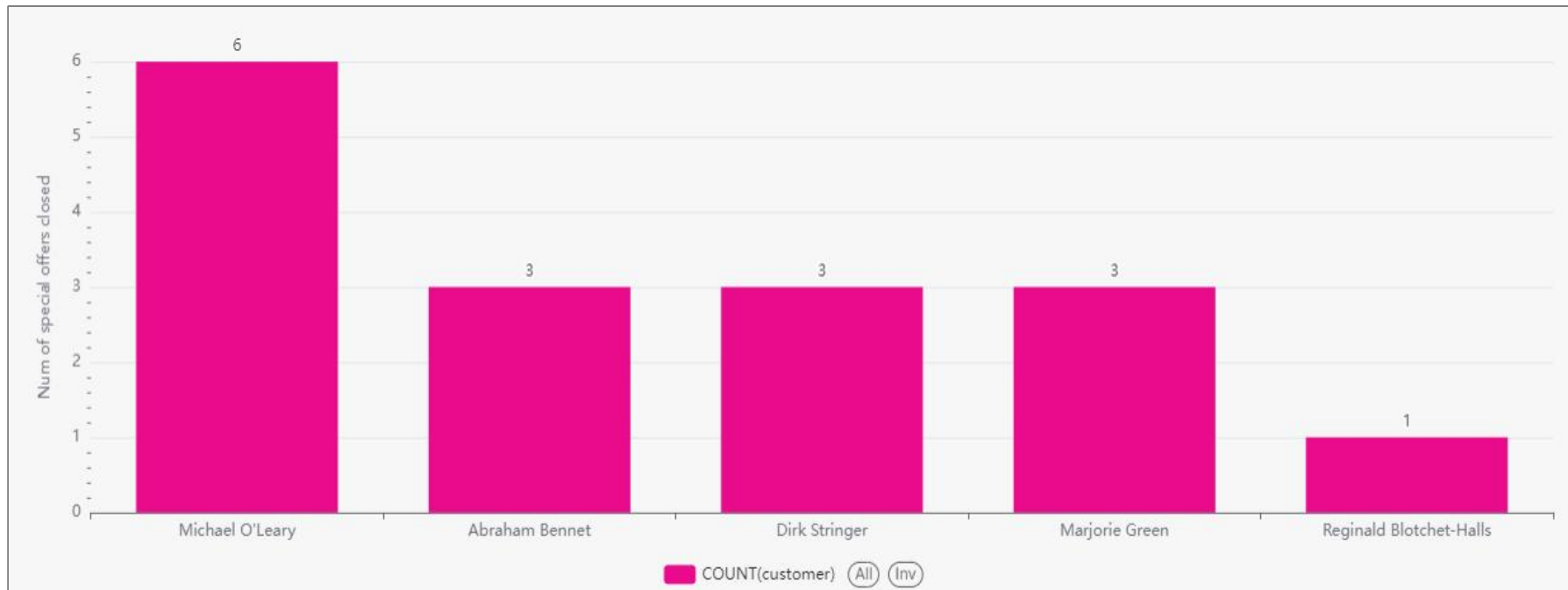
Объем продаж и количество КА (Key Accounts)



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

В период с сентября по октябрь были заключены **контракты с 4 клиентами**, за счет которых удалось повысить выручку **больше чем в 3 раза**. Потеря двух клиентов в период с октября по ноябрь практически не изменила ежемесячную выручку за квартал, что подчеркивает необходимость **поиска "более крупных" игроков рынка**.

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 пяти сотрудников**, приведенных на графике выше, попали в **топ-10 лучших сотрудников** по объему продаж за квартал.