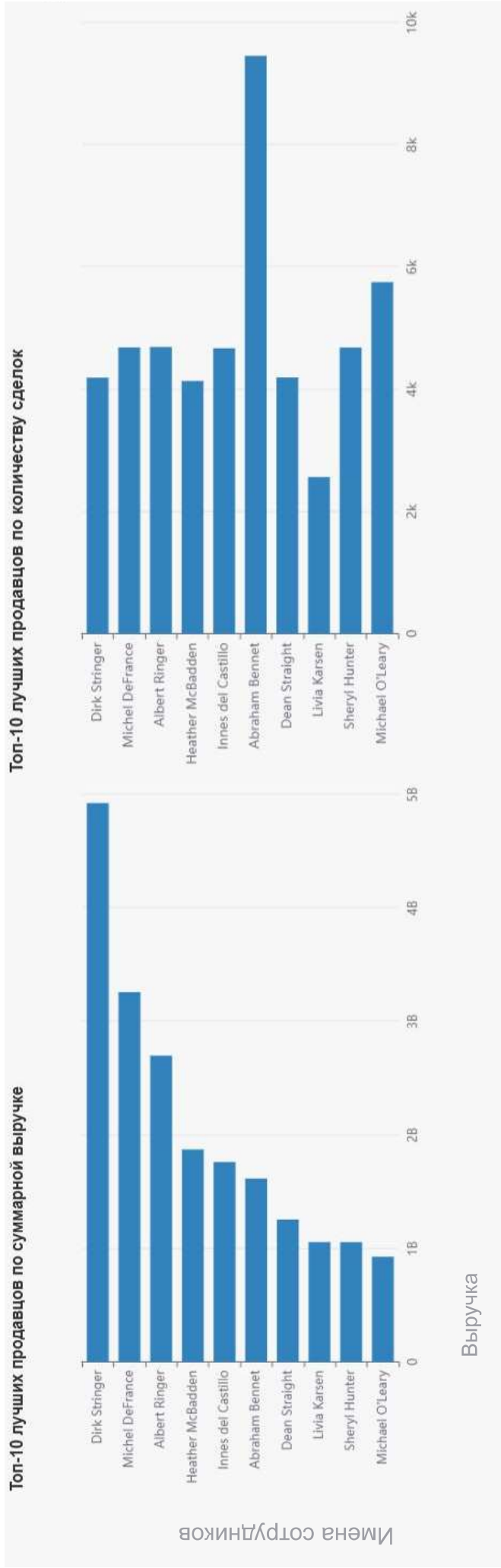


Проект «Продажи»





Анализ сотрудников отдела продаж



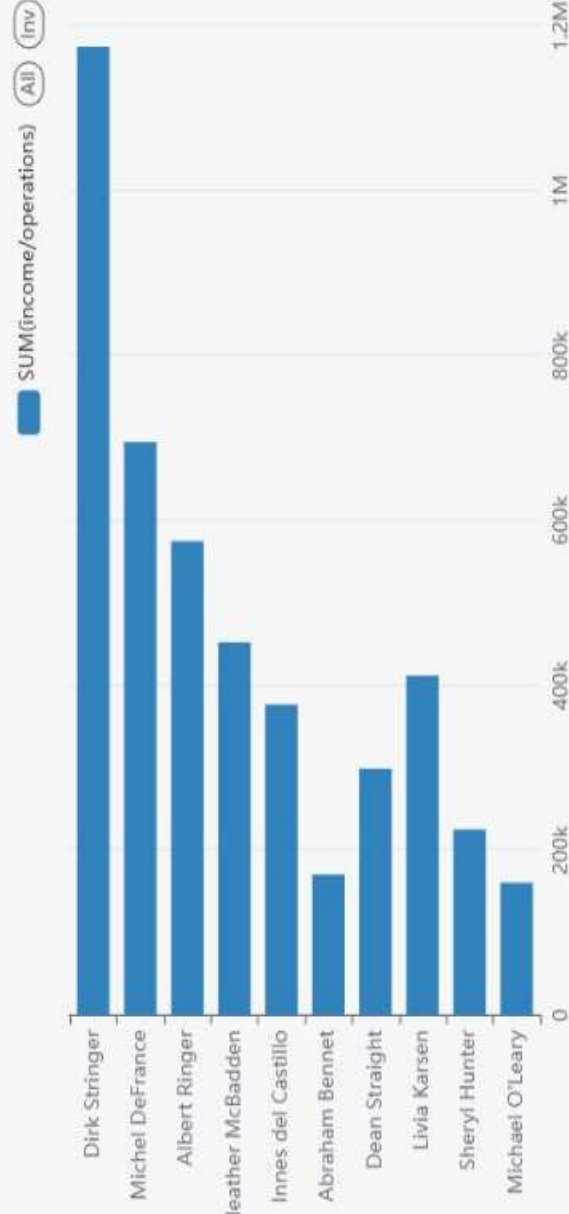


Анализ сотрудников отдела продаж

- Dirk Stringer занимает первое место с выручкой 4,93 млрд, при этом у него 4192 сделки. Это говорит о том, что Dirk Stringer продает товары с самой высокой средней стоимостью, так как его количество сделок не самое большое, но выручка максимальна.
- Abraham Bennet и Michael O'Leary проводят огромное количество сделок (9460 и 5757 соответственно), но их средний чек самый низкий среди топ-10. Вероятно, они продают массовые товары среднего или низкого ценового сегмента.

Анализ сотрудников отдела продаж

Топ-10 лучших по величине среднего чека

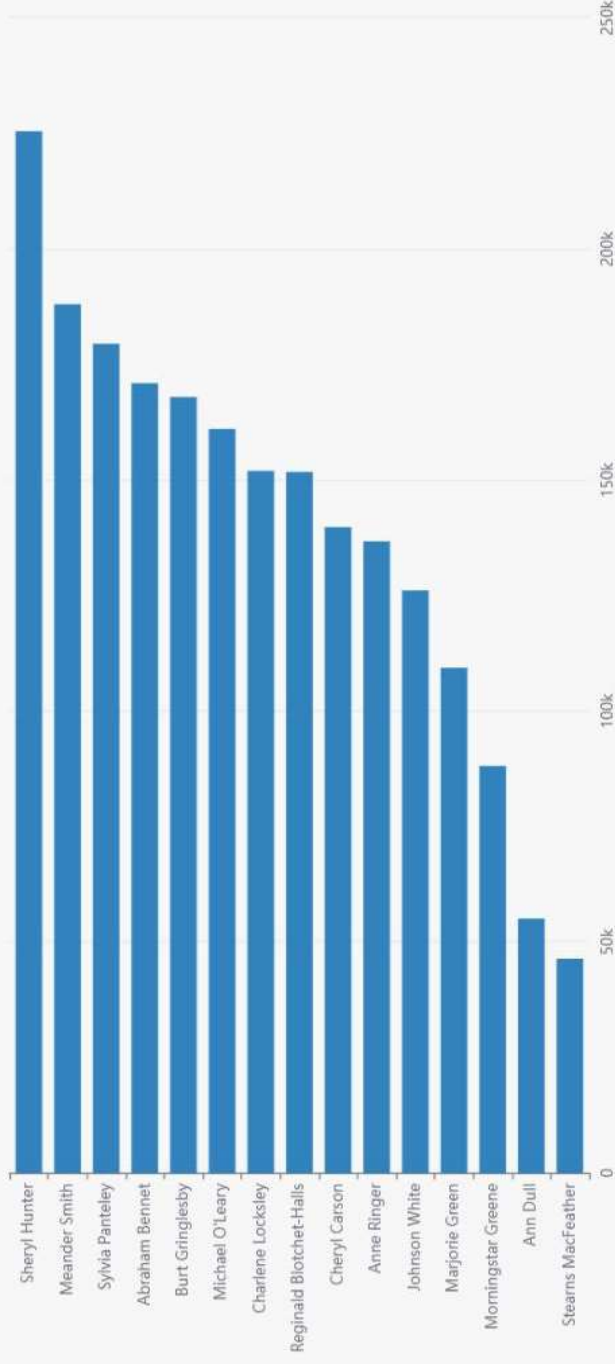


- Dirk Stringer — ключевой продавец для крупных клиентов, его опыт стоит анализировать и масштабировать.
- Abraham Bennet — лидер по охвату клиентов, его подход может быть ценен для массового сегмента.
- Michael O'Leary и Sheryl Hunter могут увеличить общую выручку, если удастся повысить средний чек.
- Livia Karsen при сравнительно небольшом числе сделок показывает высокий средний чек — возможно, есть потенциал увеличить количество операций.



Анализ сотрудников отдела продаж

Продавцы, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам



- Самые низкие значения наблюдаются у Stearns MacFeather, Ann Dull, Morningstar Greene — менее 90,000 за сделку.
- Наибольшие показатели у Sheryl Hunter, Meander Smith, Sylvia Panteley.

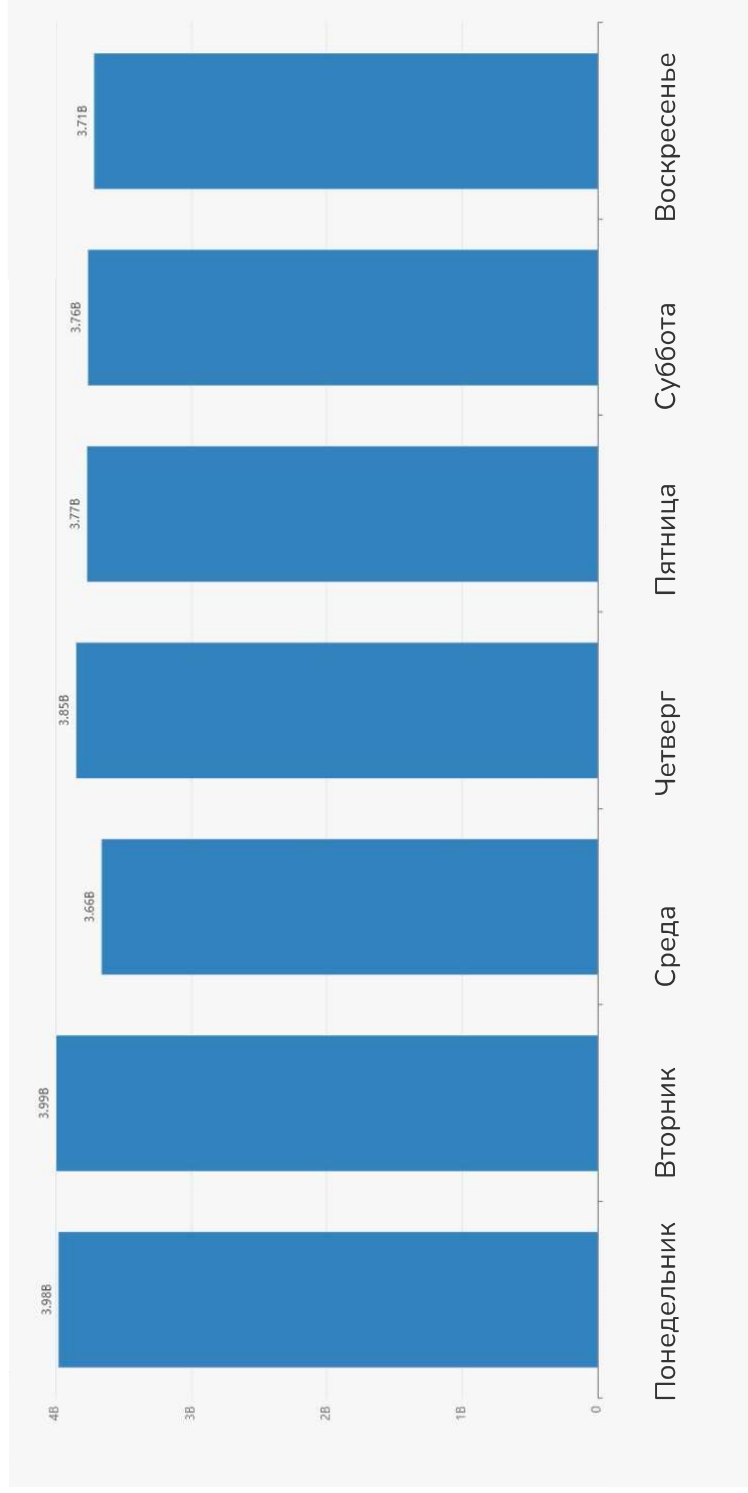


Анализ сотрудников отдела продаж

- Michael O'Leary, Abraham Bennet и Sheryl Hunter одновременно присутствуют и в списке лучших продавцов по суммарной выручке, при этом их средний чек за сделку ниже среднего чека по всем продавцам.
- Низкая средняя выручка может быть связана с ориентацией на дешёвый сегмент продуктов, упором на количество, а не на качество сделок, слабой продажей дополнительных опций.
- На данной момент наиболее выигрышной стратегией для продавцов является продажа дорогих товаров, приносящих наибольшую выручку.



Выручка по дням недели



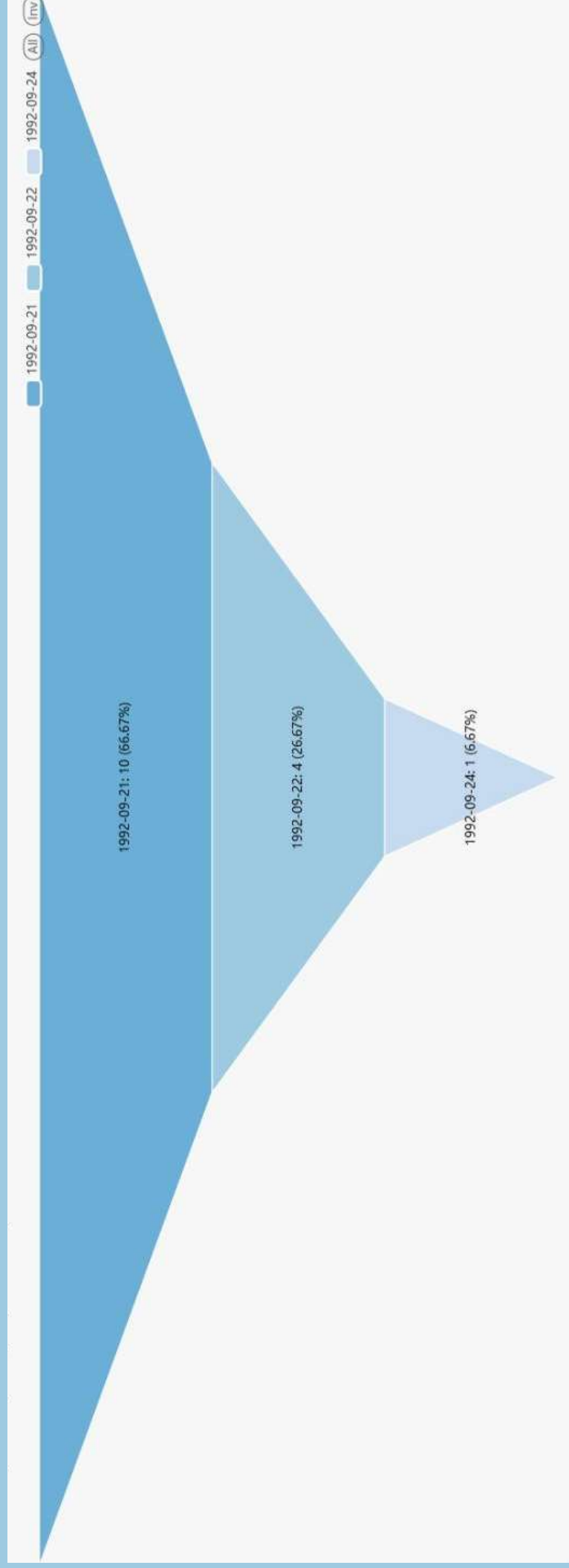
- Самые прибыльные дни недели — понедельник и вторник.
- Наименьшие показатели выручки наблюдаем в среду и воскресенье.




Анализ выручки по дням недели

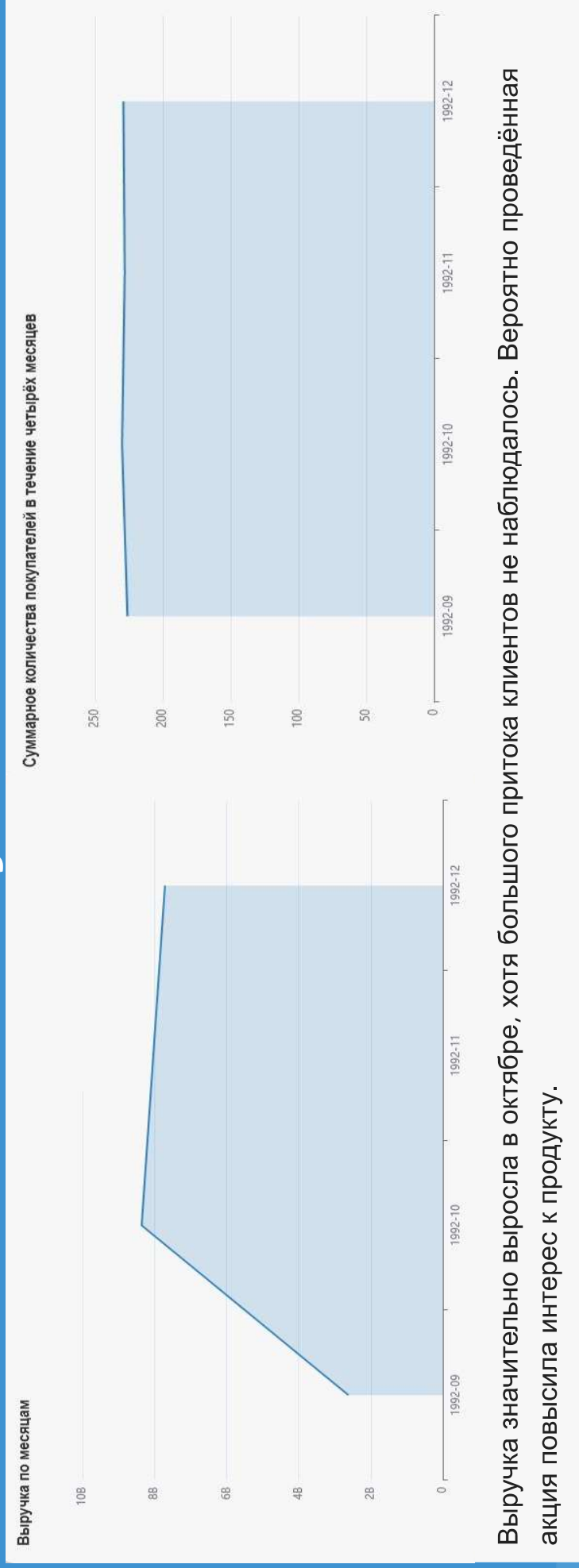
- В целом значительных изменений в течение недели не наблюдается, показатели продаж выглядят достаточно однородно.
- Можно более детально изучить продажи в понедельник и вторник (максимальные показатели как раз в эти дни) и в среду (минимальные значения), возможно это связано с продавцами чьи смены выпадают на эти дни недели.

Покупатели первая покупка которых пришлась на время проведения специальных акций



- 
- Акция имела наибольший отклик в первый день (21 сентября). Это может свидетельствовать о высокой заинтересованности аудитории и последующем снижении интереса.
 - Всего один новый клиент пришёл 24 сентября. Это может говорить о нехватке маркетинговой поддержки и убывающем интересе аудитории.

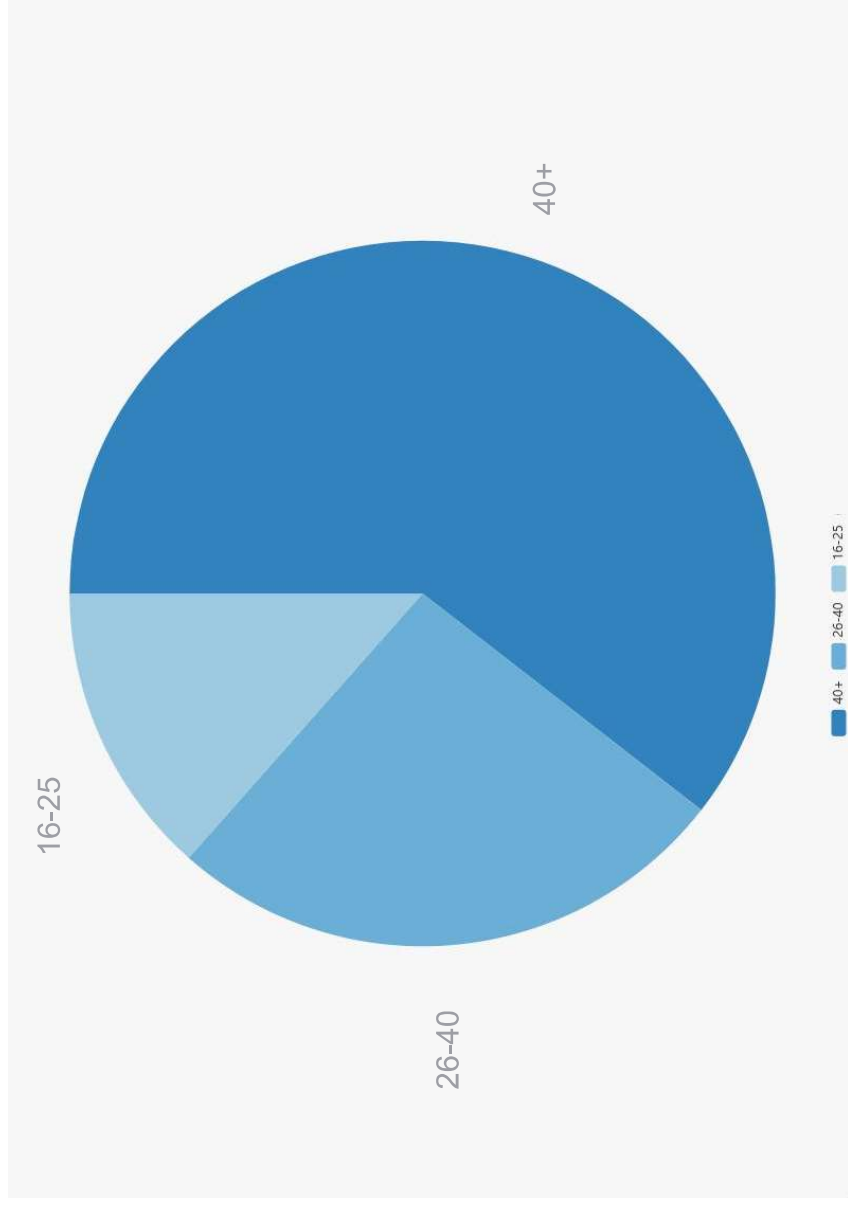
Анализ объёма выручки и количества покупателей



Анализ объёма выручки и количества покупателей

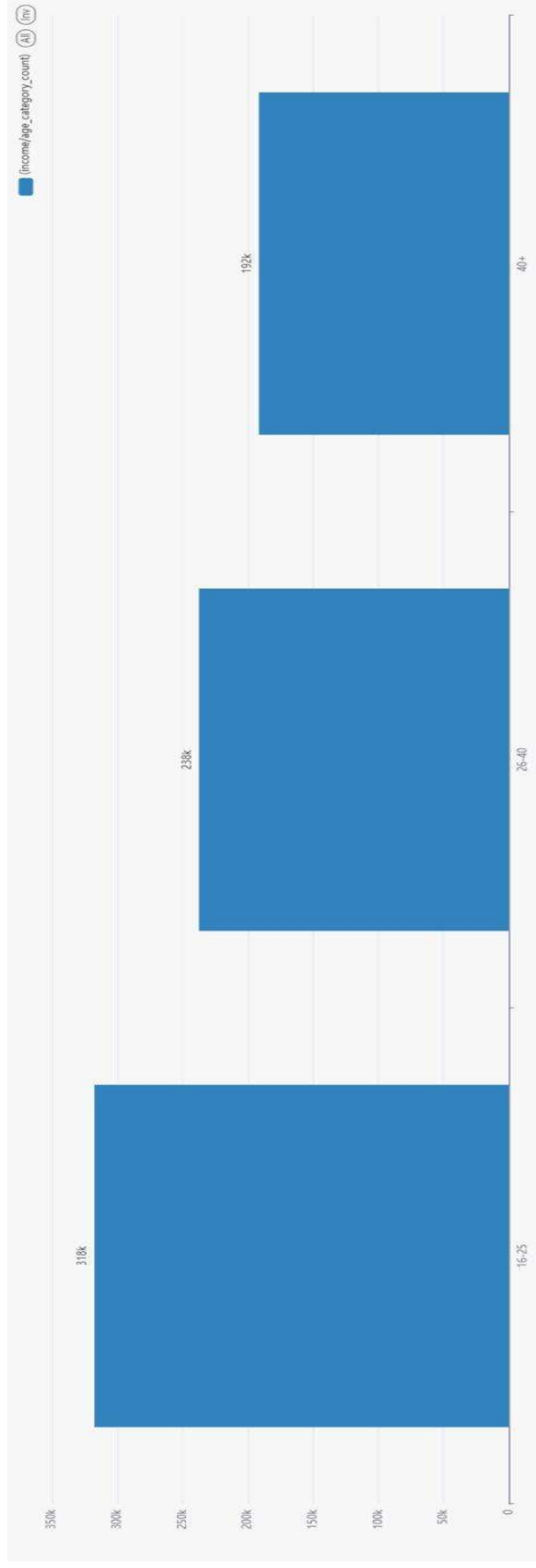
- Резкий рост выручки в октябре и относительно стабильное общее количество клиентов вероятно говорит об отложенном эффекте проведённой в сентябре акции
- Постепенное снижение продаж в ноябре-декабре говорит о нормализации продаж.
- Удержание новых клиентов удалось - число покупателей держится на одном уровне.

Анализ покупателей



Наибольшее число покупателей старше сорока.

Анализ покупателей



Средний чек каждой возрастной группы



Анализ покупателей

- Наибольшее число покупателей в категории 40+, при этом покупатели этой группы имеют наименьший средний чек по отношению к другим группам
- Обратная ситуация у группы 16-25: покупателей этого возраста мало, но при этом самый высокий средний чек именно в этой группе.
- Вероятно, стоит изучить возможности для увеличения числа покупателей в возрастной категории 16-25 и увеличения среднего чека покупателей 40+

Дашборд

https://b997d9ab.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/11/?native_filters_key=GridgrXL38u9NBLbt9eR_wGruMkrWHUmQB7XTXKEBaHYDloiYLZiH5BcTsg0KXeB