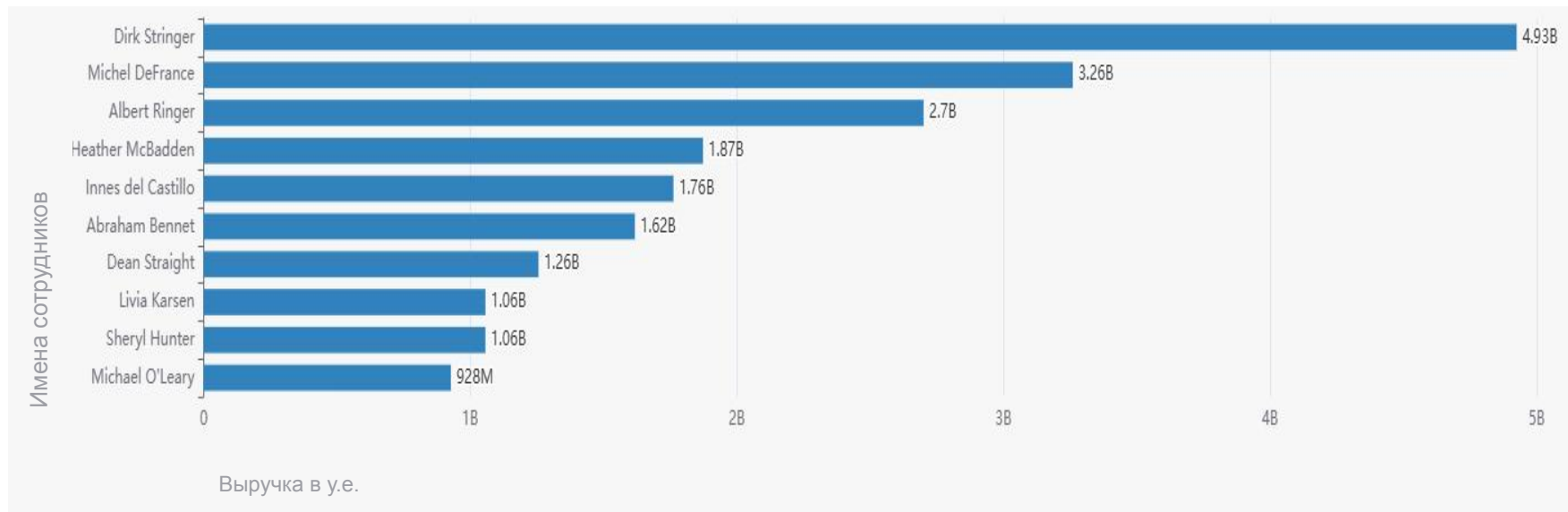


# Проект «Продажи»



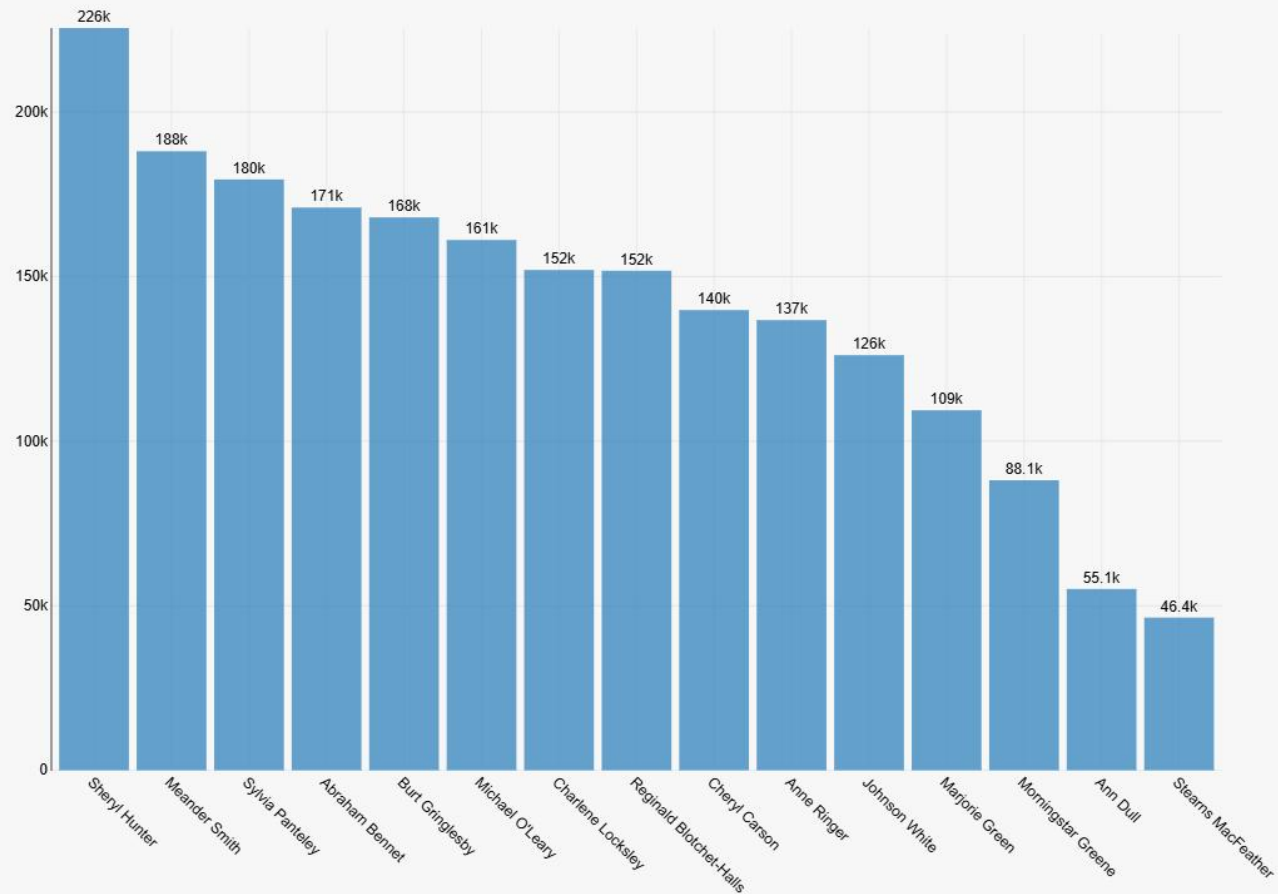


# Анализ отдела продаж



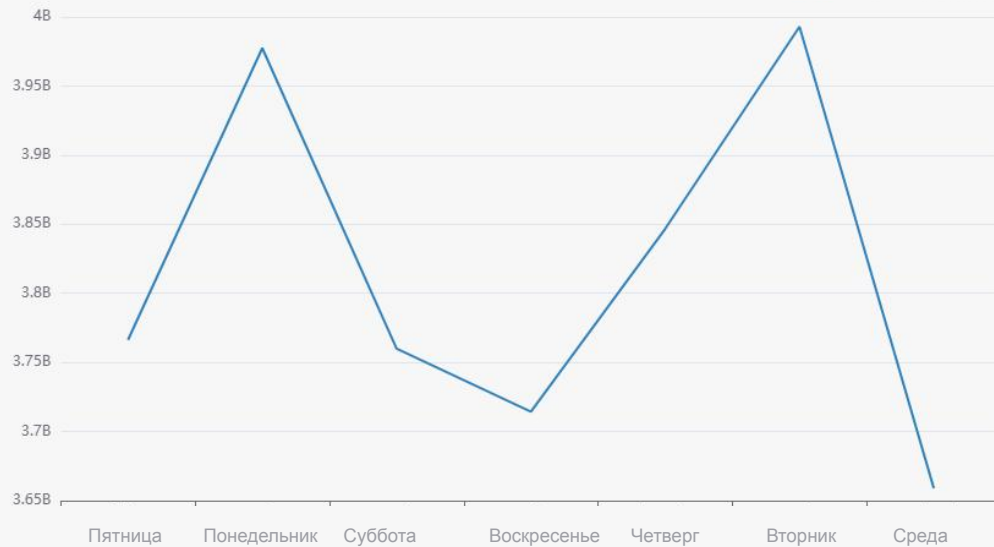
Продавцы с самыми высокими показателями продаж, которых рекомендуется премировать.

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



Продавцы с самыми низкими показателями продаж. Рекомендуется детально изучить причины таких показателей.

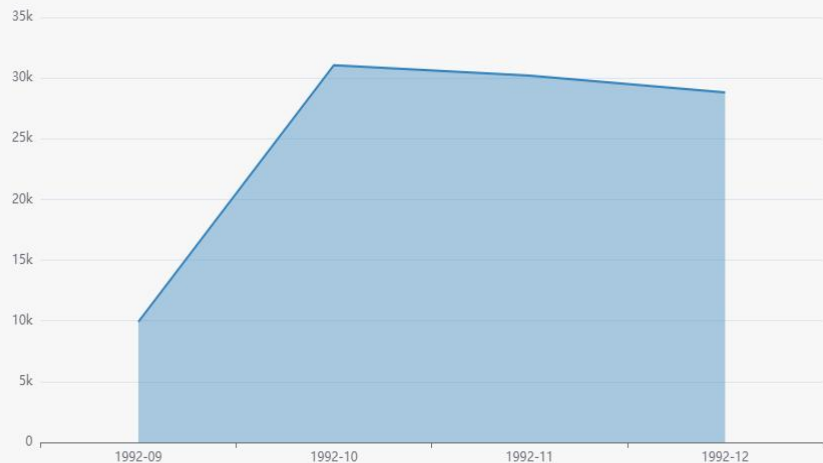
## Выручка по дням недели



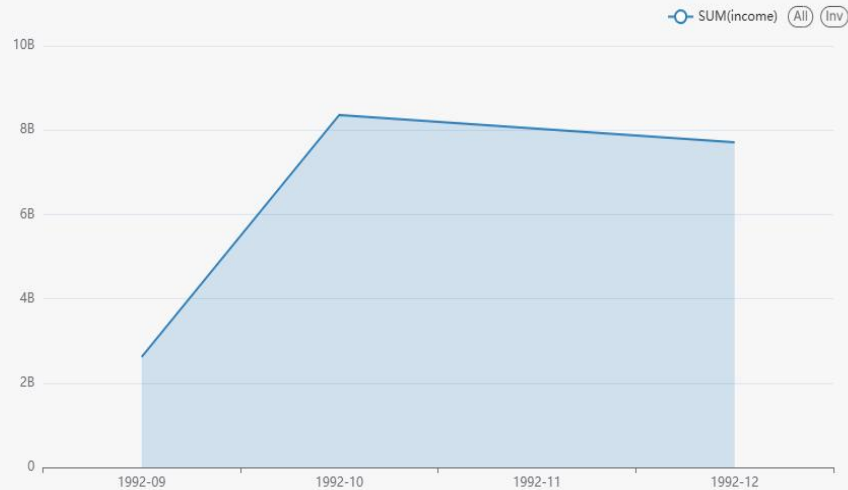
Самые прибыльные дни недели — понедельник и вторник. Наименьшие показатели выручки наблюдаем в среду и воскресенье.

# Анализ

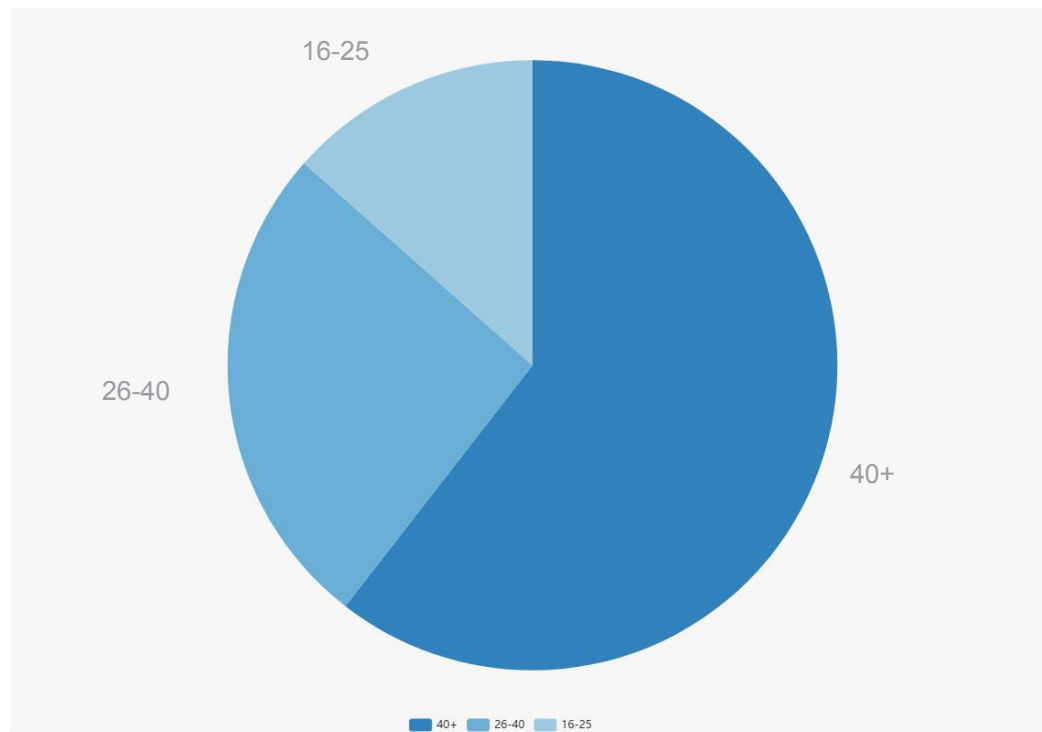
Количеством покупателей по месяцам



Выручка по месяцам



## Количество покупателей в разных возрастных группах



Наибольшее число покупателей старше сорока.

Покупатели первая покупка которых  
пришлась на время проведения специальных  
акций

