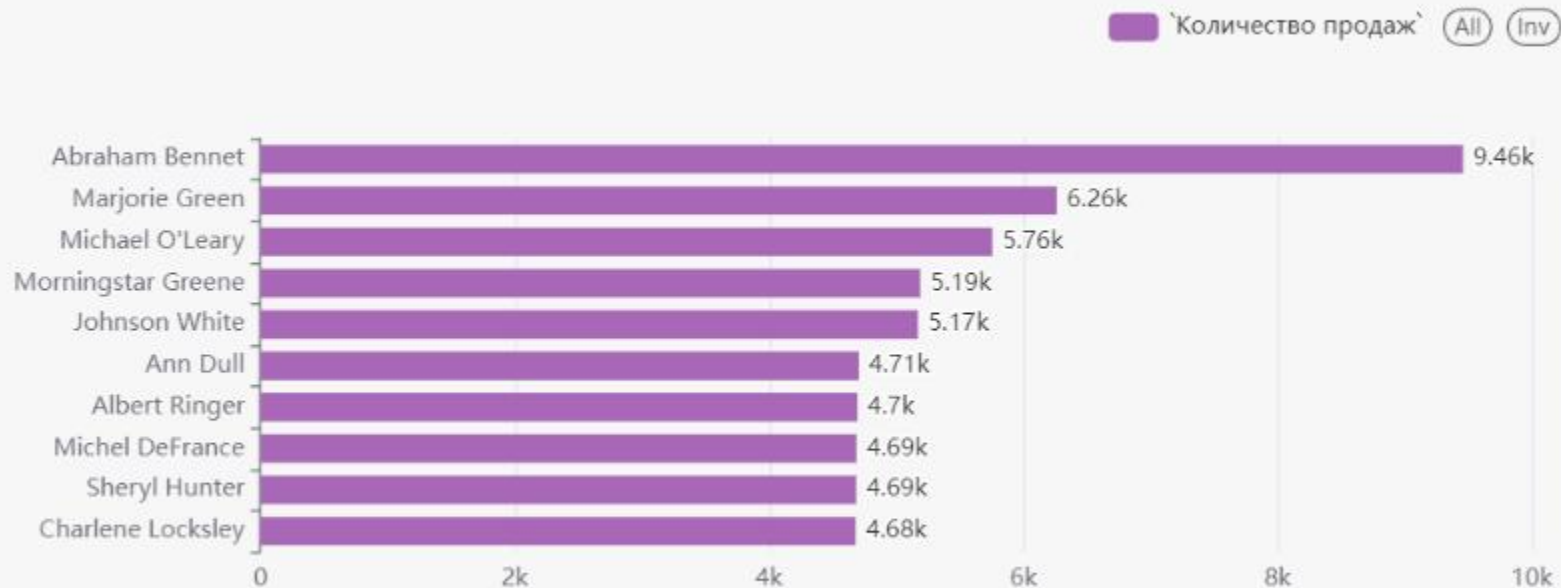


# Проект “Продажи”

Анализ отдела продаж и покупателей

## ТОП-10 продавцов по количеству продаж

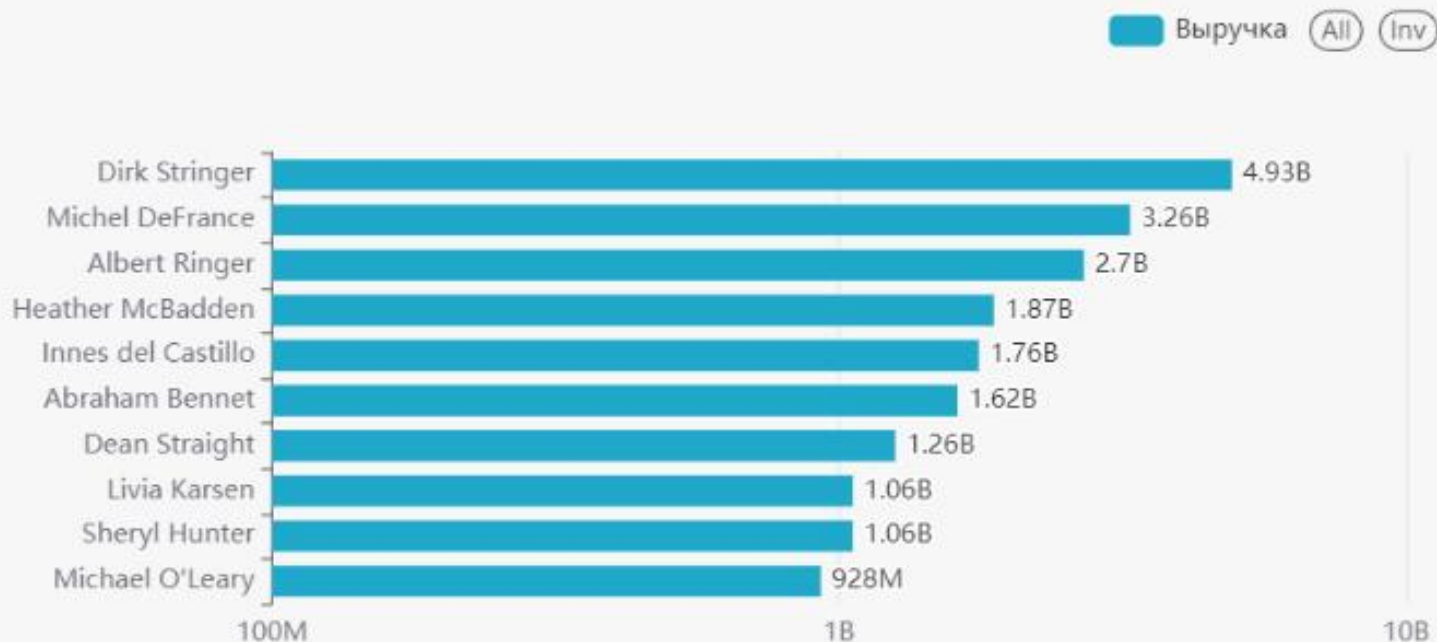


На данный момент рейтинг продавцов для премирования определяется путём подсчёта общего количества совершённых сделок.

Лидером среди продавцов является **Abraham Bennet** с 9,46k продаж.

Продавцы из десятки лучших заключили от 4,68k до 9,46k сделок.

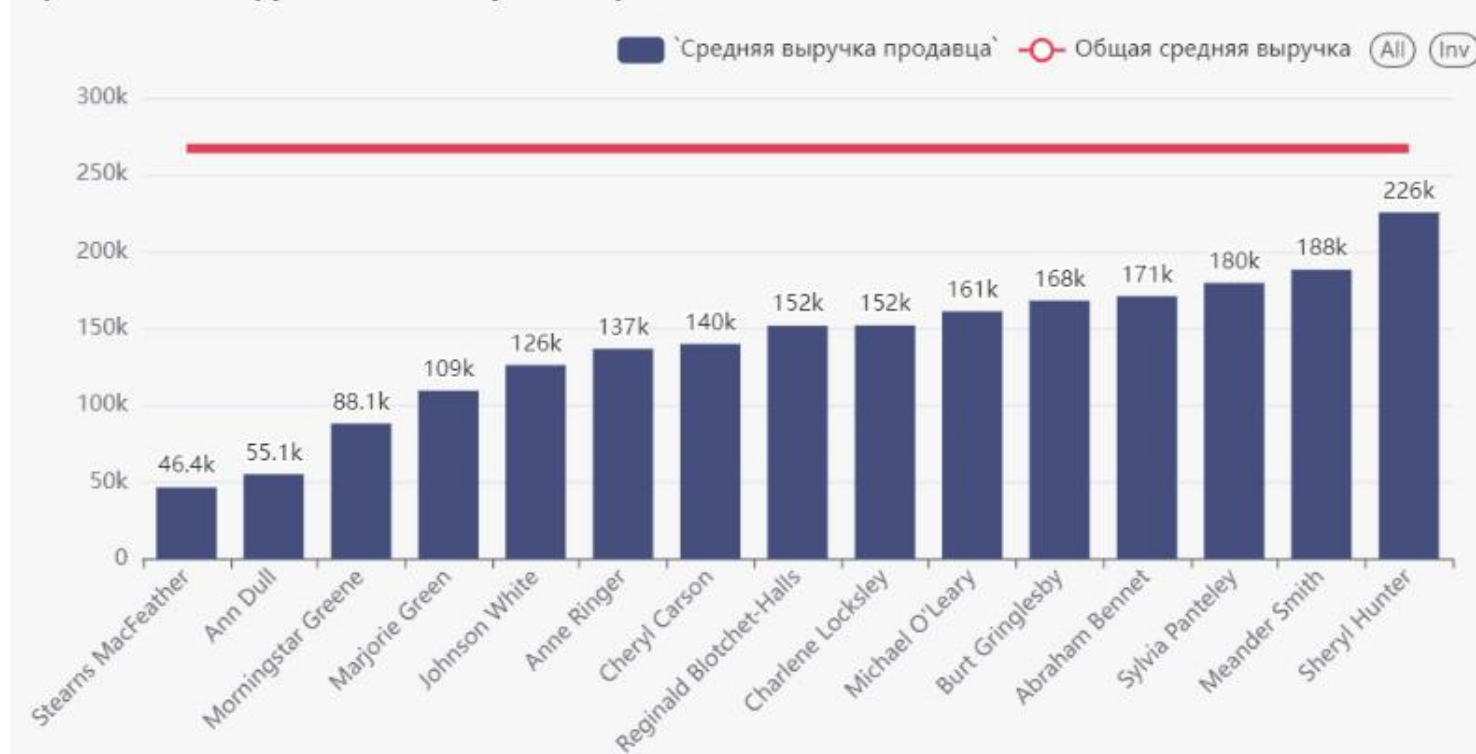
## Топ-10 продавцов по сумме выручки



Более эффективным способом премирования может оказаться премирование по общей сумме полученной выручки.

ТОП-10 продавцов по сумме выручки отличается от ТОП-10 по количеству продаж. Лидер предыдущего рейтинга - **Abraham Bennet** - теперь занимает 6-е место, а лидером по количеству выручки оказался **Dirk Stringer**, который не попал в ТОП-10 по количеству продаж.

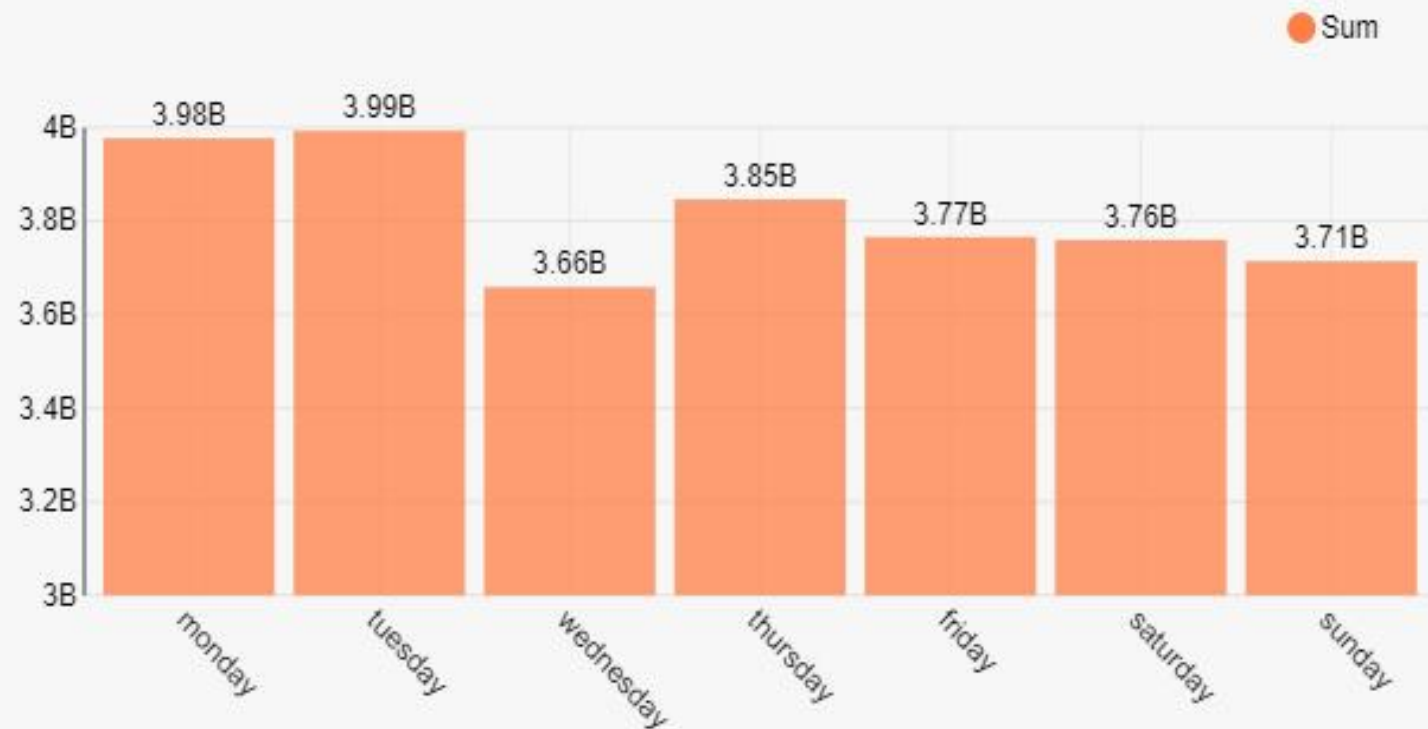
## Продавцы с выручкой за сделку ниже средней



15 продавцов из 24 имеют среднюю выручку за сделку ниже средней общей выручки (267k).

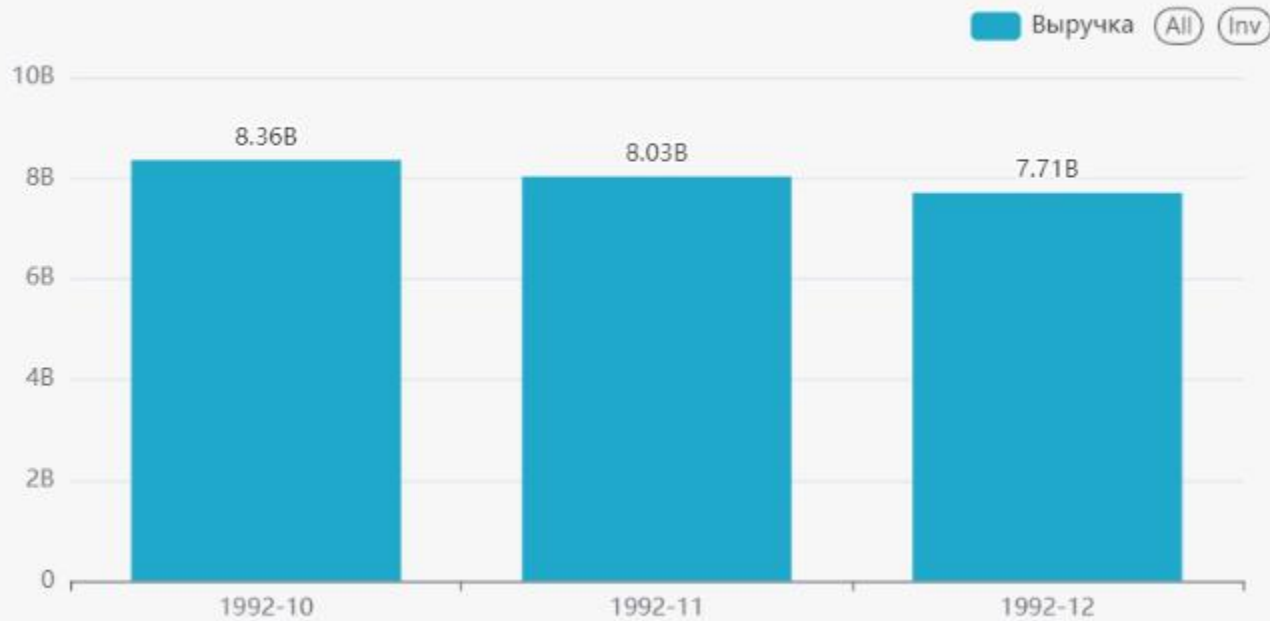
Среди них есть лидеры по количеству продаж, например **Abraham Bennet** и **Sheryl Hunter**, что подтверждает неэффективность премирования по количеству совершённых сделок.

## Выручка по дням



Самый объемные по выручке дни недели - понедельник и вторник.

## Выручка по месяцам

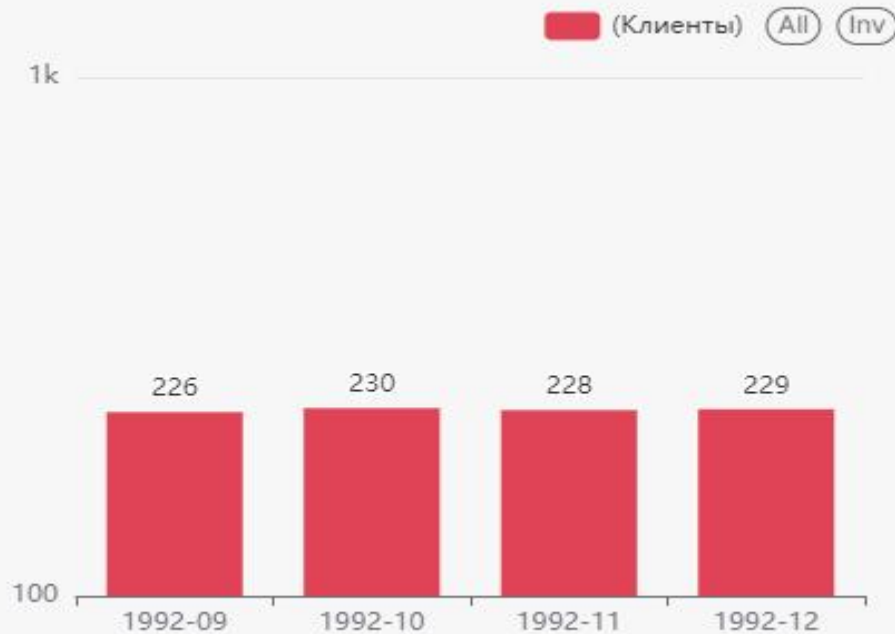


С октября по декабрь наблюдается падение выручки.

Данные за сентябрь - неполные, поэтому не представлены на графике.

С сентября по декабрь количество клиентов, совершивших покупки почти не изменилось.

### Количество клиентов по месяцам



## Клиенты, воспользовавшиеся специальным предложением

Клиент	Продавец	Дата
Cristina Xu	Abraham Bennet	1992-09-21
Jacob Martinez	Michael O'Leary	1992-09-21
Kaitlyn Allen	Dirk Stringer	1992-09-21
Karen Huang	Dirk Stringer	1992-09-21
Kristen Li	Michael O'Leary	1992-09-21
Levi Gonzalez	Marjorie Green	1992-09-21
Mario Rai	Abraham Bennet	1992-09-21
Olivia Bennett	Michael O'Leary	1992-09-21
Richard Martinez	Abraham Bennet	1992-09-21
Tyrone Ruiz	Marjorie Green	1992-09-21
Jared Gray	Dirk Stringer	1992-09-22
Krista Gill	Marjorie Green	1992-09-22
Samuel Sharma	Michael O'Leary	1992-09-22
Willie Gao	Michael O'Leary	1992-09-22
Mya Coleman	Michael O'Leary	1992-09-24

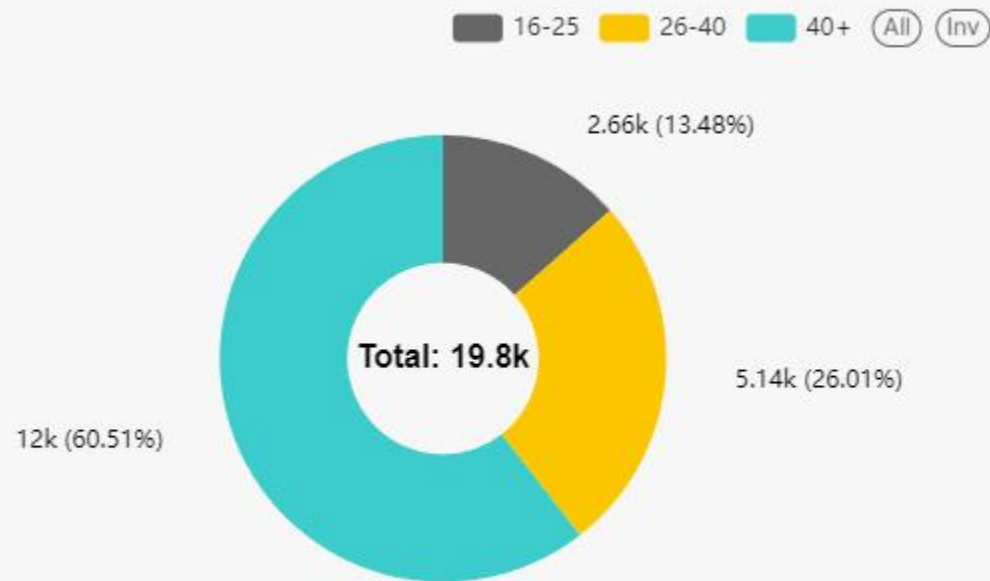
В сентябре проводилась маркетинговая акция - акционные товары отпускали со стоимостью равной 0.

Только 15 из 226 клиентов воспользовались предложением.

Учитывая, что на протяжении последующих месяцев количество клиентов не изменилось, а выручка падала, можно сделать вывод что акция получилась неудачной.



### Количество клиентов по возрастным группам



Наибольшая и самая значительная возрастная группа клиентов - это люди старше 40 лет.

## Выводы и рекомендации

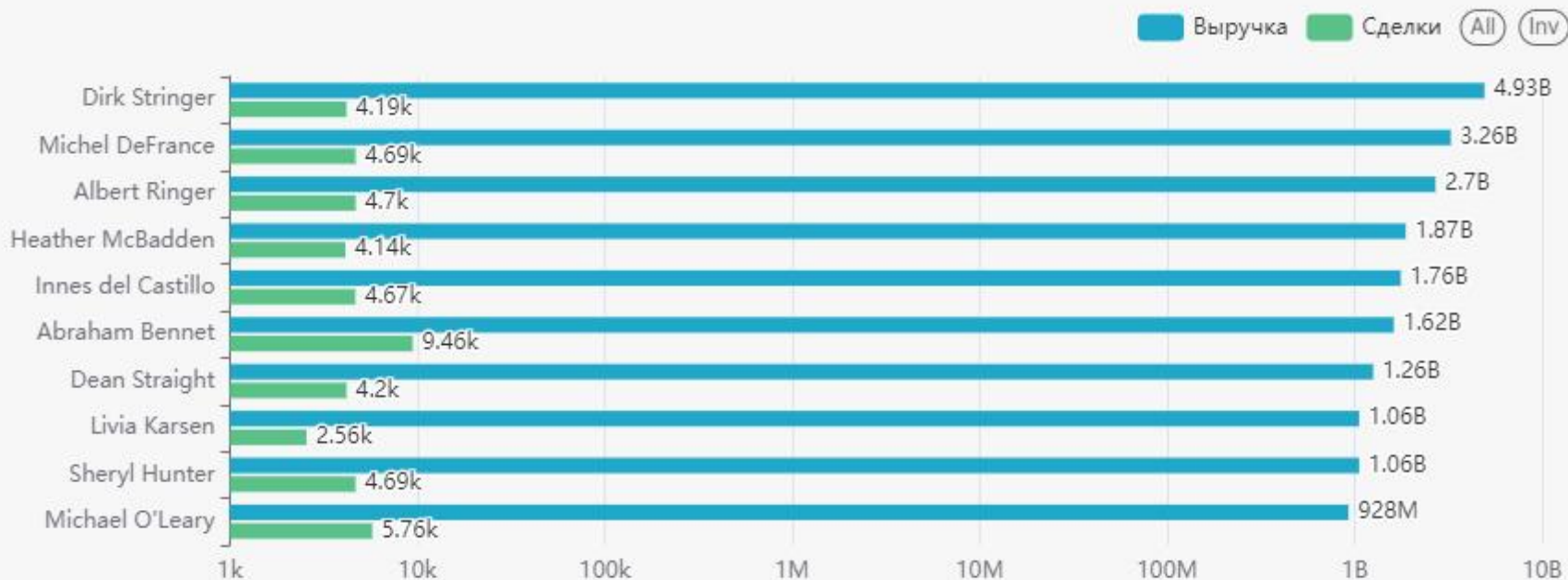
# 1. Система премирования по количеству сделок неэффективна и не отражает реальный вклад продавца в общую сумму выручки

Как показывает график, большое количество продаж не всегда даёт большую выручку.

Необходимо обратить внимание на Abraham Bennet, который имеет в два раза больше продаж, чем остальные продавцы, но при этом имеет не самую большую выручку.

Также интересен случай Livia Karsen, которая при низком количестве продаж входит в десятку лучших продавцов по объёму выручки.

Топ-10 продавцов - выручка и количество сделок



## **2. Проводившаяся в сентябре маркетинговая акция не была успешной**

Количество клиентов в последующие месяцы не увеличилось, а выручка компании - снижалась.

Возможно акция была направлена не на ту возрастную группу.

Будущие маркетинговые акции можно проводить для удержания клиентов возрастной группы 40+, либо для привлечения клиентов из возрастных групп 16 - 25 и 26 - 40 лет.