

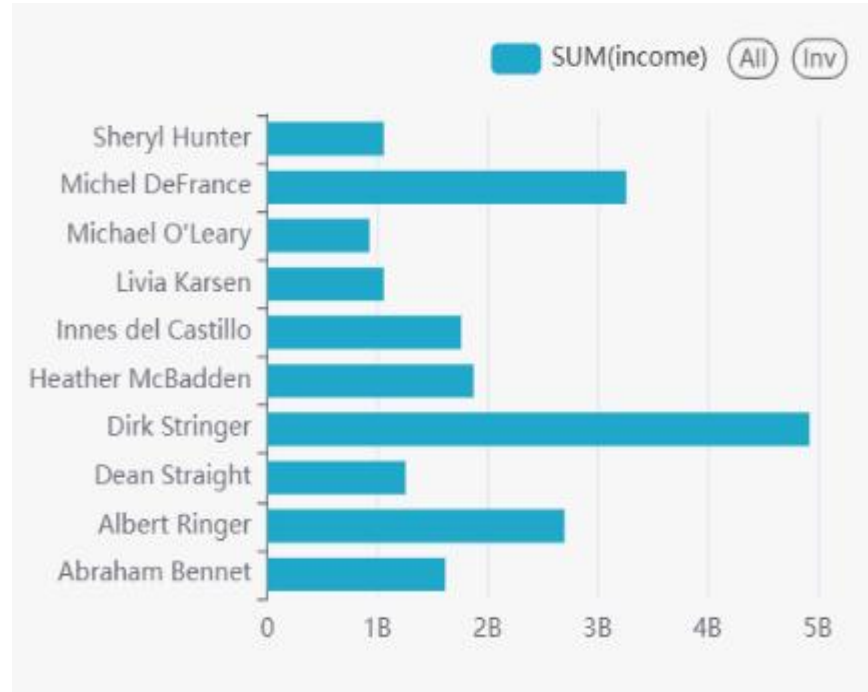
Аналитика данных, 1 проект.

Кухарева Анна

Анализ данных о клиентах является ключевым инструментом для понимания их потребностей, поведения и предпочтений. На основе предоставленных данных можно выделить несколько важных аспектов, которые помогут улучшить взаимодействие с клиентами и повысить эффективность бизнеса. На основе базы данных я сделала необходимые Sql-запросы и визуализировала полученные данные.

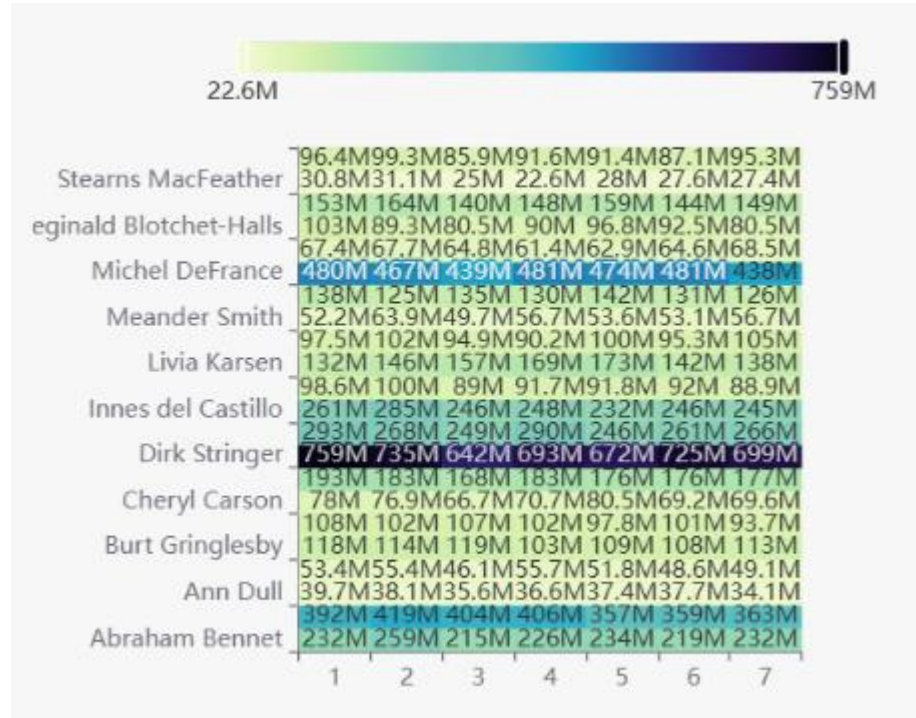
Топ 10 лучших продавцов.

Как мы видим на таблице, Dirk Stringer лучший продавец, по выручке, его показатели почти достигают 5 миллионов и он более чем на миллион превышает показатели сотрудника, который занял второе место - Michel DeFrance.



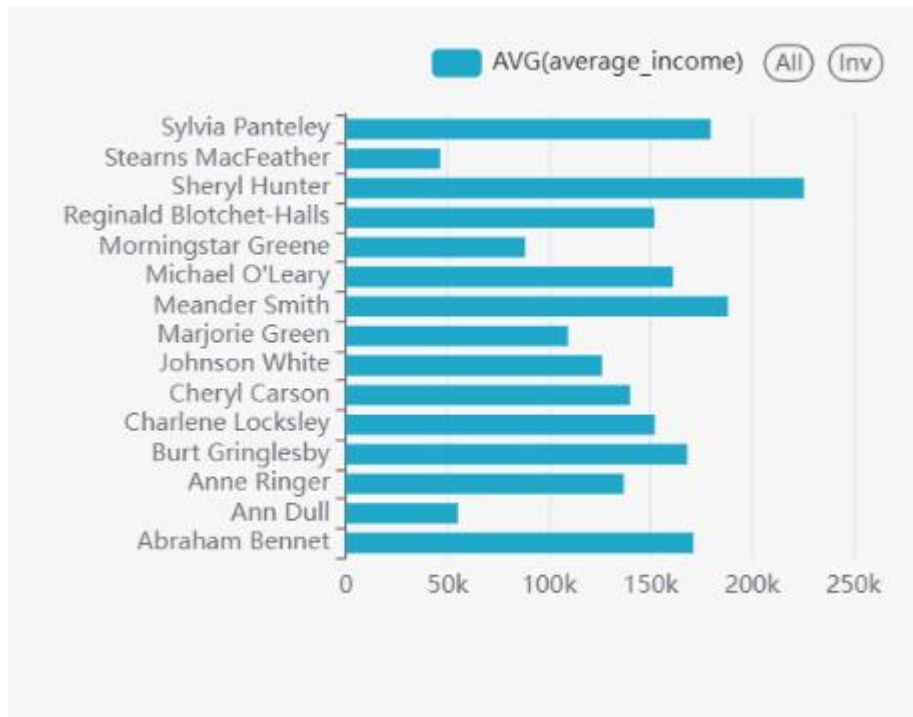
Лучшие дни недели.

В целом, мы видим, что разница по дням у продавцов варьируется, однако у двух лучших продавцов, чья совместная выручка практически составляет треть от доходов компании синхронно наблюдается подъем в понедельник и спад в среду.

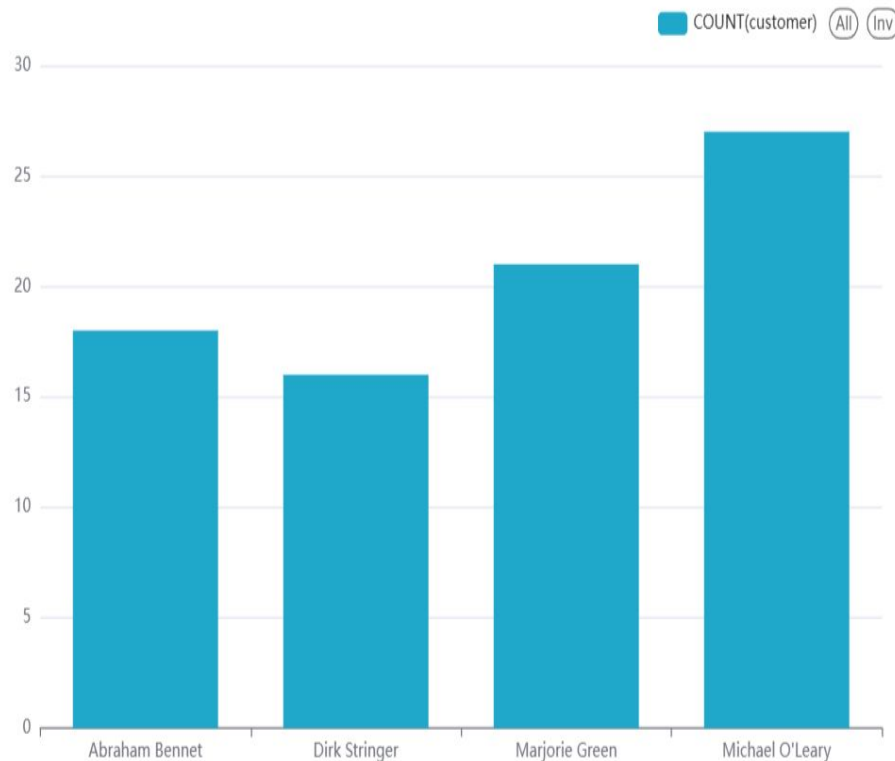


Продавцы, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам

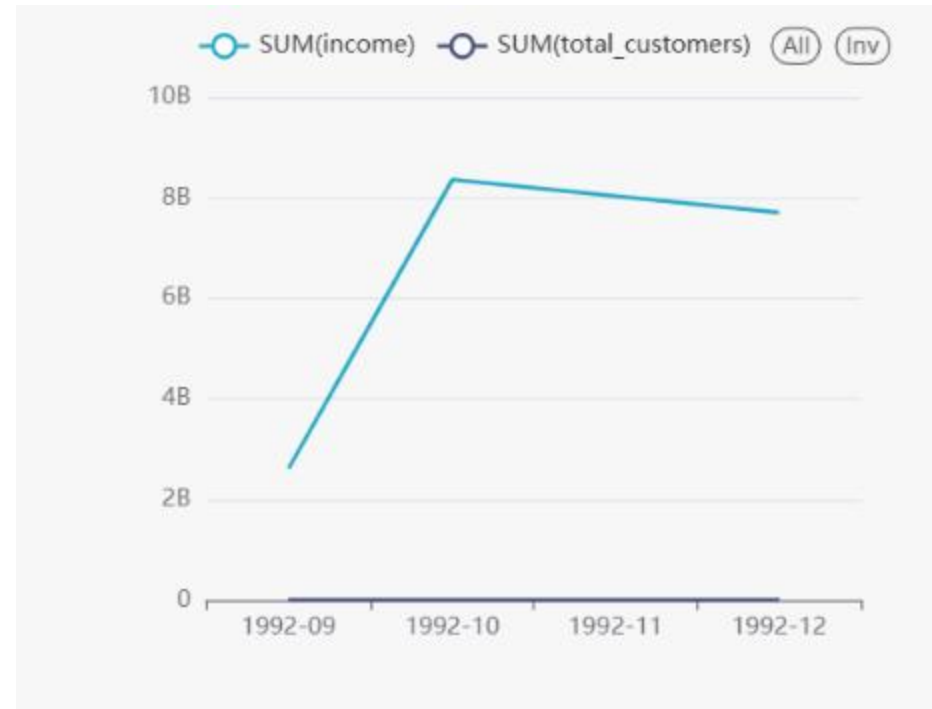
Большинство продавцов имеют среднюю выручку в диапазоне от 100k до 150k. Только три продавца имеют выручку ниже 100k, что может указывать на необходимость дополнительной поддержки или обучения. Для продавцов с низкой выручкой (Abraham Bennet, Ann Dull, Anne Ringer) рекомендуется провести анализ их работы, выявить причины низкой эффективности и предложить меры по улучшению.



Мы также располагаем данным, что всего 4 продавца заключали сделки с клиентами, которые воспользовались акцией при первой покупке. Среди этих четырех трое входят в список продавцов, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам. Однако среди них есть и Dirk Stringer, который топ-1 в компании по продажам.

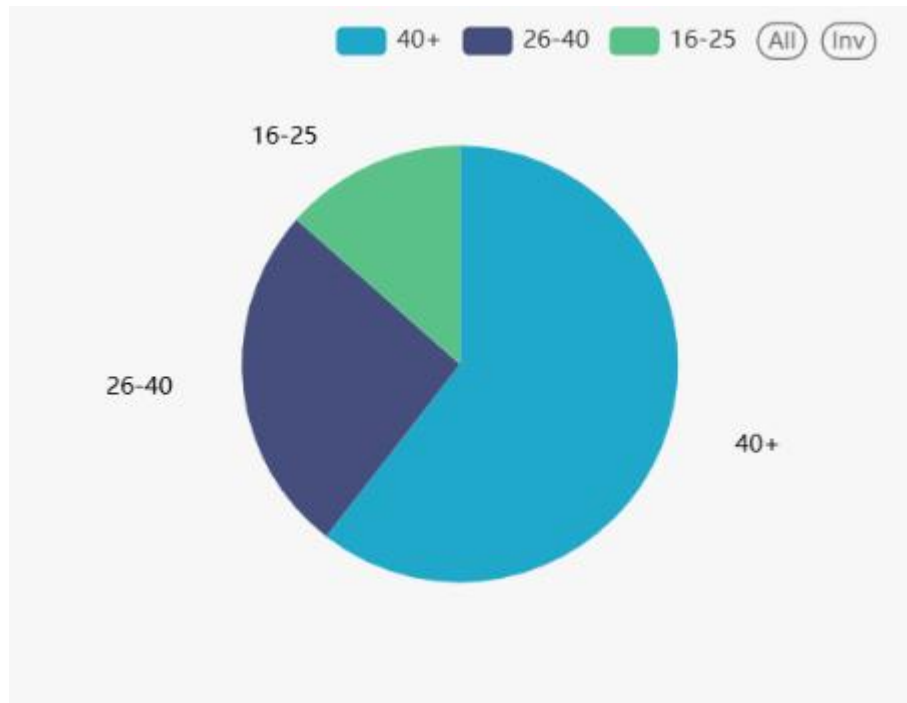


Расширение клиентской базы имеет огромное значение для компании. В целом, динамика новых клиентов резко увеличилась в октября и за пару месяцев стала уменьшаться, однако не на значительное количество по сравнению с показателями в сентябре.



Возраст клиентов

Как мы видим из круговой диаграммы, в основном возраст покупателей больше сорока. А самый маленький показатель у клиентов в возрасте от 16 до 25 лет.



Ссылка на дашборд

[https://e48cbe97.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/12/?native_filters_key=E
Q8TiF77OIH3Vi6aOFxFazIseIGPiTBkfBA7aqSC_v7q46XSvAkl53GI_w-Vn4eM](https://e48cbe97.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/12/?native_filters_key=E
Q8TiF77OIH3Vi6aOFxFazIseIGPiTBkfBA7aqSC_v7q46XSvAkl53GI_w-Vn4eM)