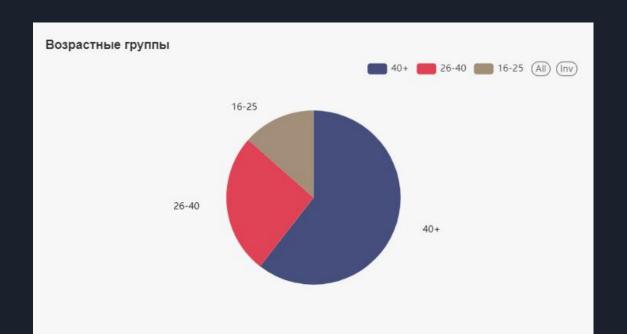
Анализ продаж

Дашборд

https://ac375683.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key=FBOrR7x0zRd EFQEXJeTsdDY_tX-orcpmGCgiiSj9FfKylFj5HsofU1ZOW-3YxBLm

Возрастные группы

Основными клиентами компании являются люди в возрасте старше 40 лет.



Выручка по дням недели

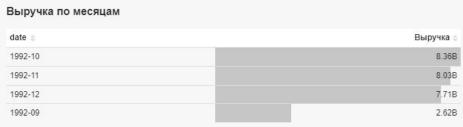
Начало недели - понедельник и вторник - являются наиболее продуктивными днями для совершения сделок. В свою очередь в середине недели и в выходные дни выручка наименьшая.

weekday	Выручка 💠
monday	3.98B
tuesday	3.99B
wednesday	3.66B
thursday	3.85B
friday	3.77B
saturday	3.76B
sunday	3.71B

Выручка по месяцам

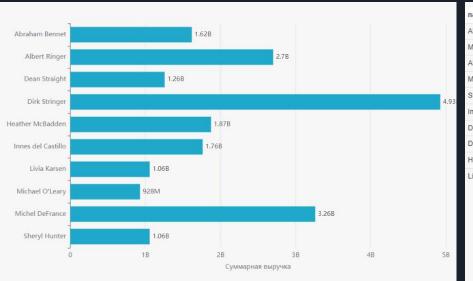
Несмотря на почти равное распределение клиентов по месяцам, показатели выручки имеют ощутимые различия. Максимальные значения выручки достигнуты октябре с дальнейшим плавным незначительным уменьшением значений. Аномальное значение выручки за сентябрь обусловлено доступным срезом данных, где присутствуют лишь данные с 21 сентября. Возможно, следует экстраполировать доступные данные за сентябрь на весь месяц, либо дополнительно оценить кривую распределения продаж в течение каждого месяца и, при наличии общего паттерна, использовать ее.

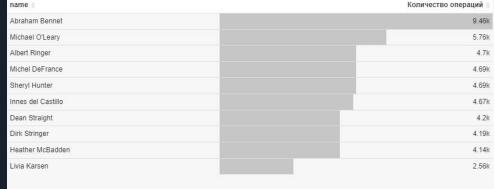




Распределение суммарной выручки

Несмотря на выдающееся количество сделок, совершенных Abraham Bennet, суммарная выручка с них лишь 5-ая среди всех сотрудников. Сотрудник сильно, но неэффективно перерабатывает. В свою очередь наиболее эффективным с точки зрения выручки является сотрудник Dirk Stringer. Возможно, он мог бы поделиться, в чем секрет его успеха и где он находит таких крупных клиентов. Наименее эффективным с точки зрения выручки сотрудником среди тех, чья доля продаж составляет свыше 5%, является Michael O'Leary.





Акционные покупки

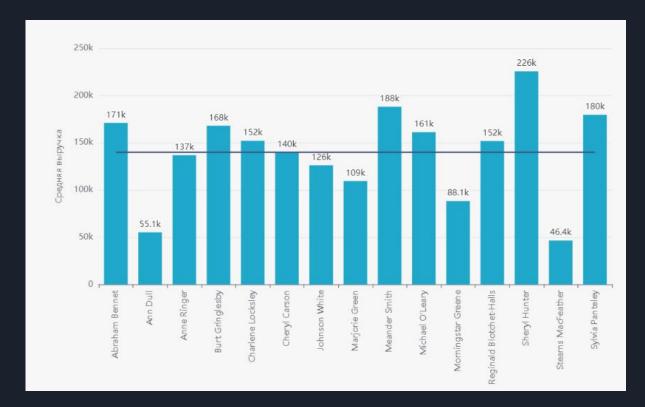
Наибольшее количество акционных сделок приходится на 21 сентября 1992 г. Все акционные сделки приходятся именно на сентябрь. Наиболее активным продавцом акционных товаров выступает Michael O'Leary, который ранее уже замечен как не самый продуктивный с точки зрения выручки сотрудник. Возможно, причина в проводимых акциях, которыми сотруднику пришлось заниматься в ущерб более выгодным сделкам.

NEW NEW
6
3
3



Сотрудники со средней выручкой ниже среднего

Данным сотрудникам рекомендуется подтянуть свою эффективность. С другой стороны, данные Dirk Stringer сильно выбиваются из общей картины, так что я бы рекомендовал убрать их из общей выборки и рассчитывать неэффективных сотрудников без учета его вклада.



Выводы

- Необходимо больше данных за сентябрь;
- Октябрь является наиболее продуктивным с точки зрения выручки месяцем;
- Наибольшая выручка приходится на начало недели, наименьшая на среду и конец недели;
- Основная ЦА покупатели старше 40 лет;
- Показатели выручки зависят от величины самих сделок, а не их количества;
- Есть вероятность влияния акционных сделок на последующий рост выручки: после акционных продаж в конце сентября, октябрь оказался месяцем с максимальной выручкой;
- Отдельные сотрудники в результате акцентирования внимания на количестве сделок, а не их величине, снижают собственную эффективность.