

# Квартальный бонус

Кому платить премию ?

# Анализ продаж компании на основе данных за 4 кв.

Цели :

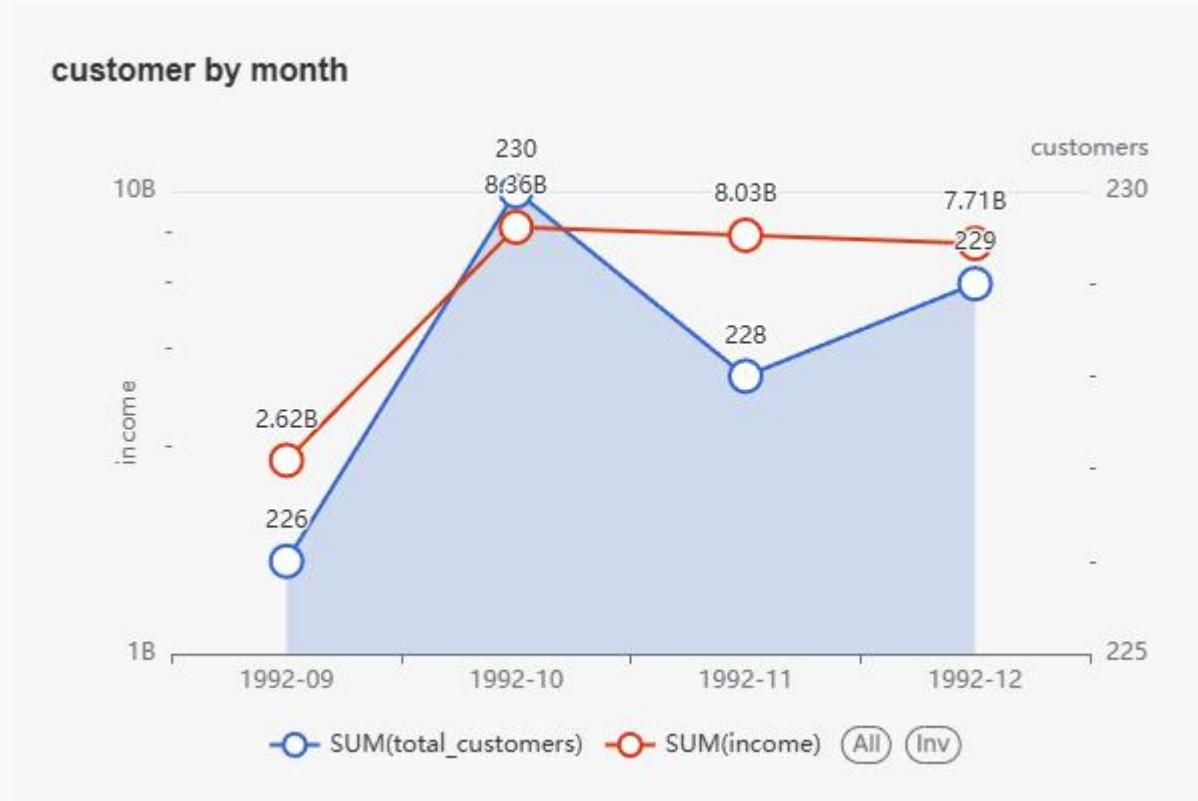
1. Проанализировать работу продавцов, чтобы помочь компании в решении кому из сотрудников выплатить квартальный бонус .
2. Предложить рекомендации для роста компании на основе выявленных закономерностей.

# Анализ продаж компании на основе данных за 4 кв.

Задачи:

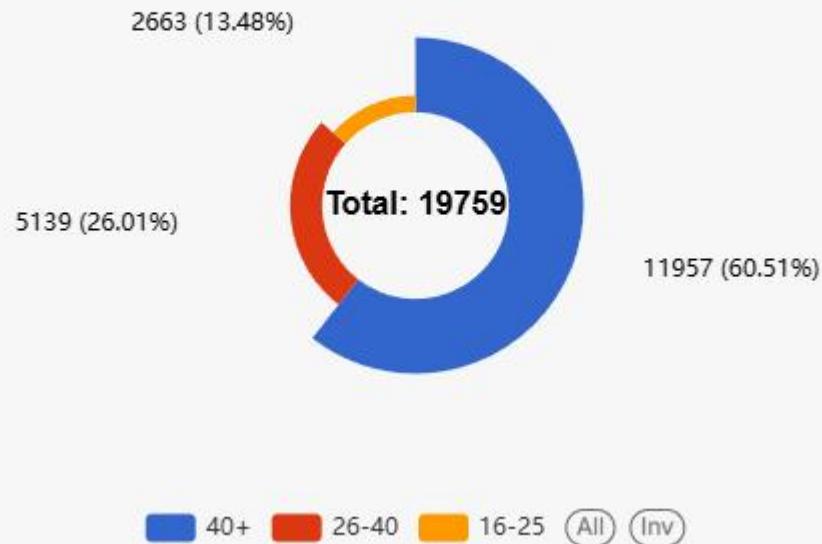
1. Подключиться к базе данных для сбора и агрегации данных используемых в анализе.
2. Составить таблицы в виде отчетов в файлах расширением “ CVS”.
3. На основе таблиц построить графики для анализа.
4. Разместить графики на обновляемый “Дашборд”
5. Выводы и полученную информацию представить в виде презентации с выгрузкой на Gethub.

# Прямая зависимость выручки от количества покупателей.



Более 60% покупателей в возрасте старше 40 лет

Customer age



# Выручка по дням недели

## income of week for seller

Dirk Stringer

Michel DeFrance

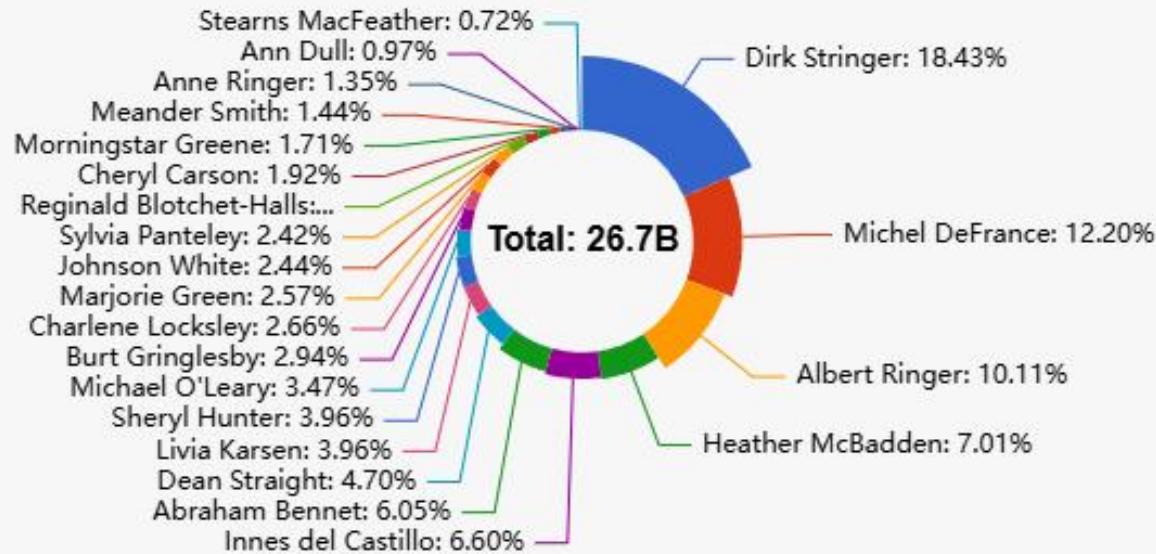
Albert Ringer

Heatl

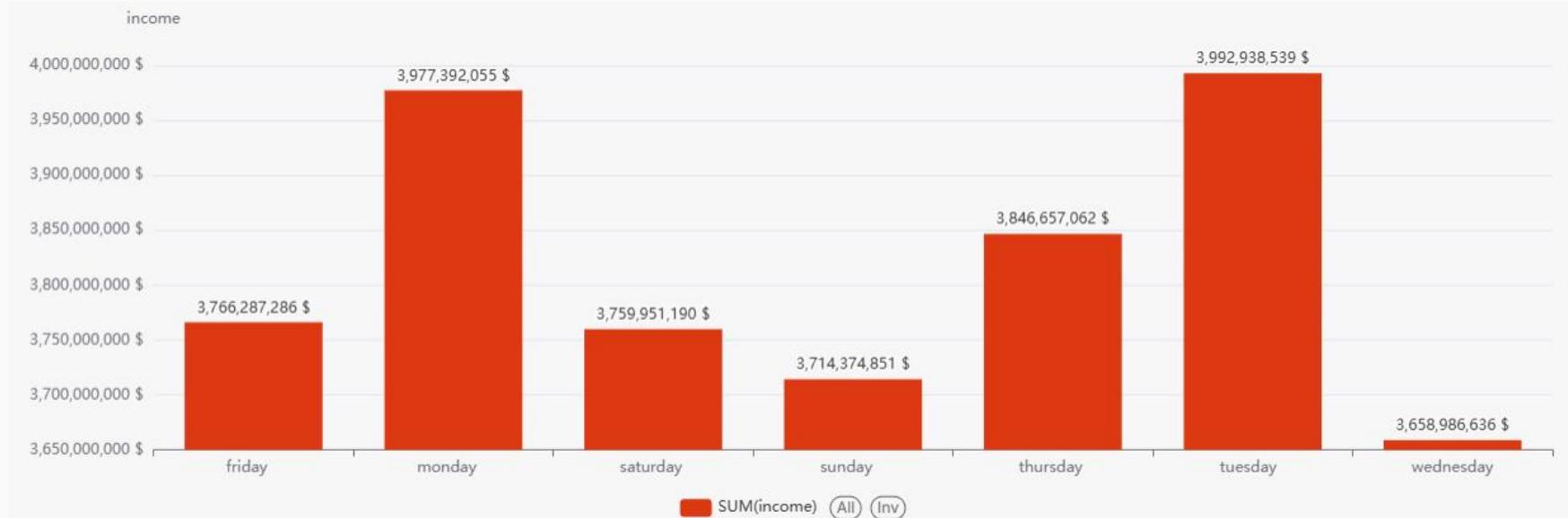
1/8

All

Inv



# Выручка по дням недели

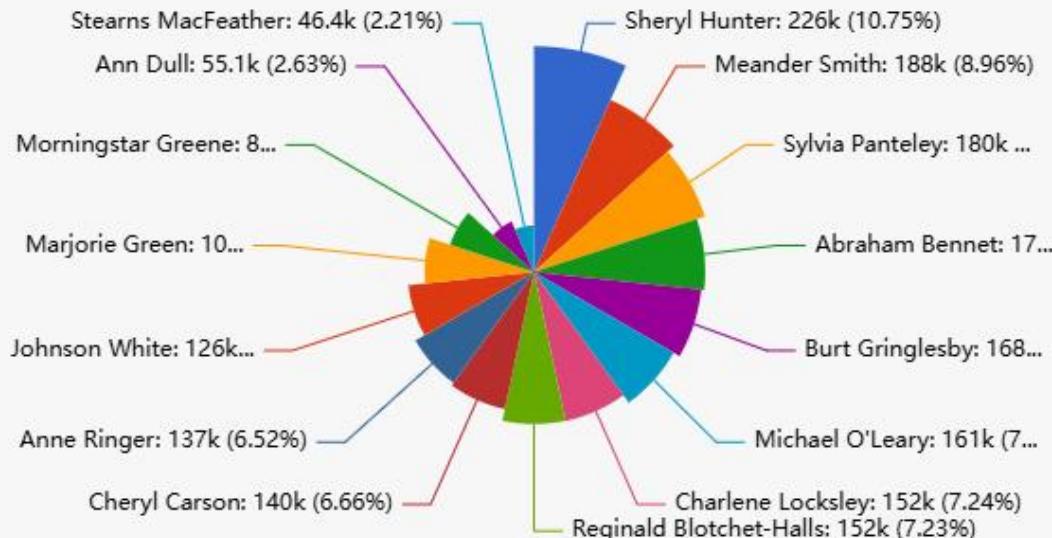


# Продавцы с доходом меньше среднего

86% продавцов получают доход  
меньше среднего по компании.

lowest average income

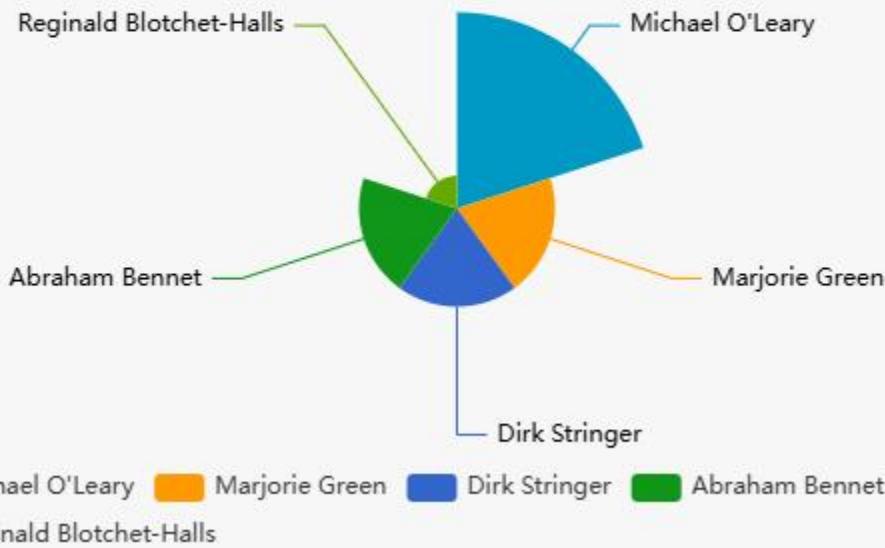
Total: 2.1M



# Привлечение новых клиентов бесплатным предложением

## Seler offer

Total: 16



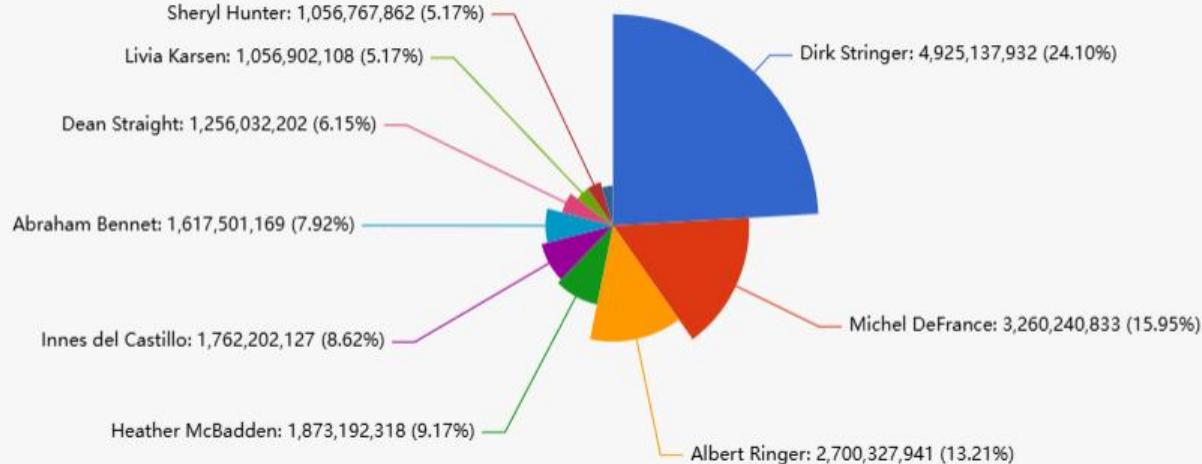
customers count

19759  
customers

# Десять лучших продавцов по выручке.

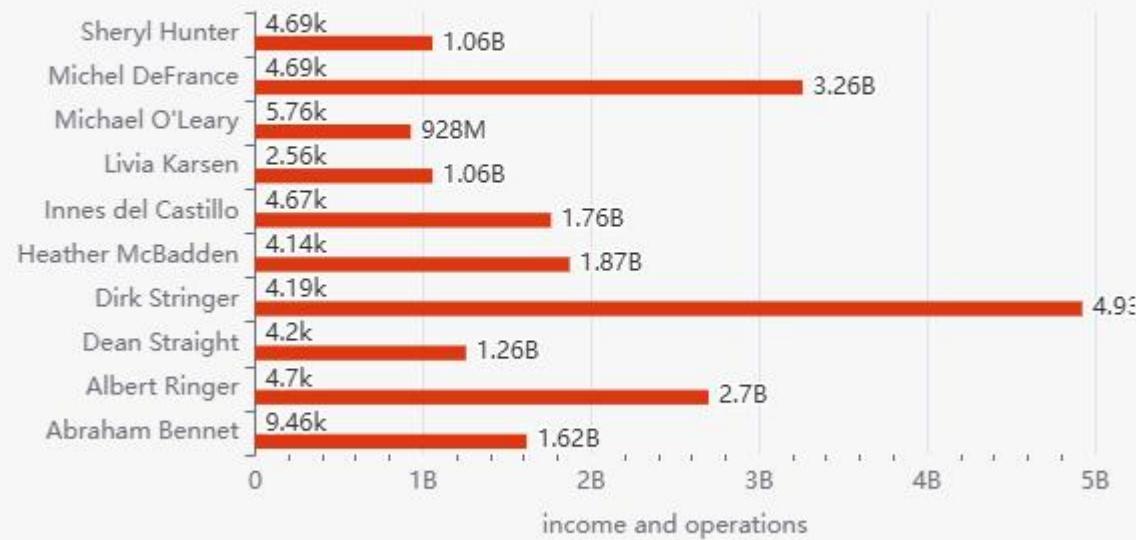
Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heather McBadden Innes del Castillo Abraham Bennet Dean Straight Livia Karsen Sheryl Hunter ◀ 1/2 ▶ All Inv

Total: 20,435,804,951



# Десять лучших продавцов по количеству сделок

top 10



## Вывод

- Тренд за последних 3 месяца -падающий. Количество выручки упало с 8,36 мил. до 7,71 мил.
- График выручки точно повторяет график количества покупателей.
- Более 60 % покупателей в возрасте старше 40 лет. Что позволяет полагать на их состоятельность и консервативность в принятии решений о покупке.
- Проведение бесплатных акций привлекло 16 чел. Что менее 0,1 % новых покупателей от общего количества 19759 чел., или 6% от месячного количества покупателей 229 чел.
- Первая четверка сотрудников из TOP10 делают 53% всех продаж компании: **Dirk Stringer, Michel DeFrance, Albert Ringer, Heather McBadden**
- Количество сделок не является показателем высокого дохода для **Abraham Bennet**
- Наиболее успешными днями продаж являются : понедельник и вторник.

## Рекомендации

- Сфокусировать маркетинговую стратегию на целевую аудиторию 40+.
- Поставить цели на привлечение новых клиентов.
- Провести анкетирование лучших продавцов , для создания портрета идеального сотрудника.
- Сократить персонал.

### Ссылка на дашборд

[https://b0ecf729.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native\\_filters\\_key=2ZvJZsCV9UTQjrOnOr2yjS5M-3KlpBe2KTU7jVpmAfzlixT8TU0-sUbhgJVKax05](https://b0ecf729.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/8/?native_filters_key=2ZvJZsCV9UTQjrOnOr2yjS5M-3KlpBe2KTU7jVpmAfzlixT8TU0-sUbhgJVKax05)

Анализ провел : студент Hexlet Василий Бибяев

2025г.