

Квартальный бонус

Кому платить премию ?

Анализ продаж компании на основе данных за 4 кв.

Цели :

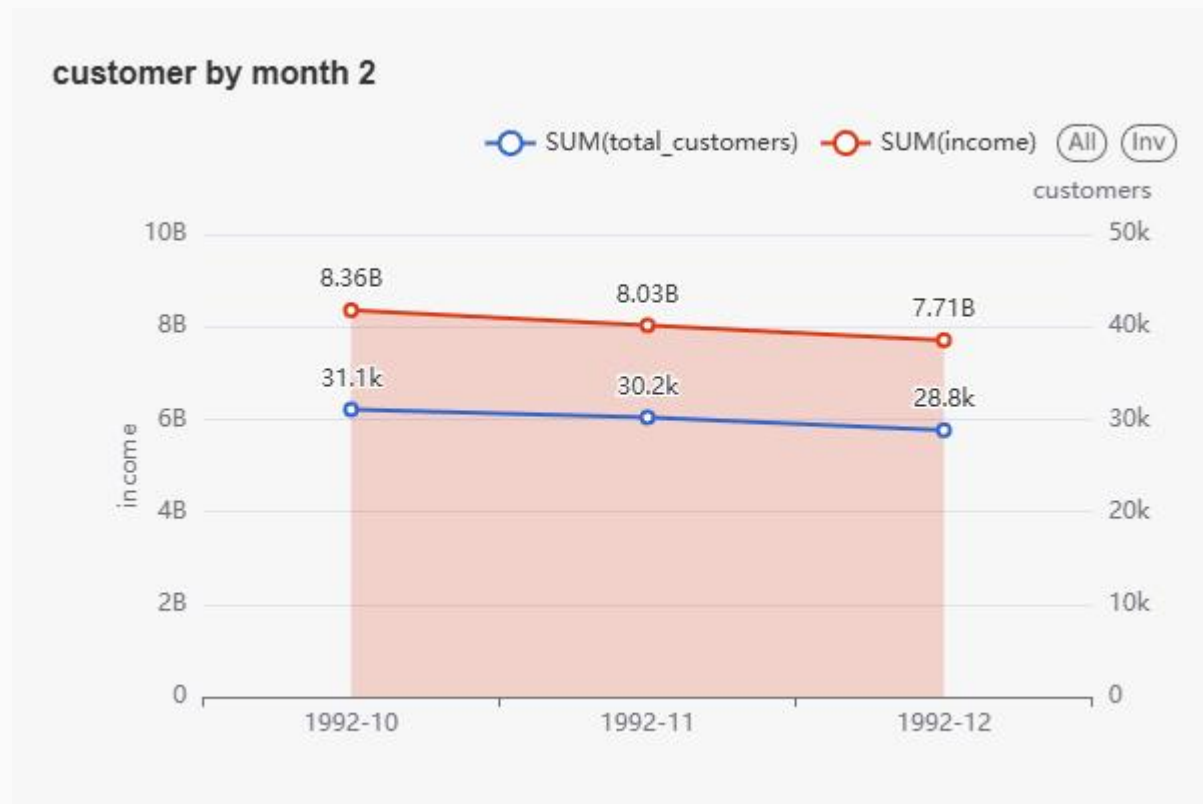
1. Проанализировать работу продавцов, чтобы помочь компании в решении кому из сотрудников выплатить квартальный бонус .
2. Предложить рекомендации для роста компании на основе выявленных закономерностей.

Анализ продаж компании на основе данных за 4 кв.

Задачи:

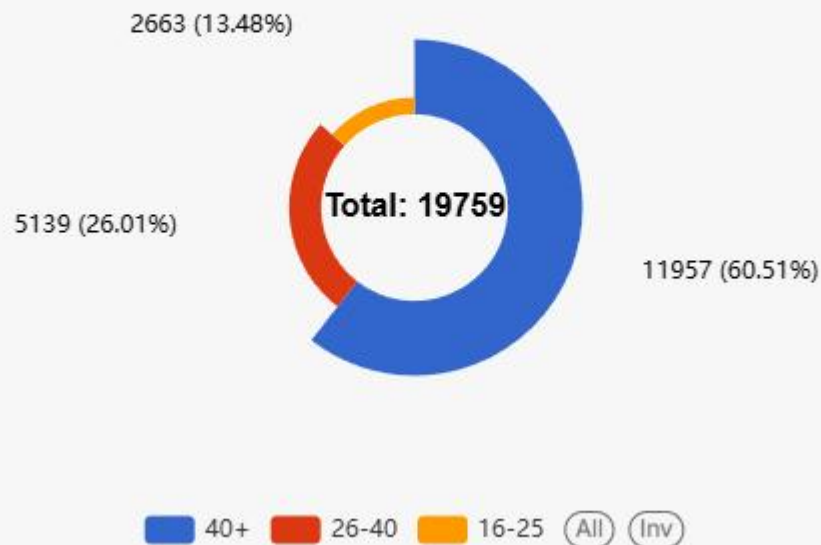
1. Подключиться к базе данных для сбора и агрегации данных используемых в анализе.
2. Составить таблицы в виде отчетов в файлах расширением “ CVS”.
3. На основе таблиц построить графики для анализа.
4. Разместить графики на обновляемый “Дашборд”
5. Выводы и полученную информацию представить в виде презентации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

Прямая зависимость выручки от количества покупателей.



Более 60% наших покупателей в возрасте 40+

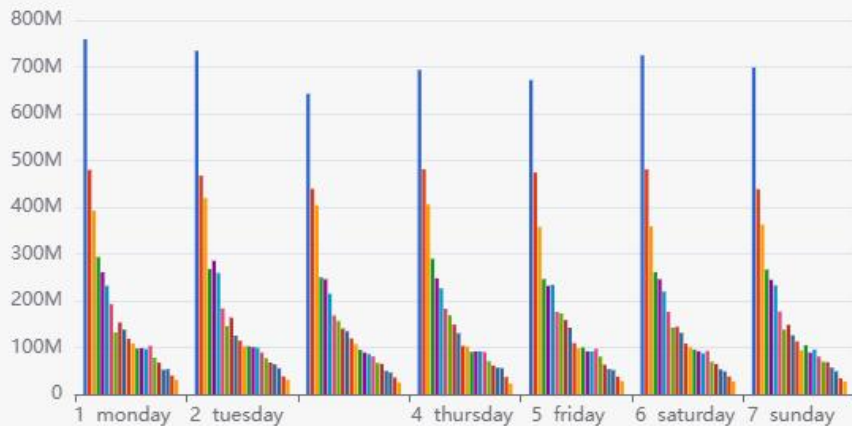
Customer age



Выручка по дням недели

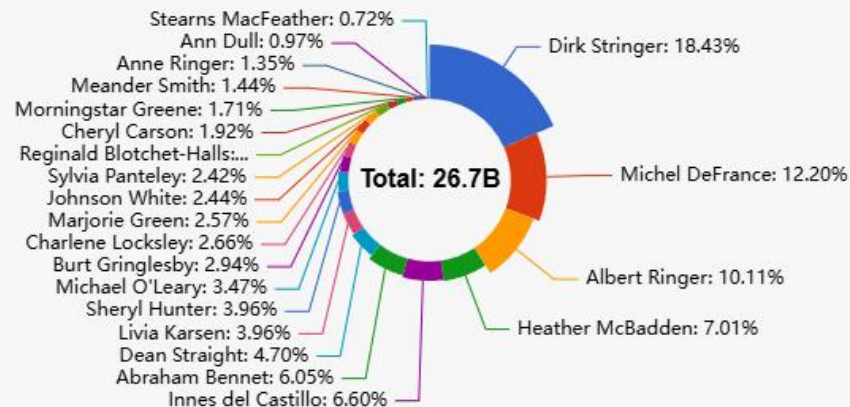
week of seller 2

AVG(income), Dirk Stringer AVG(income), Michel DeFrance 1/16 All Inv



income of week for seller

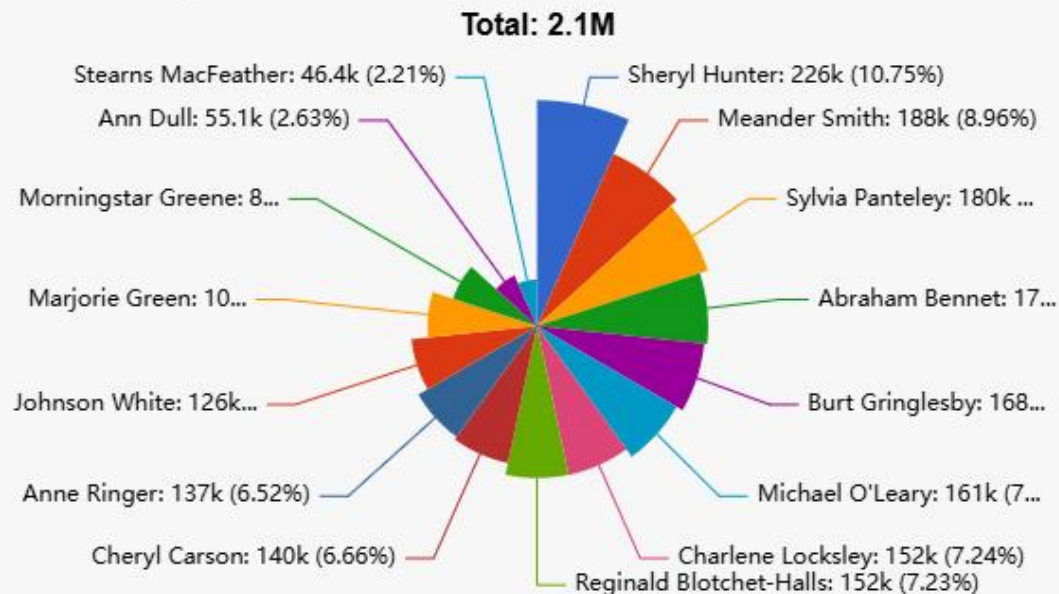
Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heatl 1/8 All Inv



Продавцы с доходом меньше среднего

86% продавцов получают доход
меньше среднего по компании.

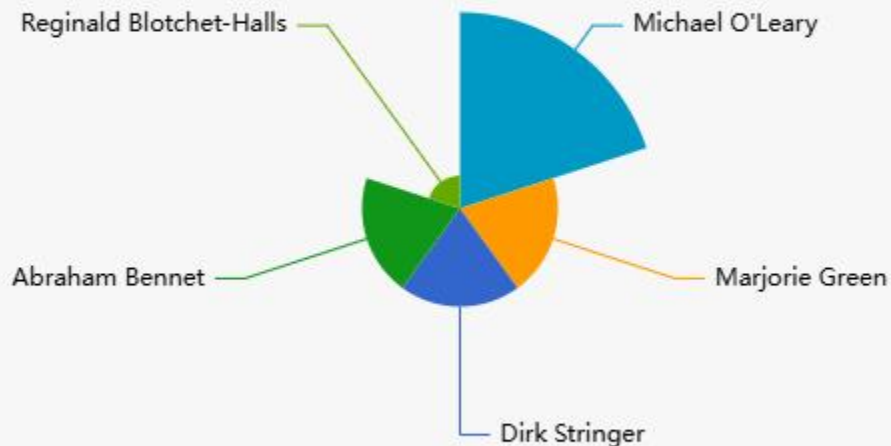
lowest average income



Привлечение новых клиентов бесплатным предложением

Seler offer

Total: 16



Michael O'Leary Marjorie Green Dirk Stringer Abraham Bennet
Reginald Blotchet-Halls

All Inv

customers count

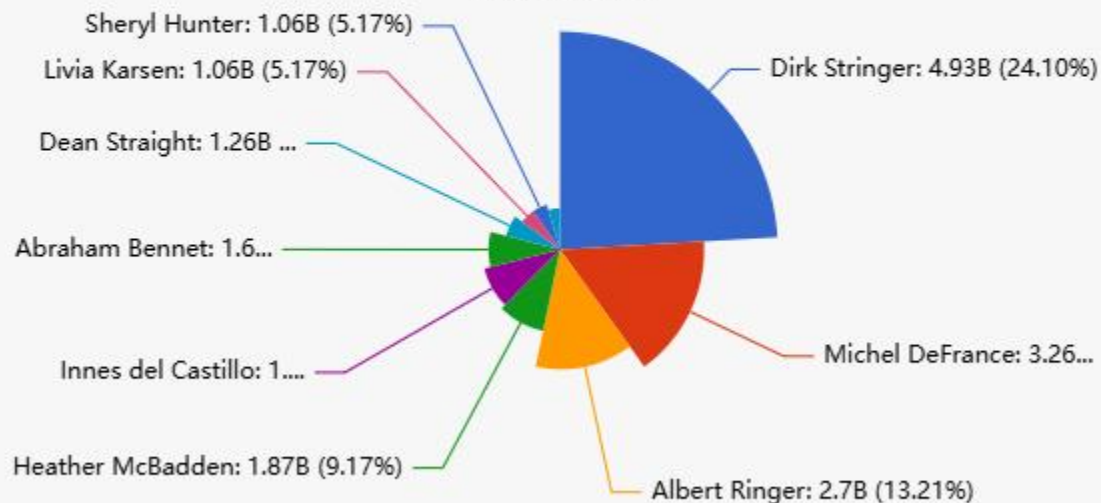
19759

customers

top 10 salers

Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heatl ◀ 1/4 ▶ (All) (Inv)

Total: 20.4B



Десять лучших продавцов согласно полученной выручке.

- Тренд за последних 3 месяца -падающий. Количество выручки упало с 8,36 мил. до 7,71 мил.
- График выручки точно повторяет график количества покупателей. Общее количество 19759 чел.
- 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 менее 0,1 % новых покупателей.
- Три сотрудника делают 53% всех продаж компании.

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

Анализ провел : студент Hexlet Василий Бибяев

2025г.