

Квартальный бонус

Кому платить премию ?

Анализ продаж компании на основе данных за 4 кв.

Цели :

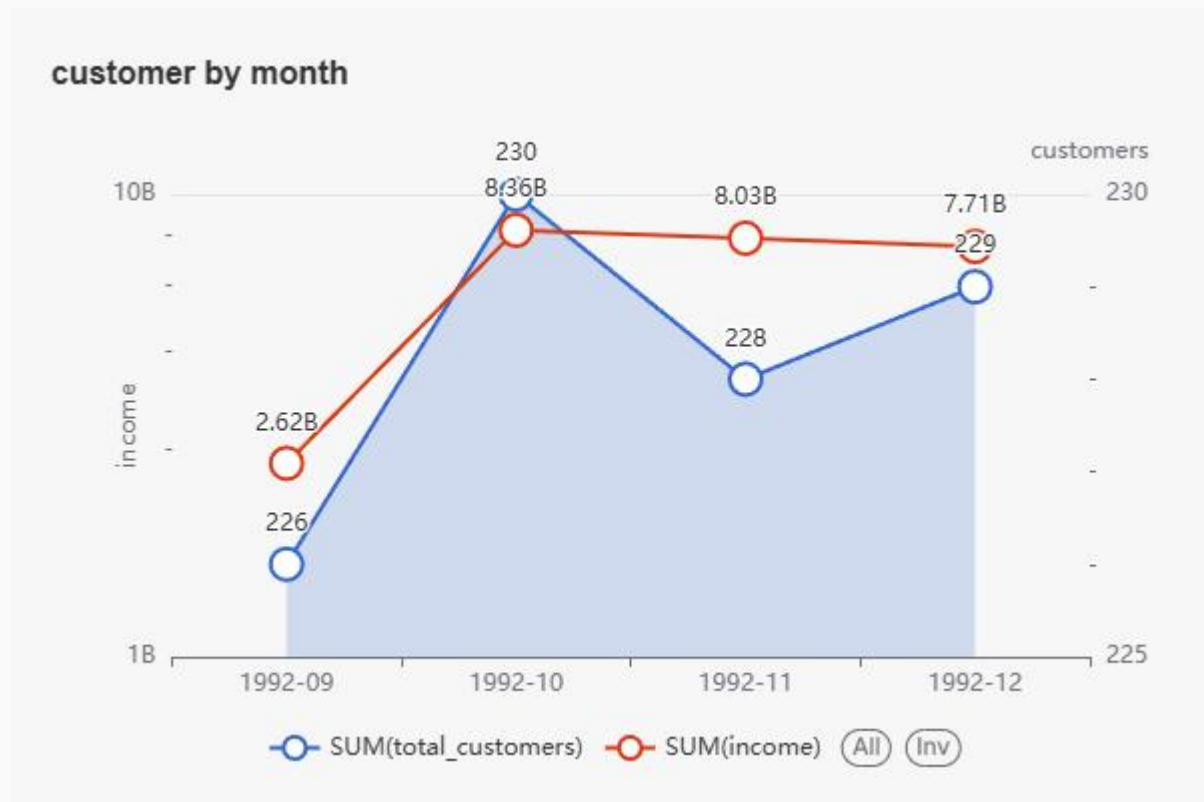
1. Проанализировать работу продавцов, чтобы помочь компании в решении кому из сотрудников выплатить квартальный бонус .
2. Предложить рекомендации для роста компании на основе выявленных закономерностей.

Анализ продаж компании на основе данных за 4 кв.

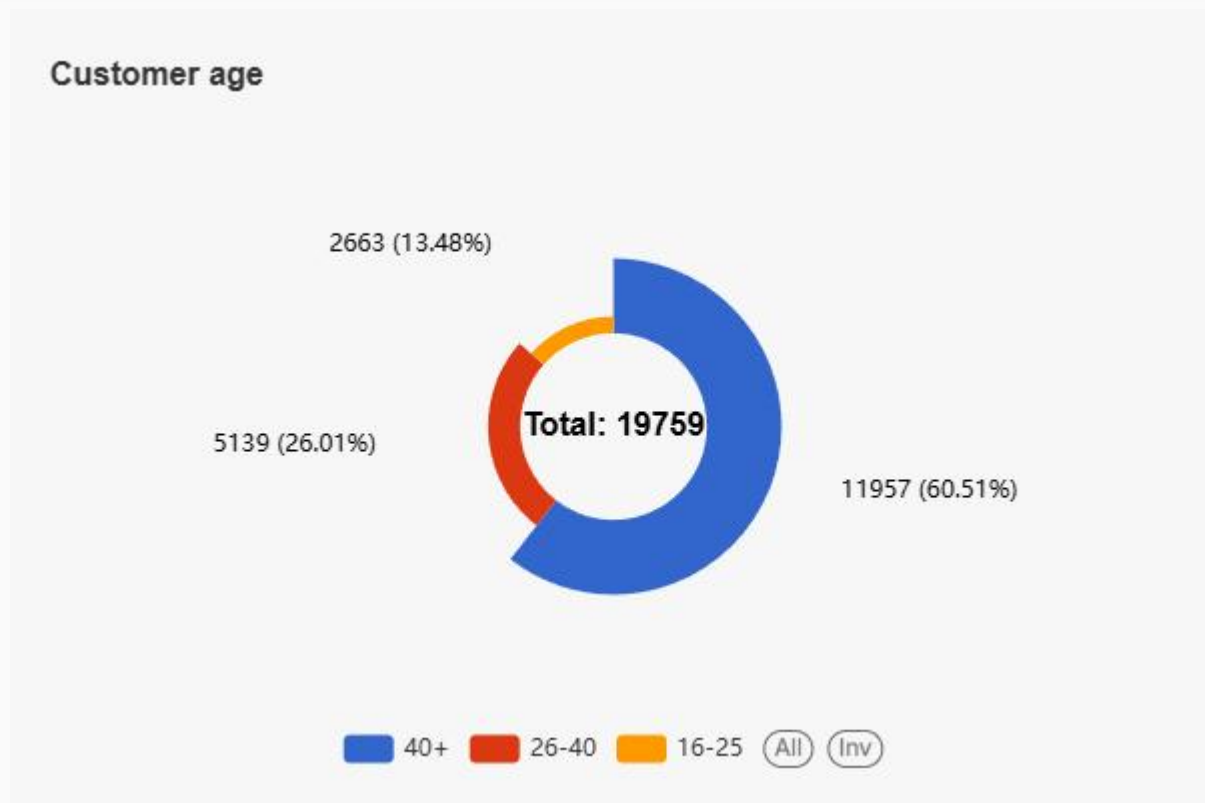
Задачи:

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.



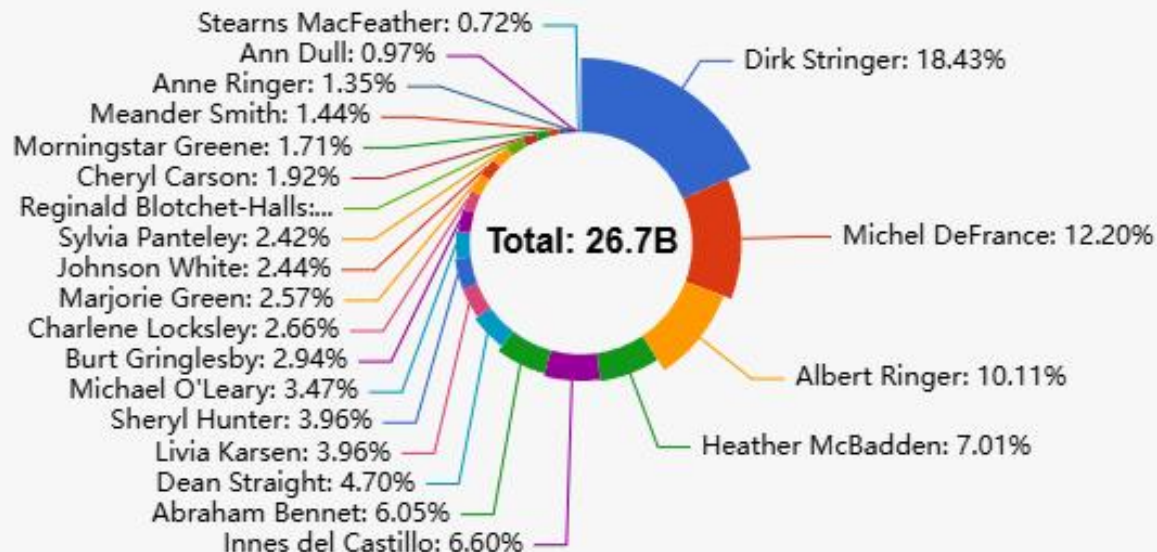
Более 60% покупателей в возрасте старше 40 лет



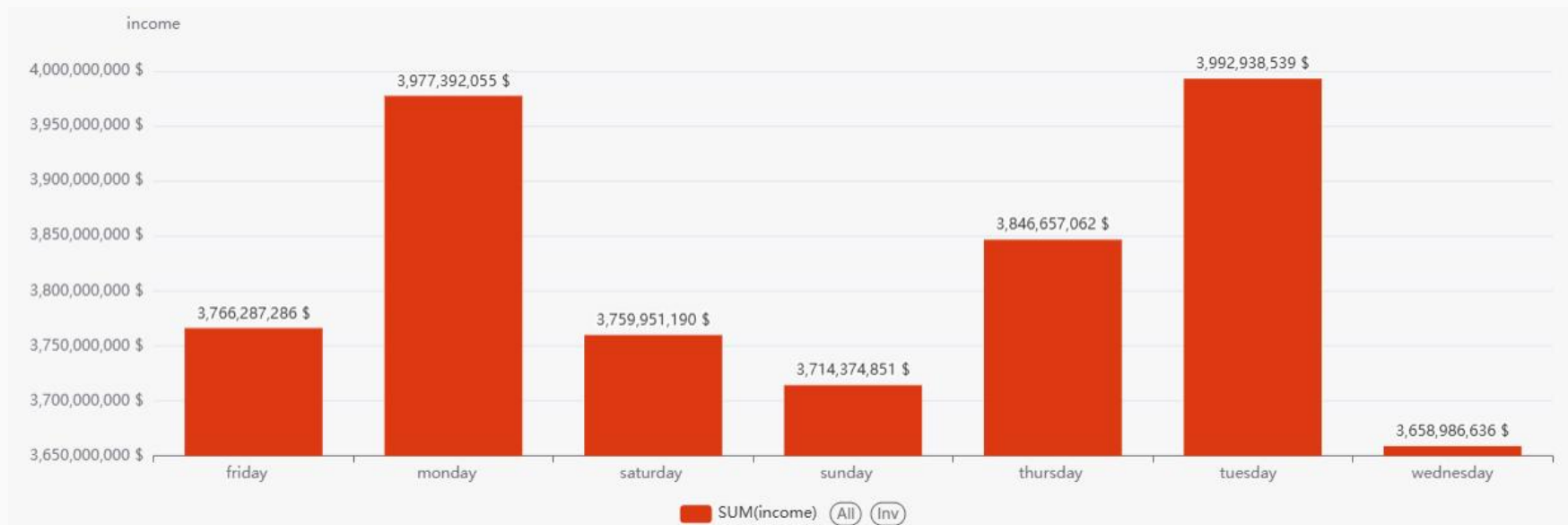
Выручка по дням недели

income of week for seller

Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heatl ◀ 1/8 ▶ (All) (Inv)



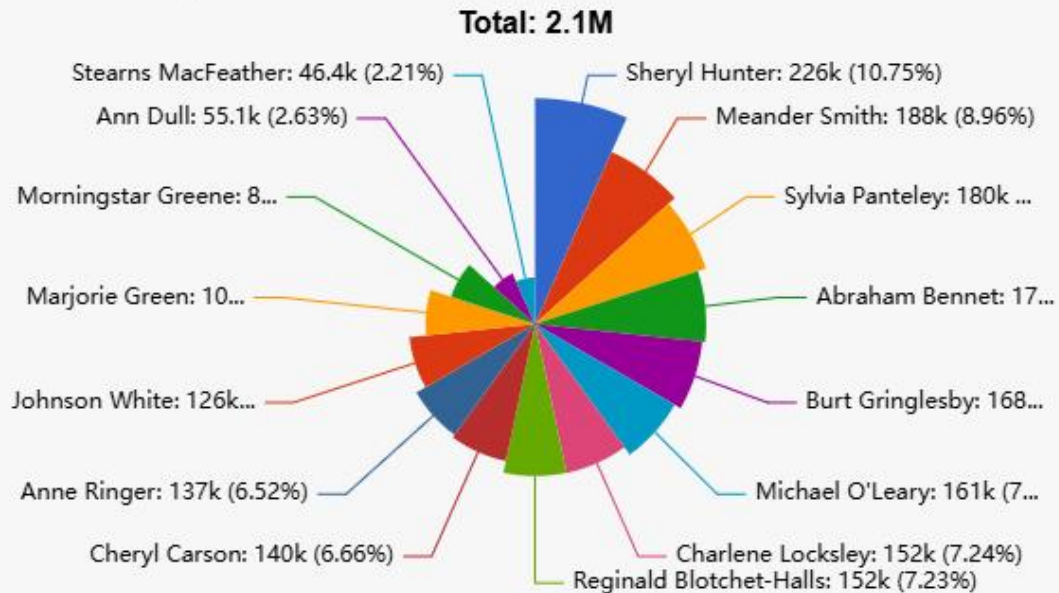
Выручка по дням недели



Продавцы с доходом меньше среднего

86% продавцов получают доход
меньше среднего по компании.

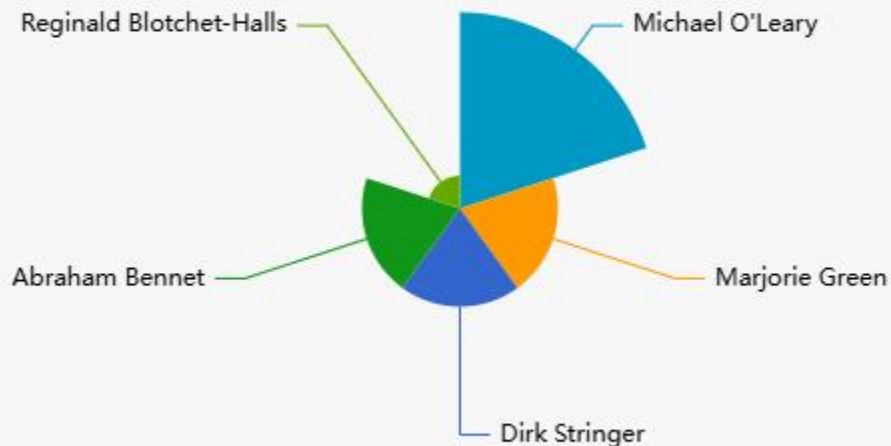
lowest average income



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

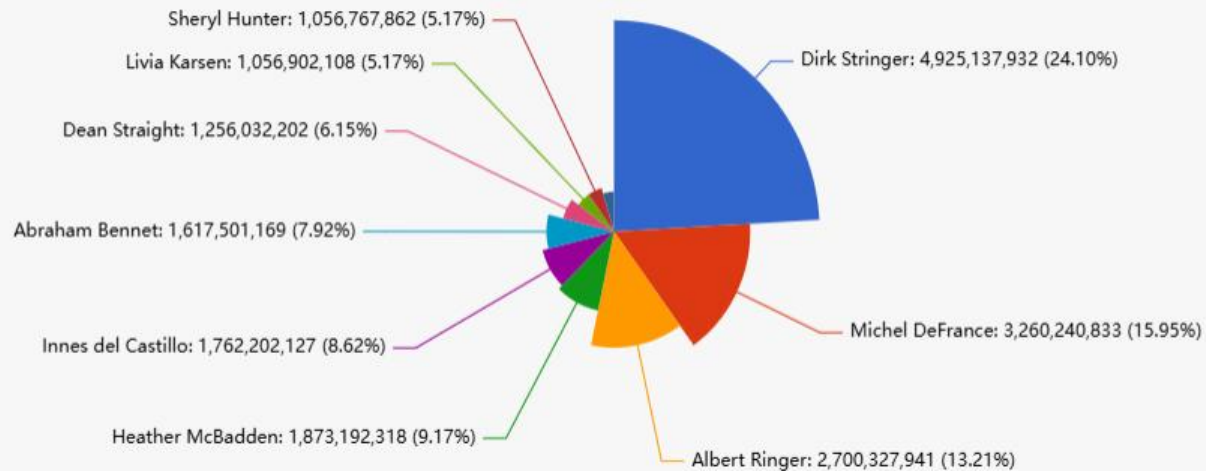
19759

customers

Десять лучших продавцов по выручке.

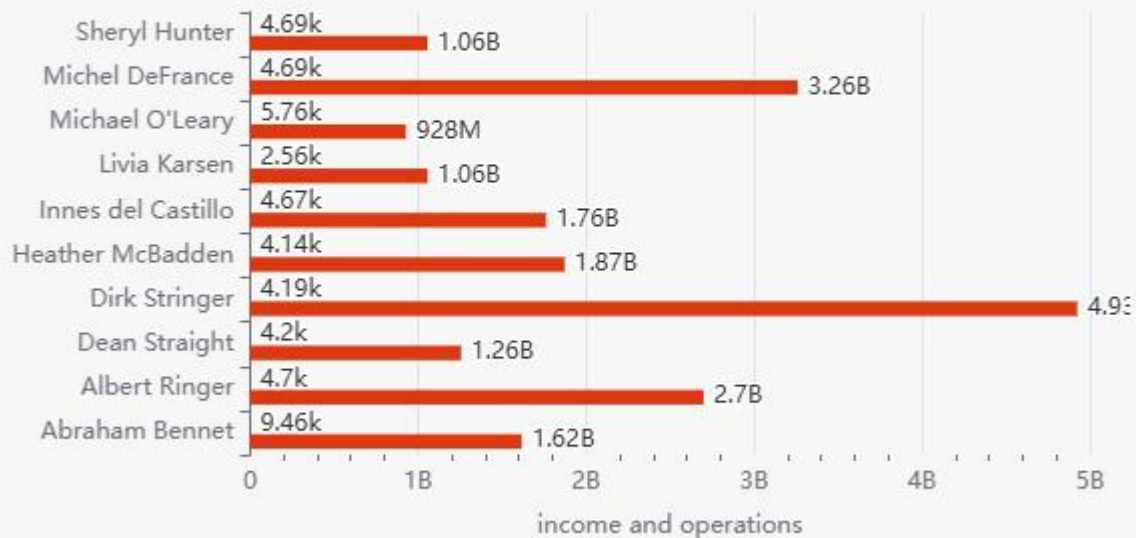
Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heather McBadden Innes del Castillo Abraham Bennet Dean Straight Livia Karsen Sheryl Hunter 1/2 All Inv

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

Анализ провел : студент Hexlet Василий Бибяев

2025г.