



SALES DEPARTMENT REPORT

2023-12-11



Sales Department Analysis

The period studied - from September to December 1992.

Content:

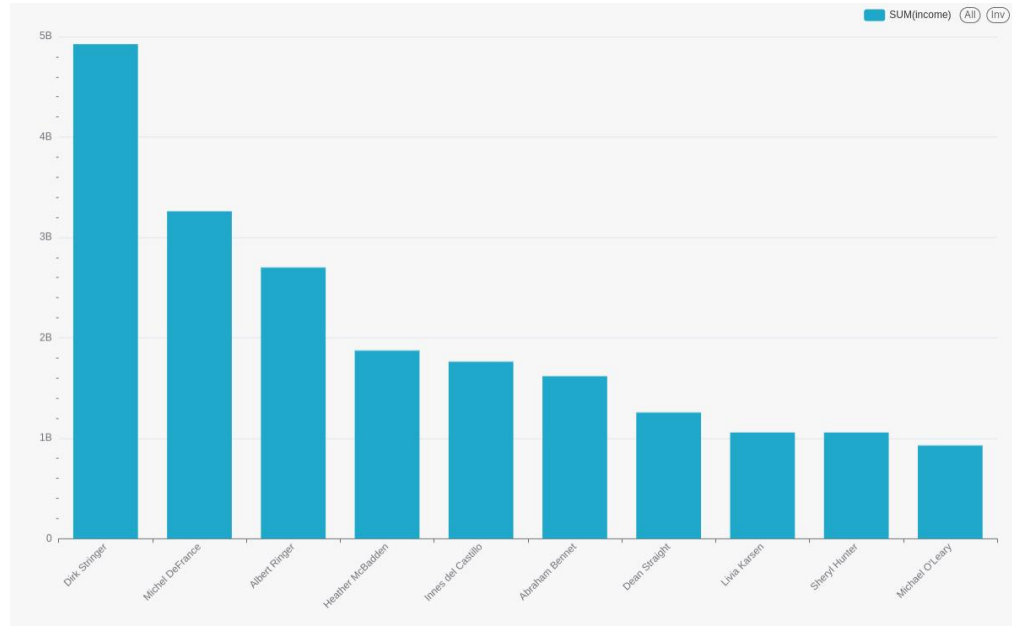
1. Company Best Sellers
2. Sellers with Lower than Average Results
3. Dependence of Income on Days of the Week
4. Customers Age Groups
5. Dependence of Income on Month of the Year
6. Special Offer Sellers
7. Conclusions

Company Best Sellers

The chart shows the best employees of the Sales Department.

The best employees are:

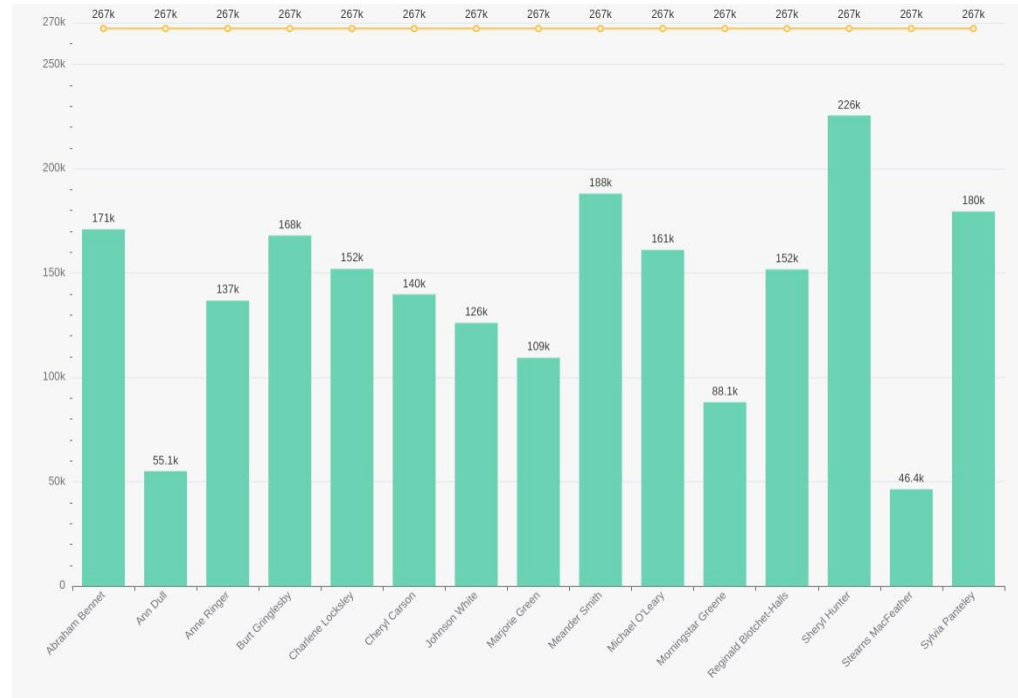
1. Dirk Stringer
2. Michel DeFrance



Sellers with Lower than Average Results

The chart shows the employees of the Sales Department with lower than average result.

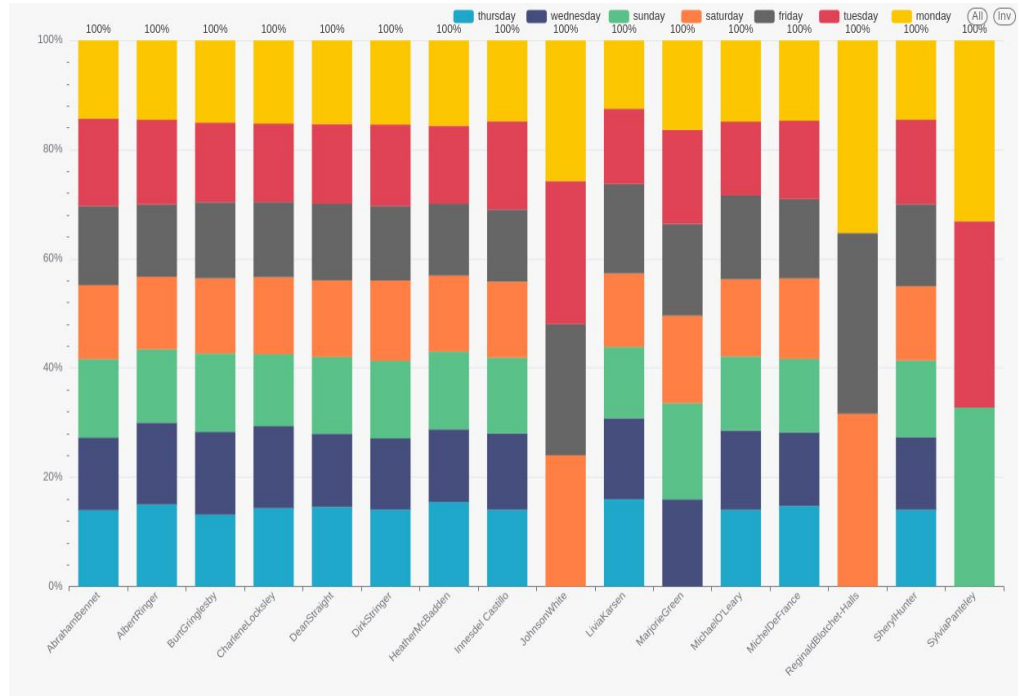
The chart also shows value of the difference between the average result of Sales Department and the result of separate employee.



Dependence of Income on Days of the Week

The chart shows the dependence of income on days of the week.

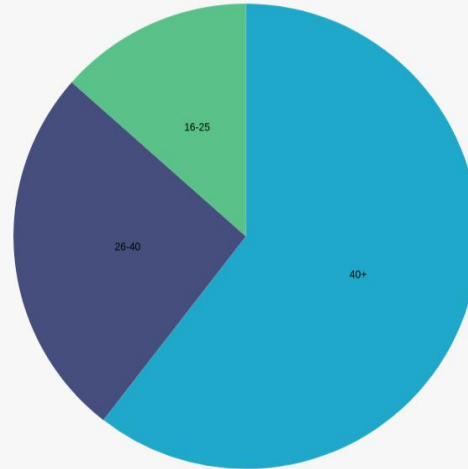
The sales amount does not depend on the day of the week.



Customers Age Groups

The chart shows the age groups of company clients.

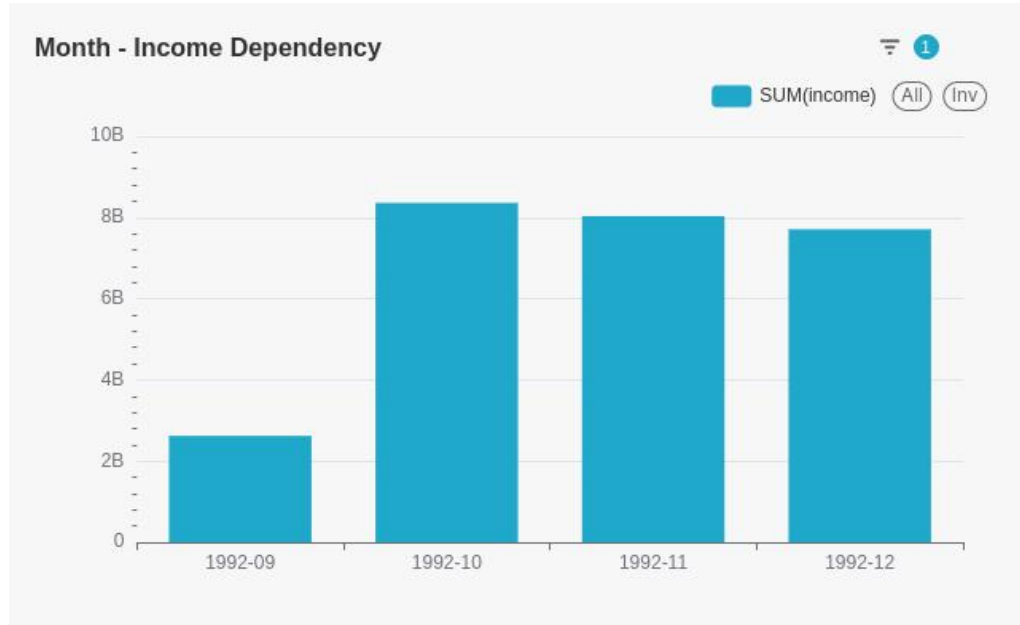
Customers aged over 40 are the most represented.



Dependence of Income on Month of the Year

The chart shows the dependence of income on month of the year.

The chart shows the sales jump after the September.





Special Offer Sellers

The table shows the employees who managed to sell a special offers, customers who bought it and the date of the deal.

Only four employees were able to sale the special offer.

seller	customer
Abraham Bennet	Cristina Xu
Abraham Bennet	Mario Rai
Abraham Bennet	Richard Martinez
Dirk Stringer	Jared Gray
Dirk Stringer	Kaitlyn Allen
Dirk Stringer	Karen Huang
Marjorie Green	Krista Gill
Marjorie Green	Levi Gonzalez
Marjorie Green	Tyrone Ruiz
Michael O'Leary	Jacob Martinez
Michael O'Leary	Kristen Li
Michael O'Leary	Mya Coleman
Michael O'Leary	Olivia Bennett
Michael O'Leary	Samuel Sharma
Michael O'Leary	Willie Gao



Conclusions

1. Company Best Sellers
To consider the rewarding the three best sales employees and changing of rewarding system for the improving of the total result of sales department.
2. Sellers with Lower than Average Results
On the graph we see two of the least efficient employees, for whom it is suggested to consider additional training or transfer to another department. The remaining employees are suggested to form groups under the guidance of experienced department specialists (Company Best Sellers) for further training to improve performance.
3. Dependence of Income on Days of the Week
Based on the data presented, it can be concluded that the majority of employees in the department show approximately the same results in sales in relation to the day of the week. It is suggested to consider changing the schedule of part-time employees (three, four and six days a week) to a full seven-day working week to improve the statistical results.
4. Customers Age Groups
Based on the research of age groups of the company's customers, it is proposed to consider the possibility of expanding the customer base towards the youngest groups of the population, especially for the category from 16 to 25 years old (expanding the product range, conducting targeted advertising campaigns in social networks, placing advertising materials in educational institutions, entertainment facilities).
5. Dependence of Income on Month of the Year
Based on the conducted research, a qualitative jump in the company's sales occurred in October 1992. It is proposed to determine the reasons for this jump and to assess the possibility of reapplying this strategy to increase sales again.
6. Special Offer Sellers
Based on the data presented, only four employees of the sales department successfully attracted customers through the company's special offer. It is recommended to arrange additional training sessions for the remaining employees of the department on tactics and specific methods of promoting the company's special offers.



Выводы

1. Company Best Sellers

Предлагается рассмотреть возможность награждения трех лучших сотрудников отдела продаж. Для остальных сотрудников из списка - разработать систему премирования, стимулирующую общую результативность отдела, а при ее наличии, рассмотреть возможность увеличения её эффективности.

2. Sellers with Lower than Average Results

На графике мы видим двух наименее эффективных работников, для которых предлагается рассмотреть прохождение дополнительного обучения или переход в другой департамент. Из остальных сотрудников предлагается сформировать группы под руководством опытных специалистов отдела (Company Best Sellers) для последующего обучения с целью повышения результативности.

3. Dependence of Income on Days of the Week

Исходя из представленных данных можно сделать вывод о том, что основная масса сотрудников отдела показывает приблизительно одинаковые результаты в продажах относительно дня недели. Предлагается рассмотреть возможность изменения графика частично занятых сотрудников (три, четыре и шесть дней в неделю) на полноценную семидневную рабочую неделю для улучшения статистических результатов.

4. Customers Age Groups

Исходя из исследования возрастных групп клиентов компании предлагается рассмотреть возможность расширения клиентской базы в сторону наиболее молодых групп населения, особенно для категории от 16 до 25 лет (расширение ассортимента продукции, проведение таргетированных рекламных кампаний в социальных сетях, размещение рекламных материалов в учебных заведениях, развлекательных заведениях).

5. Dependence of Income on Month of the Year

Исходя из проведенного исследования в октябре 1992 года произошел качественный скачок продаж компании. Предлагается определить причины возникновения данного скачка и оценить возможность повторного применения данной стратегии для повторного повышения объема продаж.

6. Special Offer Sellers

Исходя из представленных данных, только четверо сотрудников отдела продаж успешно привлекли клиентов посредством специального