

# Проект ПРОДАЖИ

Автор: Маргарита Збукарева

DB: <https://49a36ee9.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/1Vmaobjo8Rd/>

# О компании

**Продажа  
товаров для  
велоспорта**

область деятельности

**26.7B**

общая выручка за  
анализируемый  
период

**100k**

общее количество  
продаж за  
анализируемый  
период

**23**

количество  
сотрудников

# Анализ покупателей

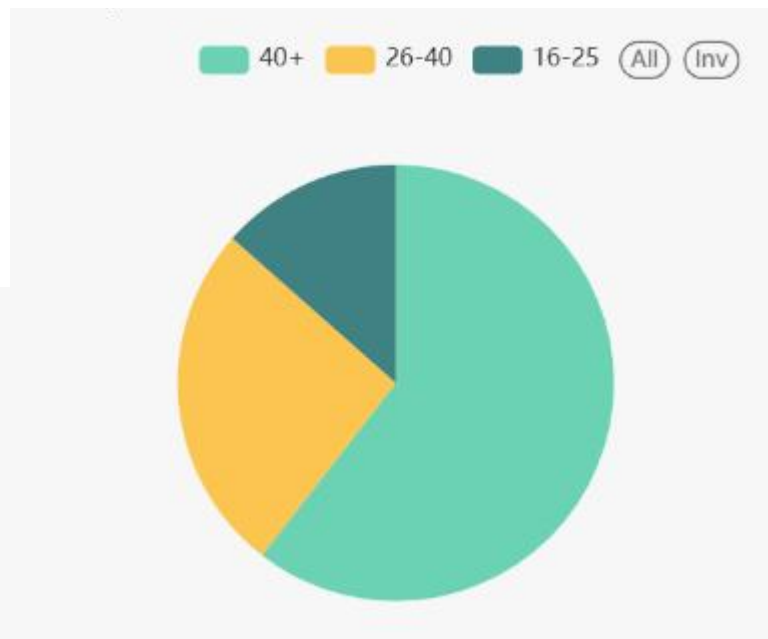
60,5% покупателей относятся к  
возрастной группе 40+

Наименьшая доля - покупатели 16-25 лет  
(13,5%)

Акции

## 15

покупателей впервые сделало покупку в период проведения акций



# Количество покупателей и выручка



Количество покупателей в сентябре-декабре было примерно одинаковым

С ноября 1992 намечается тенденция к постепенному снижению выручки

# Анализ отдела продаж: топ-10 продавцов

Топ-10 по сумме выручки

seller	Выручка
Dirk Stringer	4.93B
Michel DeFrance	3.26B
Albert Ringer	2.7B
Heather McBadden	1.87B
Innes del Castillo	1.76B
Abraham Bennet	1.62B
Dean Straight	1.26B
Livia Karsen	1.06B
Sheryl Hunter	1.06B
Michael O'Leary	928M

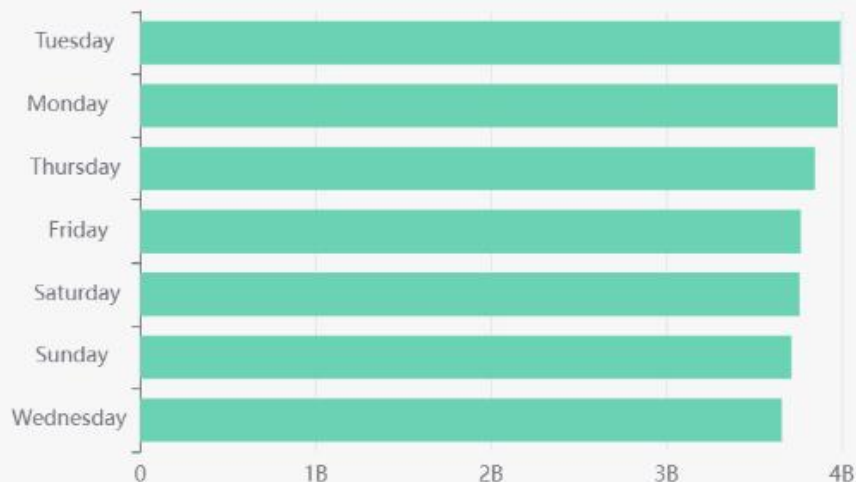
Топ-10 по количеству продаж

seller	Количество сделок
Abraham Bennet	9.46k
Michael O'Leary	5.76k
Albert Ringer	4.7k
Michel DeFrance	4.69k
Sheryl Hunter	4.69k
Innes del Castillo	4.67k
Dean Straight	4.2k
Dirk Stringer	4.19k
Heather McBadden	4.14k
Livia Karsen	2.56k

Наиболее результативный продавец по сумме выручки - Dirk Stringer  
При этом по количеству продаж он занимает только 8 место  
Топ-10 продавцов обеспечивают 76% общей выручки

# Анализ отдела продаж: выручка по дням недели

Выручка по дням



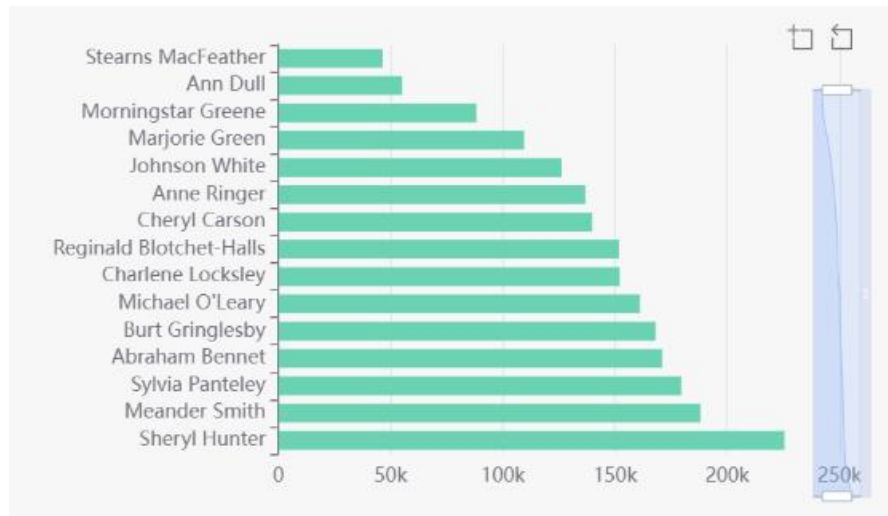
Выручка во вторник и понедельник незначительно превышает показатели по остальным дням

В целом, распределение выручки по дням недели практически равномерное, разница между максимальным (вторник) и минимальным (среда) показателями составляет менее 10%

# Анализ отдела продаж: продавцы с чеком ниже среднего по компании

15 из 22 продавцов имеют чек ниже среднего по компании

Вместе с тем, 3 продавца с чеком ниже среднего входят в топ-10 по выручке и количеству: Abraham Benett, Michael O'Leary и Sheryl Hunter



# Выводы и гипотезы

- Поскольку большая часть покупателей относится к возрастной категории 40+, если компания хочет расширить клиентскую базу, требуется акцентировать внимание на привлечении покупателей 16-25 лет
- Наметившаяся тенденция к снижению выручки может быть вызвана сезонностью, тем не менее, целесообразно проведение дополнительных акций или рекламных кампаний с целью стимулирования спроса
- Более половины продавцов имеют чек ниже среднего по компании, тем не менее, 3 продавца из топ-10 по выручке и количеству продаж имеют низкие показатели среднего чека. Таким образом, вероятно, стоит сфокусироваться на большем количестве мелких продаж для максимизации выручки