

# Проект “Продажи”

Выполнила:  
студент программы  
“Аналитик данных”  
Мария Полякова

**Цель исследования** — проанализировать продажи товаров ООО “Триада-Спорт” для спорта, туризма и отдыха за период сентябрь—декабрь 1992 г.

**Задачи исследования:**

изучение динамики валовой прибыли, данных о покупателях и совершенных ими покупках, оценка работы продавцов

**Результат исследования** — выявление динамики валовой выручки, клиентской базы

**Используемые метрики** — средняя выручка за сделку, средняя выручка по всем продавцам, количество проведенных сделок, суммарная выручка по каждому продавцу, счет новых клиентов

# ООО “Триада-Спорт”

- ведущий поставщик товаров для спорта, туризма и активного отдыха
- уже 10 лет занимает лидирующие позиции на рынке спортивных товаров по Красноярскому краю
- имеет широкий ассортимент товаров на аудиторию покупателей от 16 лет и старше

## Основные показатели за сентябрь–декабрь 1992 г.:

Валовая выручка за сентябрь-декабрь 1992 г.

26.7B

Общее количество сделок

100k

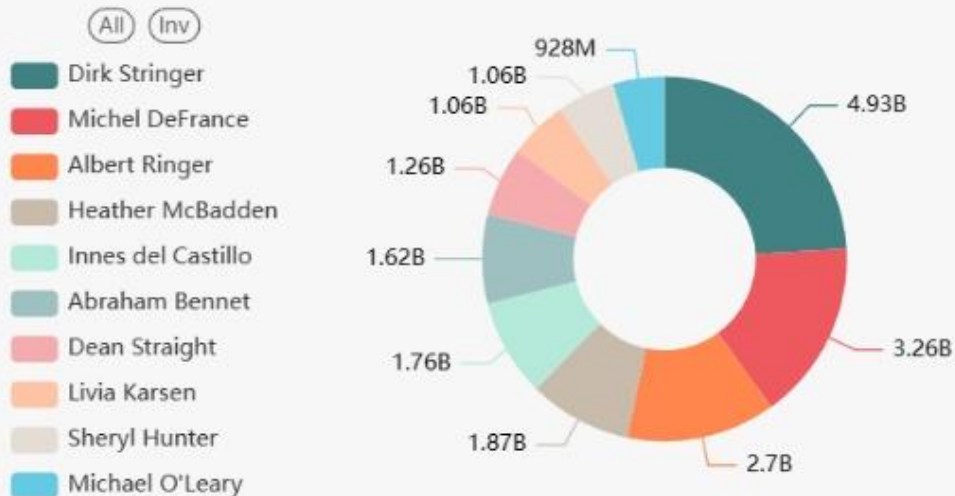
Средняя выручка по всем продавцам

267k

Ознакомиться подробнее по ссылке: <https://9799f7d3.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/X0mRVoGVp9P/>

# Десятка лучших продавцов

## Суммарная выручка

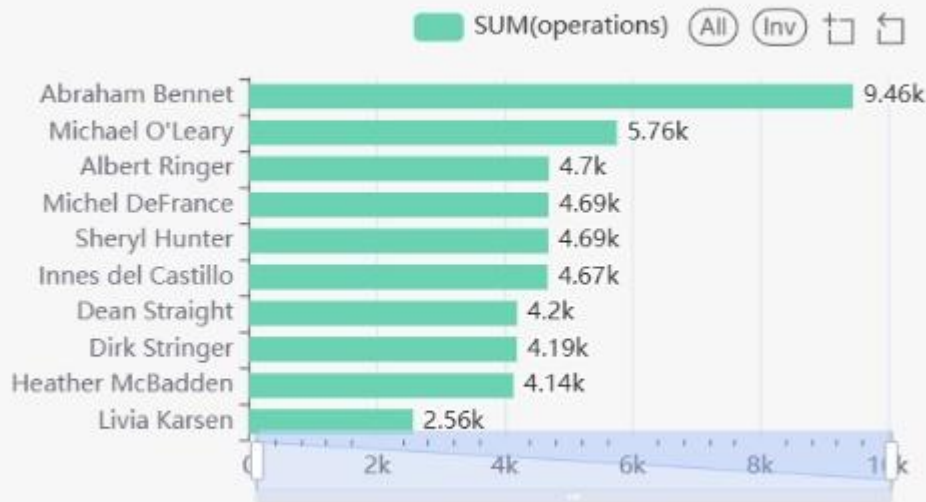


**Dirk Stringer** выполнил показатель самой высокой выручки, которая составила 4,93 млрд у.е.

Самая низкая выручка — у **Michael O'Leary** — 928 млн у.е., что в 5 раз меньше самой высокой выручки

# Десятка лучших продавцов

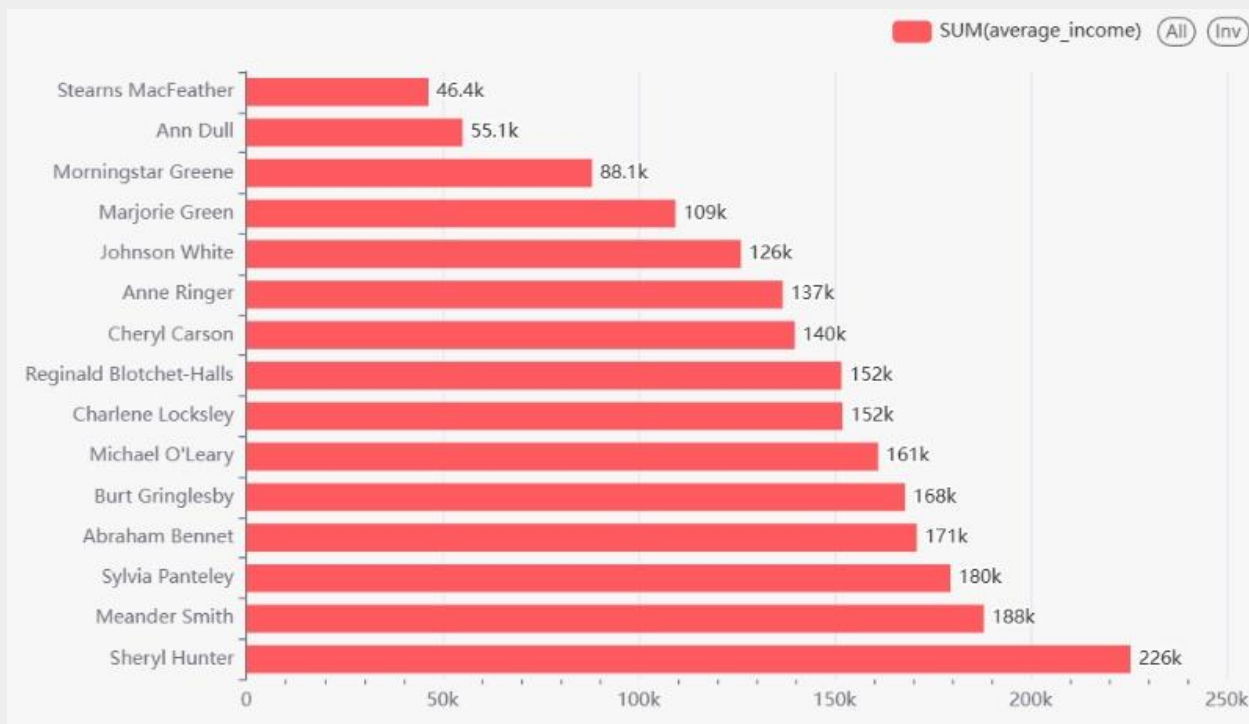
Количество сделок по продавцам



Максимальное количество сделок провел **Abraham Bennet** — ок. 9,5 тыс., заняв 6-е место в десятке лучших продавцов

Наименьшее количество сделок выполнено у **Livia Karsen** — 2564, при этом по суммарной выручке она находится на 8-м месте

# Продавцы со средней выручкой за сделку, меньшей средней выручки по всем продавцам

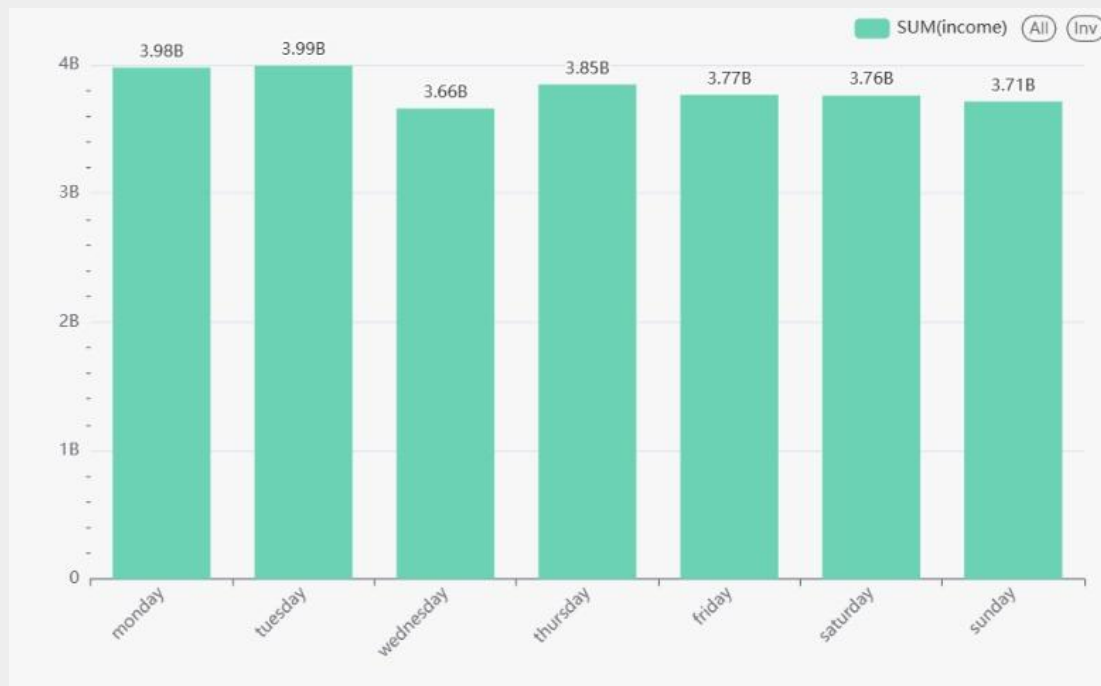


Минимальную среднюю выручку за сделку выполнил **Stearns MacFeather** — 46407 у.е.,

максимальную — **Sheryl Hunter**: 225516 у.е., что в ~5 раз больше минимальной. Также Michael O'Leary занимает 9-е место в десятке лучших продавцов

Первая тройка продавцов с наименьшей средней выручкой за сделку не превысила 90 тыс. у.е.

# Выручка по дням недели



Максимальная выручка отмечается во **вторник** (3,99 млрд у.е.), **понедельник** (3,98 млрд у.е.) и **четверг** (3,85 млрд у.е.)

Меньше всего продано товаров в **среду** (3,66 млрд у.е.), темп прироста выручки в этот день составил -8,36%

# Выручка по месяцам за сентябрь–декабрь 1992 г.



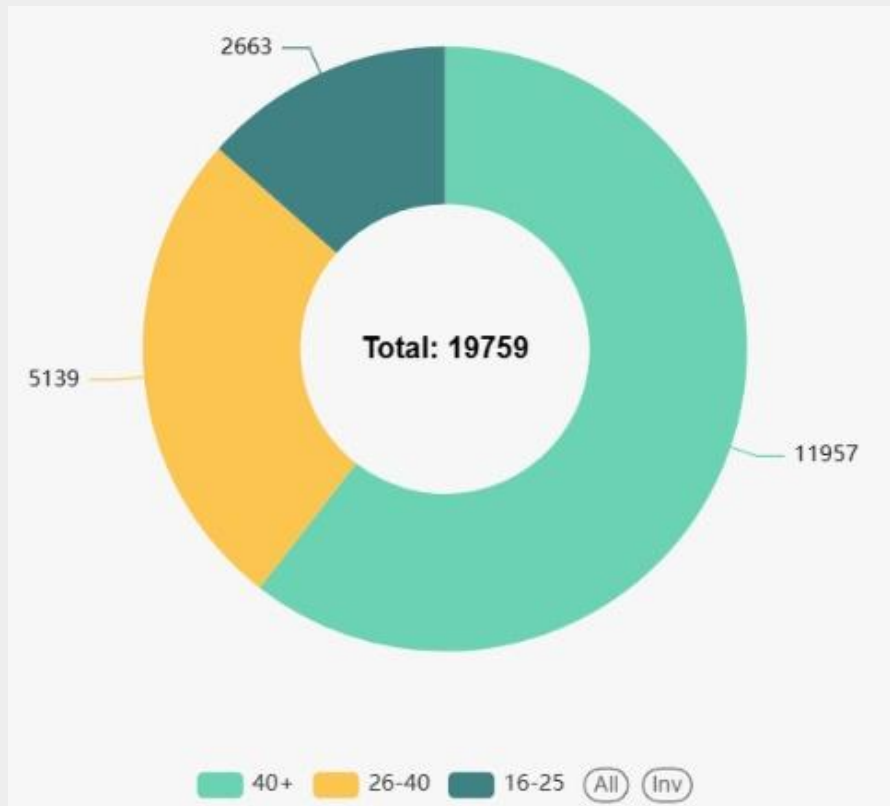
Минимальная выручка составила **2,62 млрд у.е.** в сентябре 1992 г.

Максимальная выручка достигла **8,36 млрд у.е.** в октябре 1992 г., темп прироста 219,14% в сравнении с предыдущим месяцем

Далее с ноября по декабрь включительно выручка снижается: темпы прироста составили -3,91% и -4,02% соответственно



# Возрастные группы покупателей

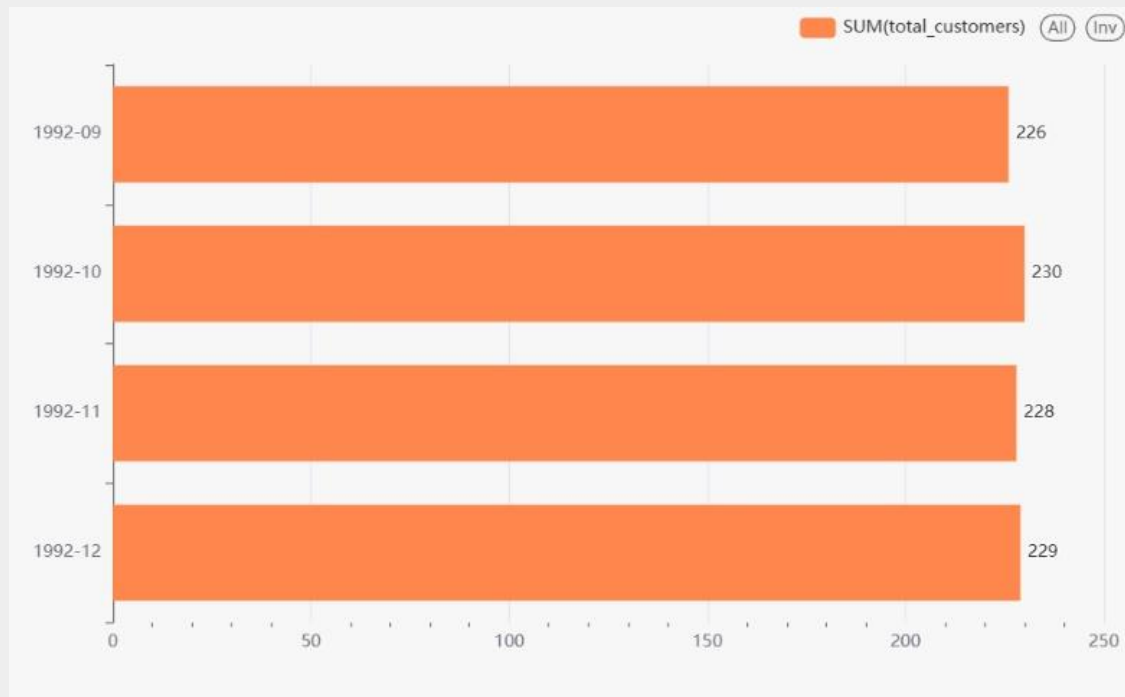


Самая многочисленная категория покупателей — в возрасте старше 40 лет (11,9 тыс. чел.), она составляет **60,5%** от общей численности покупателей

В возрасте от 26 до 40 лет всего 5139 чел. (**26%**)

Меньше всего покупателей среди тех, кому 16–25 лет — 2,7 тыс. чел. (**13,5%**)

# Количество уникальных покупателей по месяцам



В течение 4-х месяцев с сентября по декабрь 1992 г. количество уникальных покупателей изменялось незначительно, максимальным оно было в октябре (**230 чел.**), минимальным — в сентябре (**226 чел.**)

# Проведение акций

| customer         | sale_date  | seller          |
|------------------|------------|-----------------|
| Cristina Xu      | 1992-09-21 | Abraham Bennet  |
| Jacob Martinez   | 1992-09-21 | Michael O'Leary |
| Jared Gray       | 1992-09-22 | Dirk Stringer   |
| Kaitlyn Allen    | 1992-09-21 | Dirk Stringer   |
| Karen Huang      | 1992-09-21 | Dirk Stringer   |
| Krista Gill      | 1992-09-22 | Marjorie Green  |
| Kristen Li       | 1992-09-21 | Michael O'Leary |
| Levi Gonzalez    | 1992-09-21 | Marjorie Green  |
| Mario Rai        | 1992-09-21 | Abraham Bennet  |
| Mya Coleman      | 1992-09-24 | Michael O'Leary |
| Olivia Bennett   | 1992-09-21 | Michael O'Leary |
| Richard Martinez | 1992-09-21 | Abraham Bennet  |
| Samuel Sharma    | 1992-09-22 | Michael O'Leary |
| Tyrone Ruiz      | 1992-09-21 | Marjorie Green  |
| Willie Gao       | 1992-09-22 | Michael O'Leary |

Акционными товарами удалось привлечь **15** новых покупателей

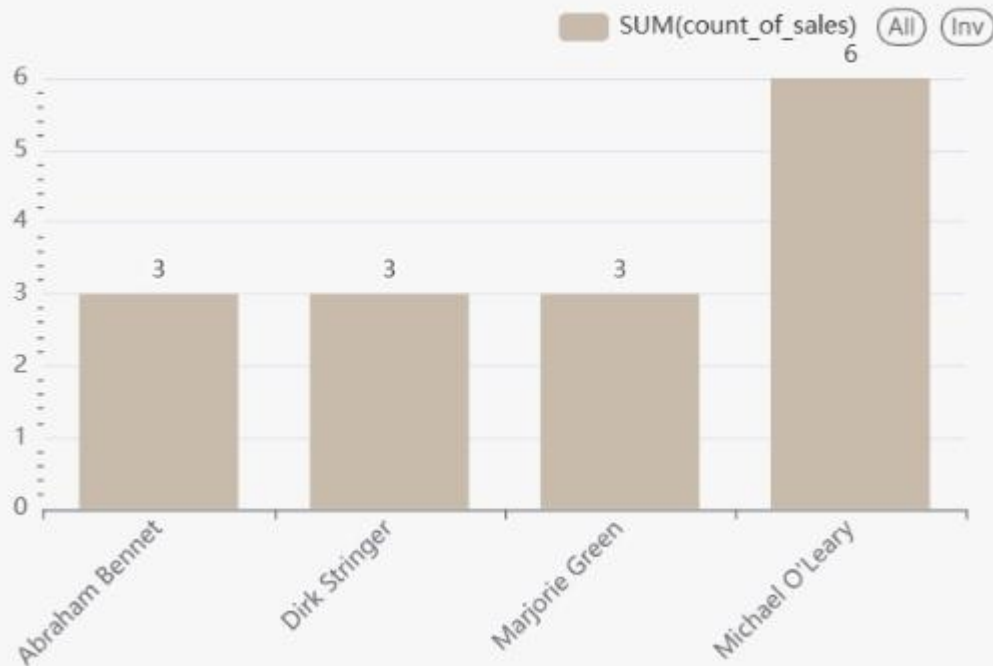
Количество сделок с акционными товарами в сентябре 1992 г.



Такие сделки проведены в сентябре 1992 г.:  
21.09.1992 — 10 сделок, 22.09.1992 — 4 сделки,  
24.09.1992 — 1 сделка

# Проведение акций

Количество сделок с акционными товарами по продавцам



Наибольшее количество сделок по акционным товарам проведено продавцом **Michael O'Leary** (6),

наименьшее выполнено у остальных трех продавцов: **Abraham Bennet, Dirk Stringer, Marjorie Green** (по 3).

# Выводы и предложения:

- **Валовая выручка** за рассматриваемый период **возросла в ~3 раза** (темп роста 294,33%), что связано с сезонностью продаж, возвращением клиентов из отпусков.
- Низкий показатель валовой выручки в сентябре 1992 г. (**2,62 млрд у.е.**) в сравнении с валовой выручкой за октябрь 1992 г. (**8,36 млрд у.е.**) связан с проведением сентябрьской кампании по привлечению новых покупателей акционными товарами, отпускавшихся по цене, равной 0.
- По результатам анализа суммарной выручки за сентябрь-декабрь 1992 г. в разрезе продавцов рекомендуем премировать **Dirk Stringer** за достижение максимальной выручки (**4,93 млрд у.е.**)
- Низкие показатели средней выручки за сделку выявлены у **15 продавцов** из 22. Рекомендуем ввести поквартальную систему премирования сотрудников в случае превышения ими средней выручки по всем продавцам.
- Из общего числа клиентов (**19759 чел.**) в течение исследуемого периода в среднем возвращались **228** постоянных покупателей, в связи с чем рекомендовано проведение новых маркетинговых акций (кэшбек на следующую покупку, внедрение программы лояльности клиентов).

**Спасибо за внимание!**