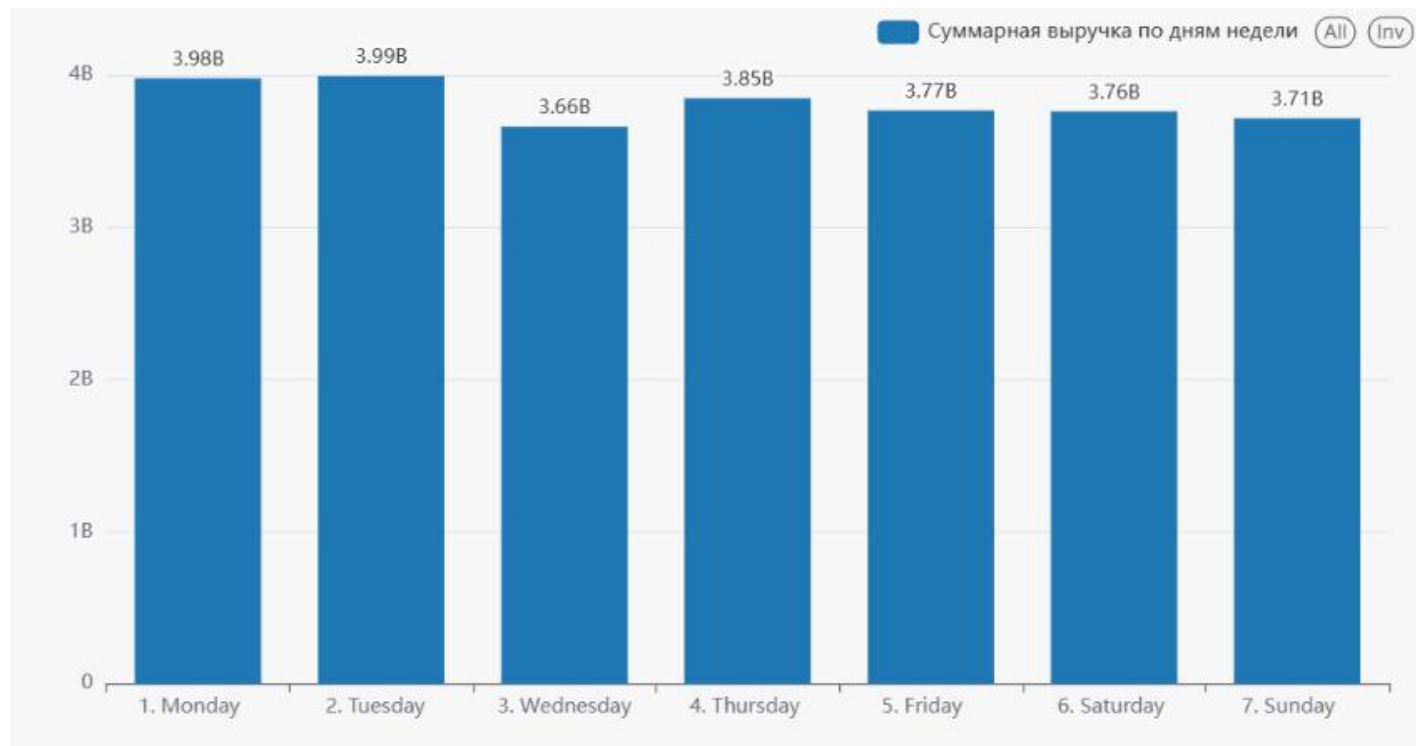


ДАШБОРД ПРОДАЖ

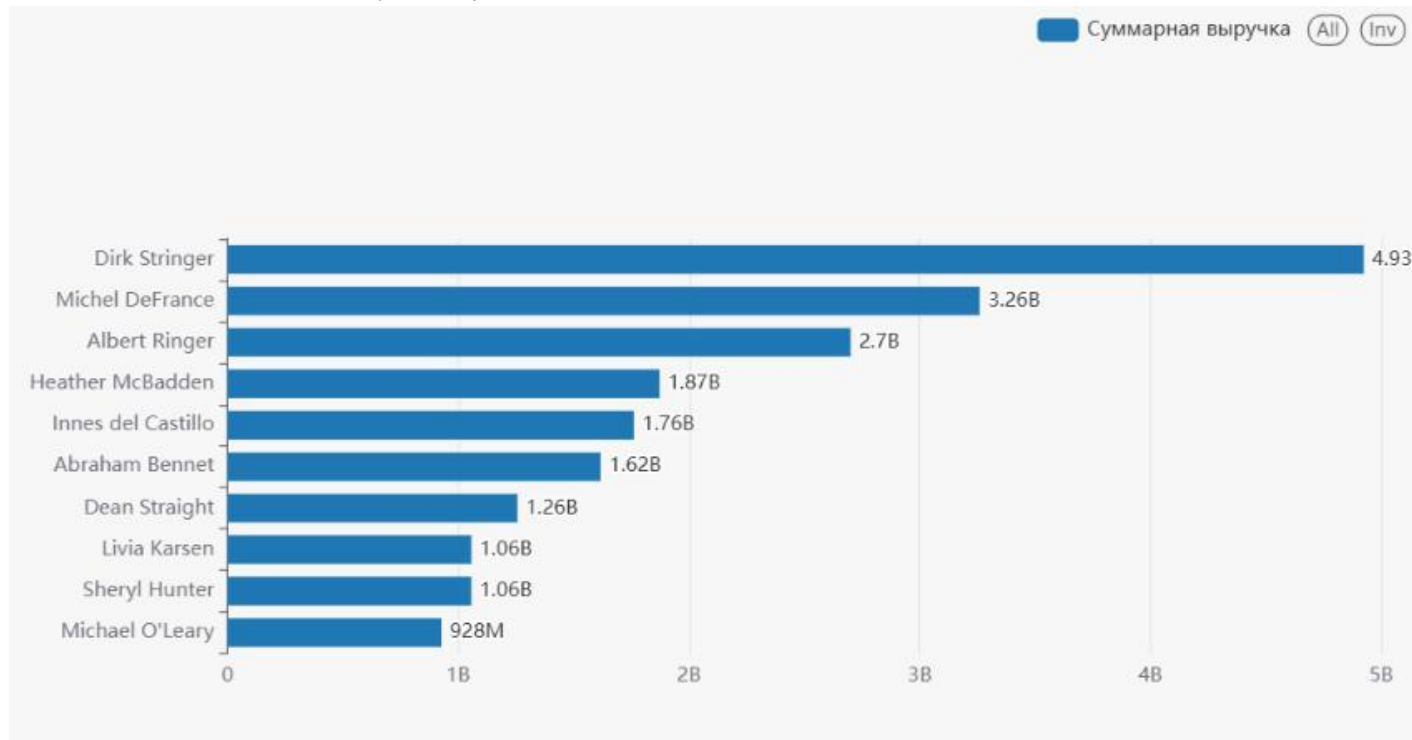
Ключевые графики и диаграммы и выводы из них

СУММАРНАЯ ВЫРУЧКА ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ



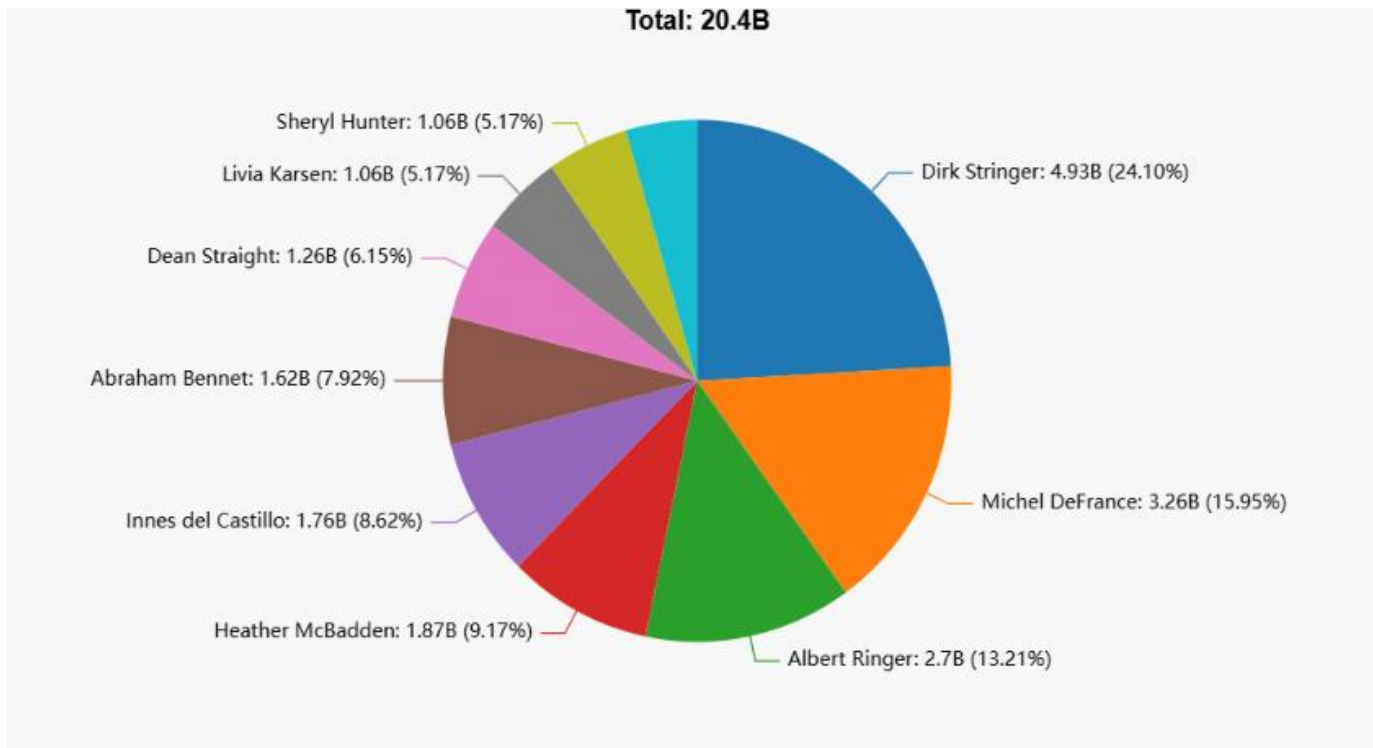
Совокупно каждый день принес примерно одинаковую выручку в 3.7B–4B с небольшим проседанием в среду (3.66B). Таким образом, выручка не меняется в выходные/будние дни.

ТОП-10 ПРОДАВЦОВ ПО СУММАРНОЙ ВЫРУЧКЕ



В первую тройку продавцов по суммарной выручке вошли Dirk Stringer(4.93B), Michel DeFrance(3.26M) и Albert Ringer(2.7B).

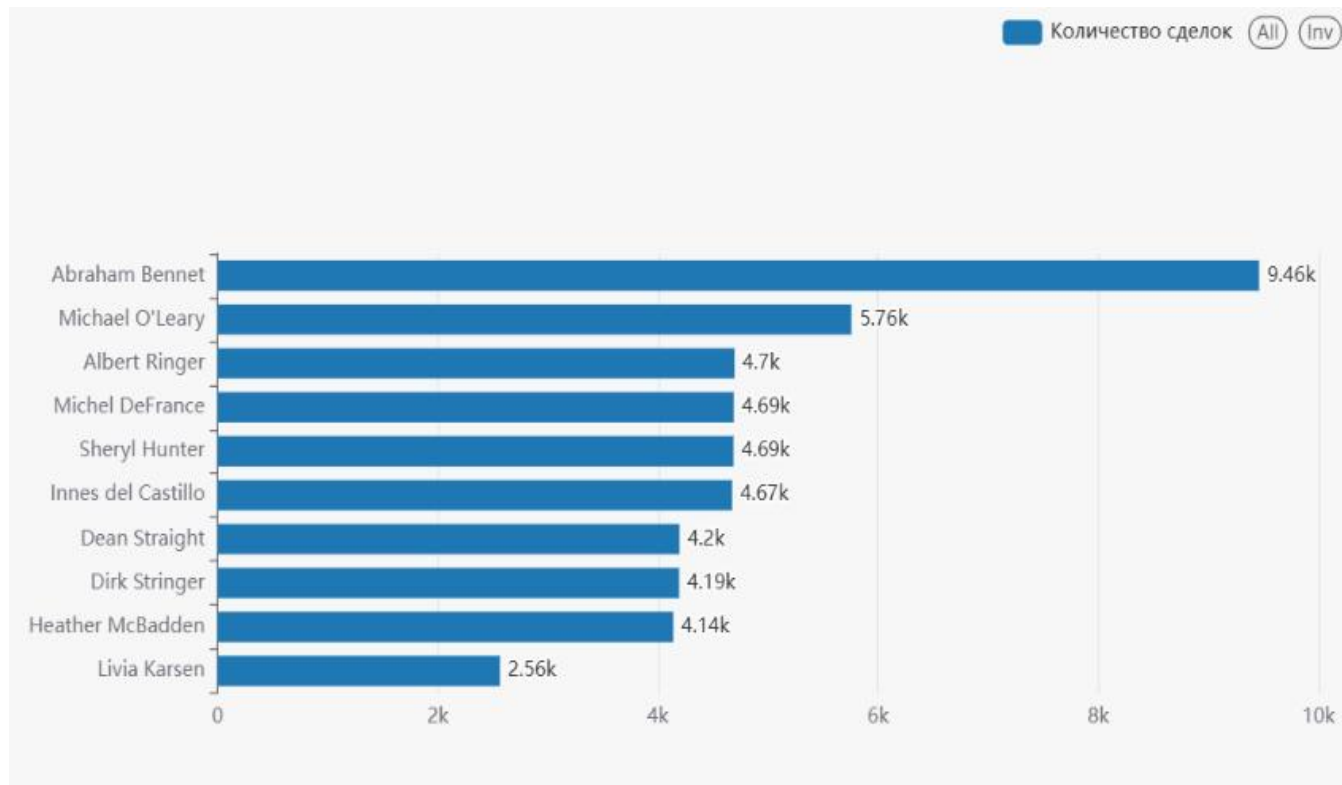
ДОЛИ ПРОДАВЦОВ В СУММАРНОЙ ВЫРУЧКЕ



Эти же 3 продавца принесли больше половины суммарной выручки среди всей выручки ТОП-10 продавцов.

Суммарная выручка ТОП-10 продавцов за 4 месяца составила 20.4B.

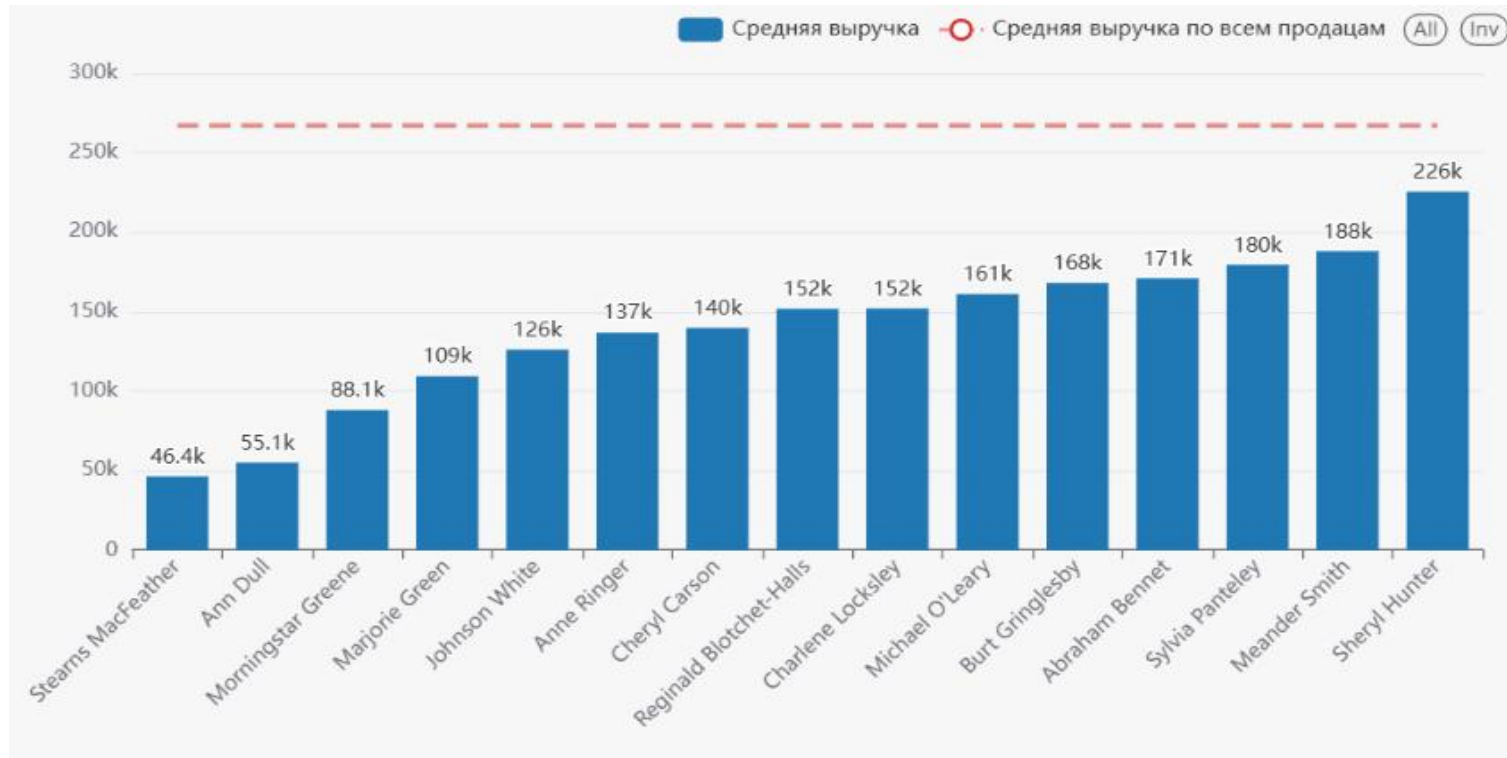
ТОП-10 ПРОДАВЦОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК



При этом по количеству проведенных сделок лидируют другие продавцы (Abraham Bennet и Michael O'Leary).

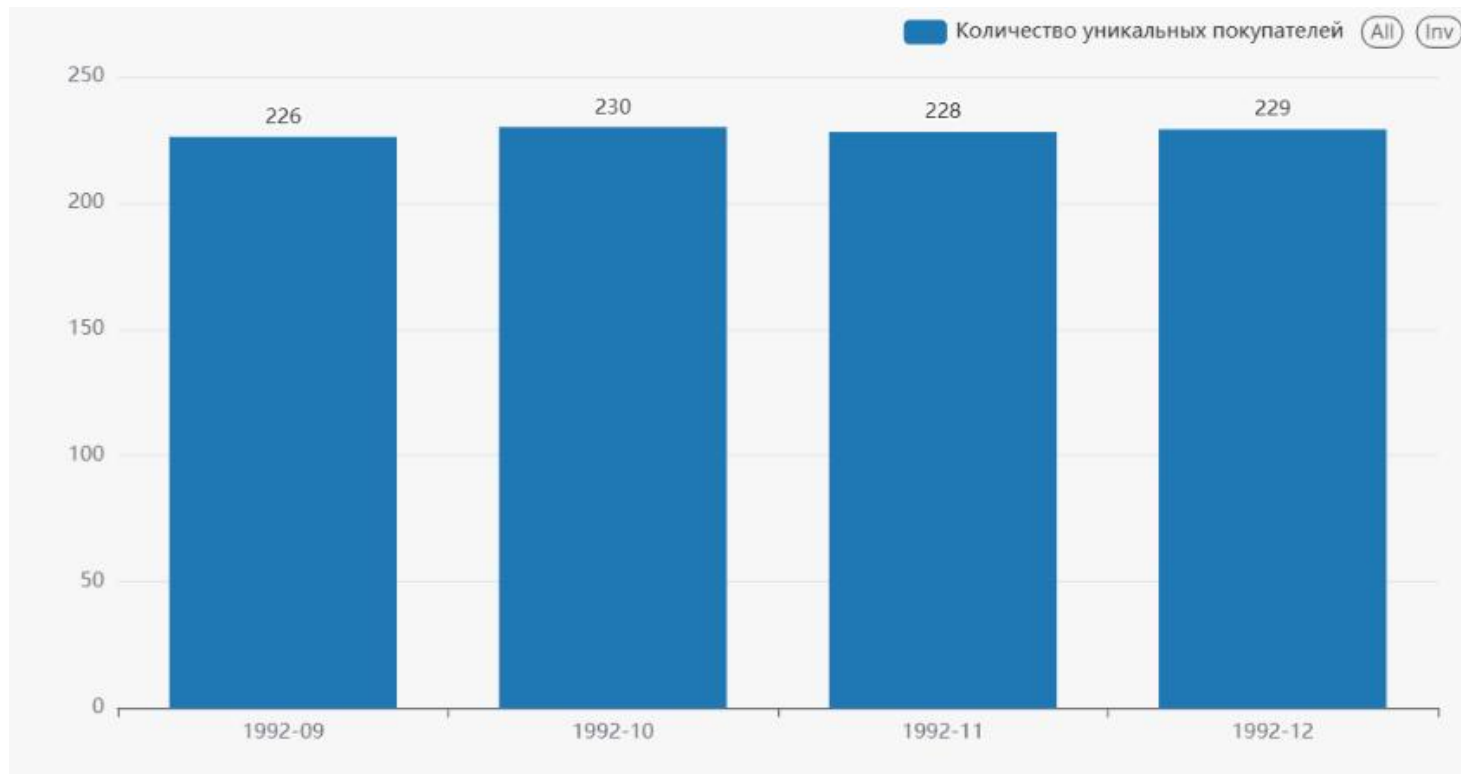
Это говорит о том, что они концентрировались на продаже большого кол-ва недорогих товаров.

НАИМЕНЕЕ РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАВЦЫ



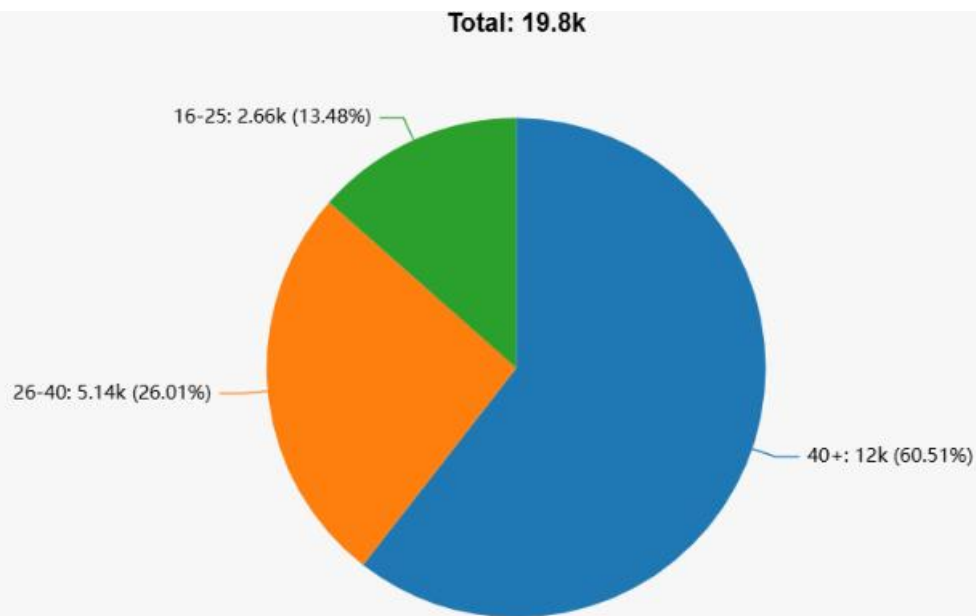
15 продавцов не “дотянули” до общей средней выручки в 267K. Продавцами с наименьшей средней выручкой за 4 месяца оказались Stearns MacFeather, Ann Dull и Morningstar Greene.

КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ В КАЖДОМ МЕСЯЦЕ



Количество уникальных покупателей по месяцам так же держалось на стабильном уровне в 225–230 человек в месяц.

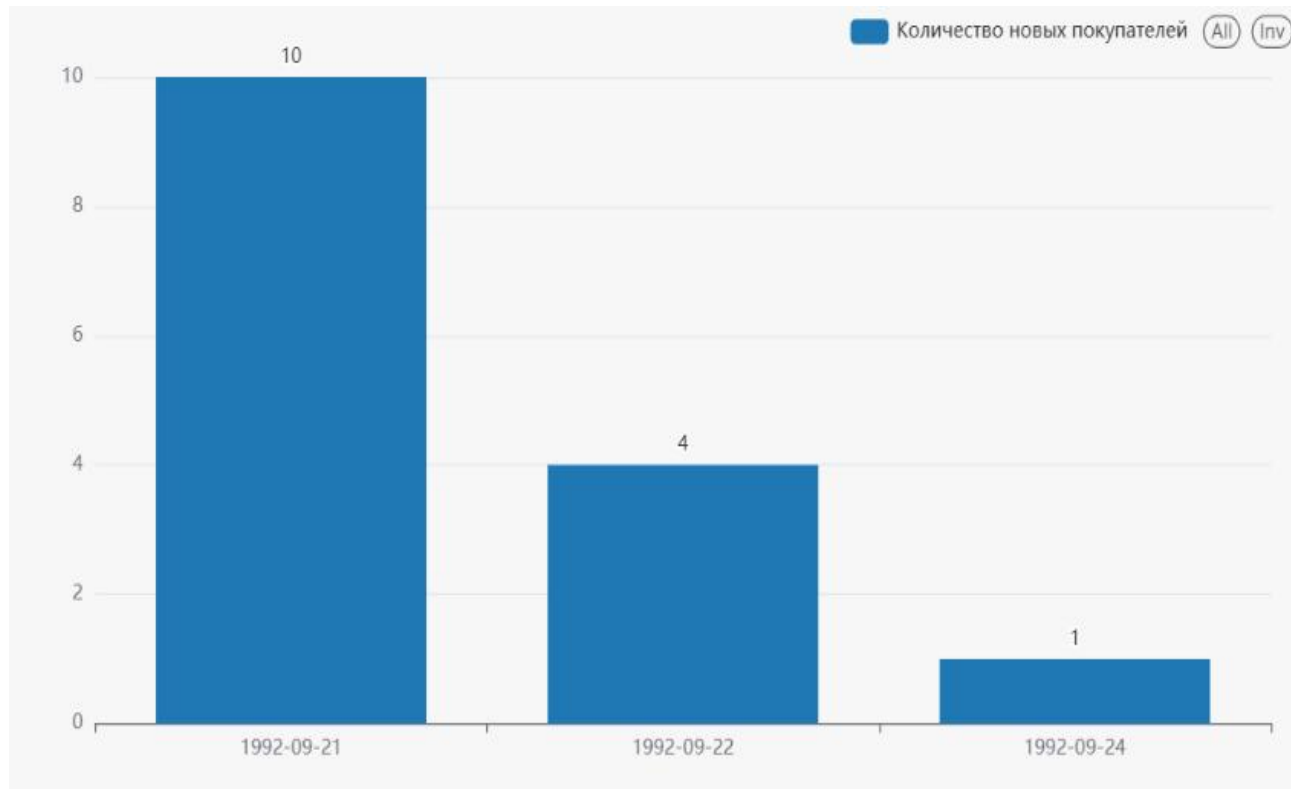
ВОЗРАСТНЫЕ ГРУППЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ



Больше половины покупателей входят в возрастную группу 40+, четверть – в группу 26-40, остальные – в группу 16-25.

Суммарное число покупателей – 19.8 тысяч человек.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ



В результате акции было привлечено 15 новых покупателей, причем большинство из них (10) совершили покупку в первый день.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Совокупная выручка по дням недели не менялась в течение 4-х месяцев. Это говорит о том, что товары одинаково востребованы как в будние, так и в выходные дни.

Продавцов, внесших самый большой вклад в суммарную выручку следует поощрить. Наиболее результативных продавцов имеет смысл направить на доп. обучение продажам.

Количество покупателей было стабильным на протяжении 4-х месяцев, что доказывает, что интерес к товарам не упал. При этом больше половины покупателей входит в возрастную группу 40+ – стоит поработать над привлечением молодой аудитории.

В результате акции было привлечено 15 новых покупателей, что является очень небольшим количеством относительно общего числа покупателей. Возможно стоит пересмотреть акционную стратегию в будущем.

Ссылка на исходный дашборд:

https://2b6f6924.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/10/?native_filters_key=mmE6T7uAv0DAQNgeWJTBjn8WWtz5LJq2dTle5tvp1YJ55Ls5CuRjYb2UuUi2C92