

Продажи

Мери Погосян
студент тел. +7 930 414 18 77

Содержание

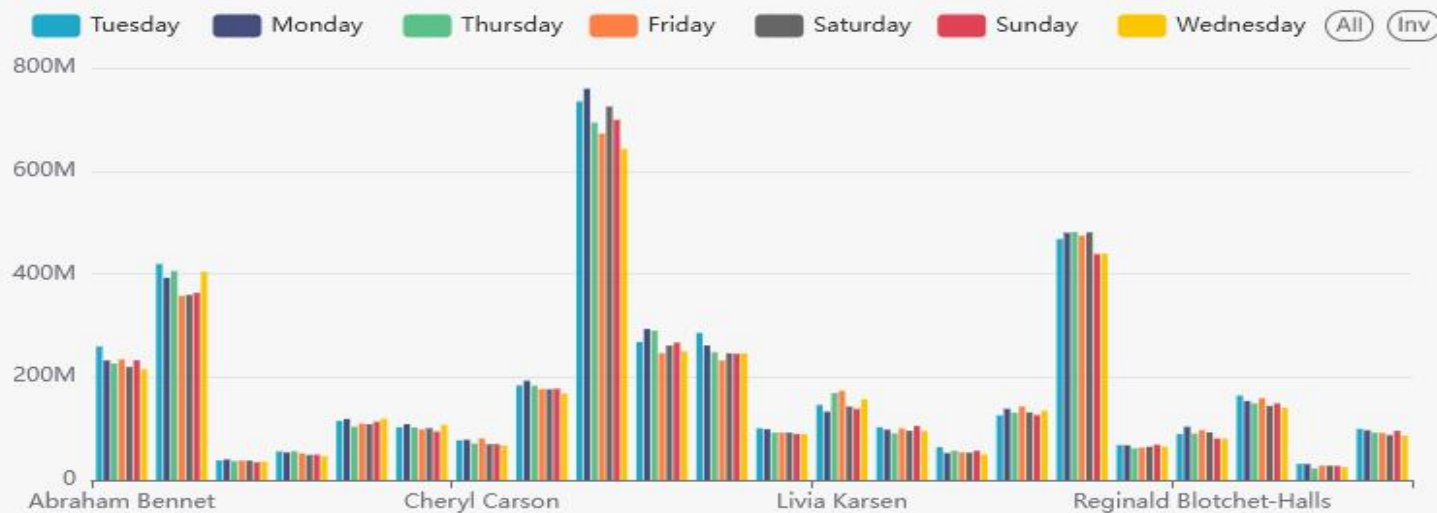
1. Анализ продаж
2. Выручка
3. Лидеры
4. Аутсайдеры
5. Акция
6. Возрастные группы
7. Вывод

Анализ продаж

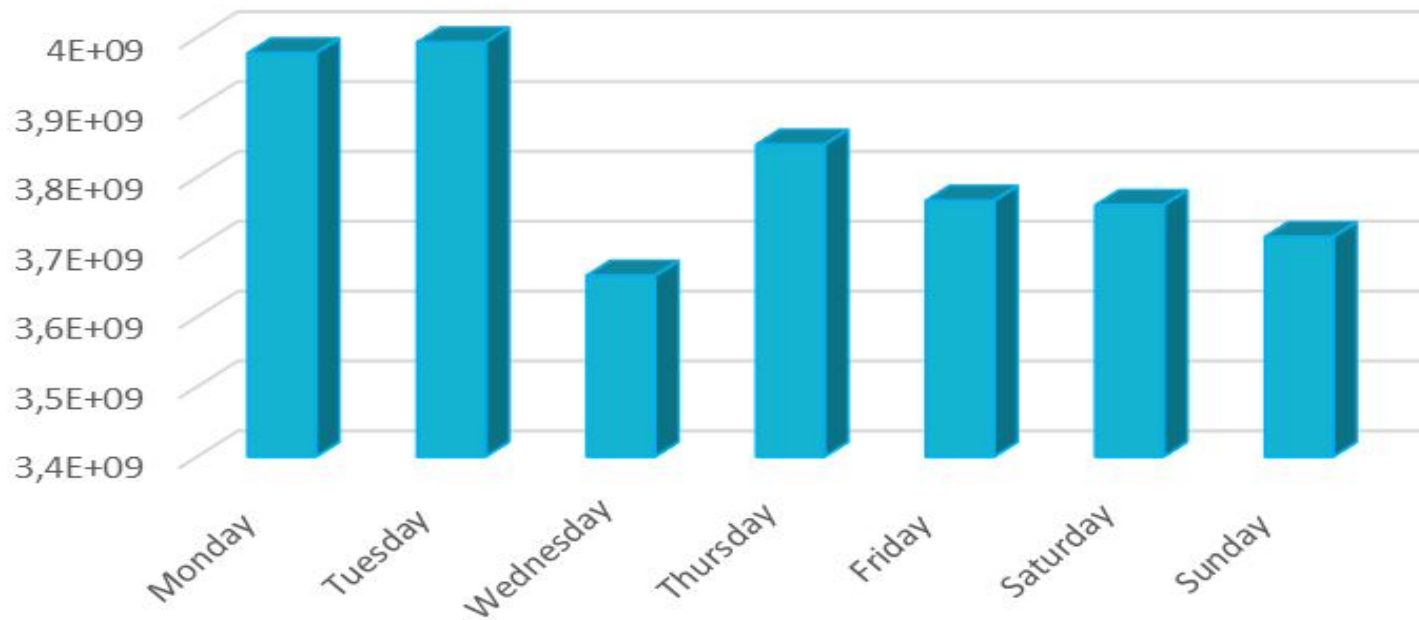
Выручка в октябре 1992 г. выросла в 3 раза по сравнению с предыдущим месяцем. Лидерами продаж являются Dirk Stringer, Michel DeFrance, Albert Ringer. Основными покупателями является возрастная категория 40+. Акция привлекла новых покупателей, но выручка к концу года пошла на спад. Что говорит о необходимости проведения дополнительных мер для улучшения показателей у аутсайдеров.

Выручка

Динамика выручки по дням недели

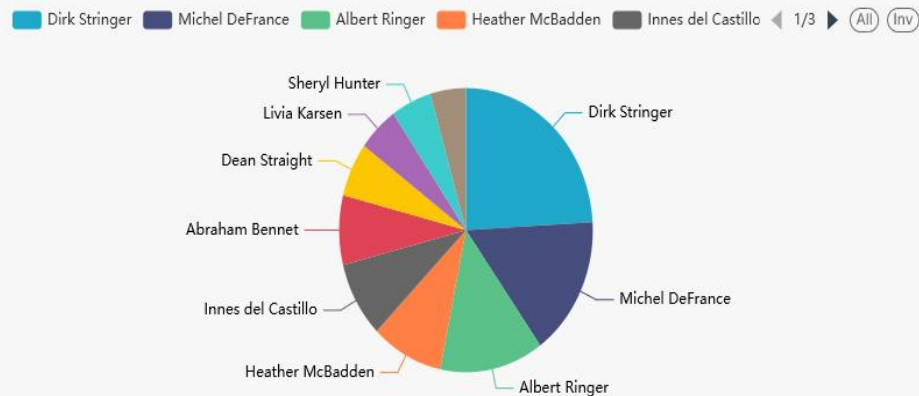


Выручка

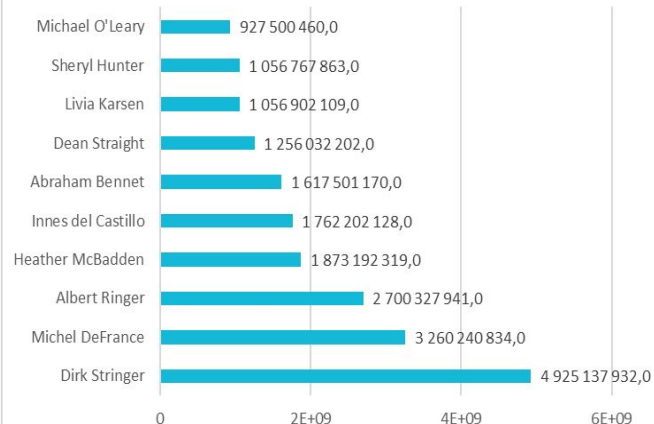


Лидеры продаж

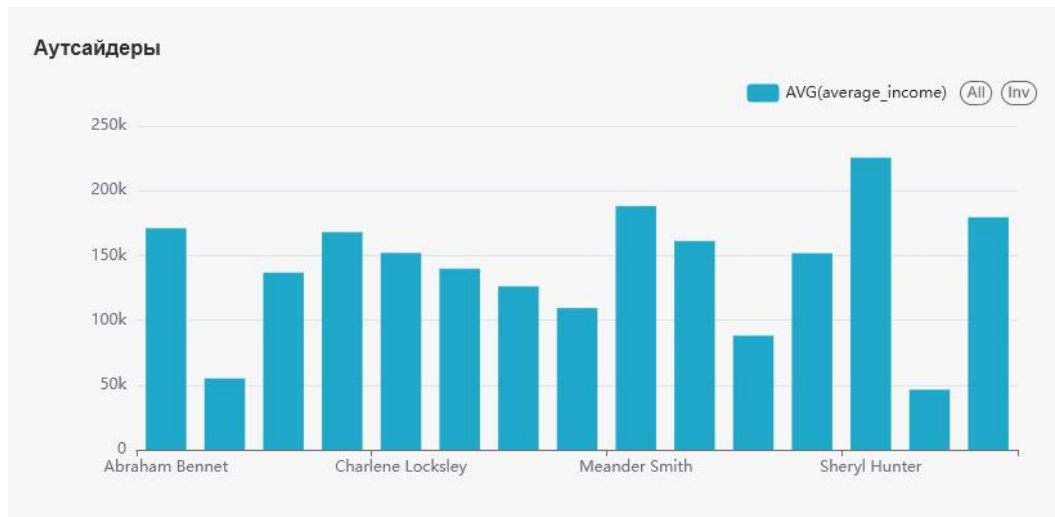
Суммарная выручка лидеров



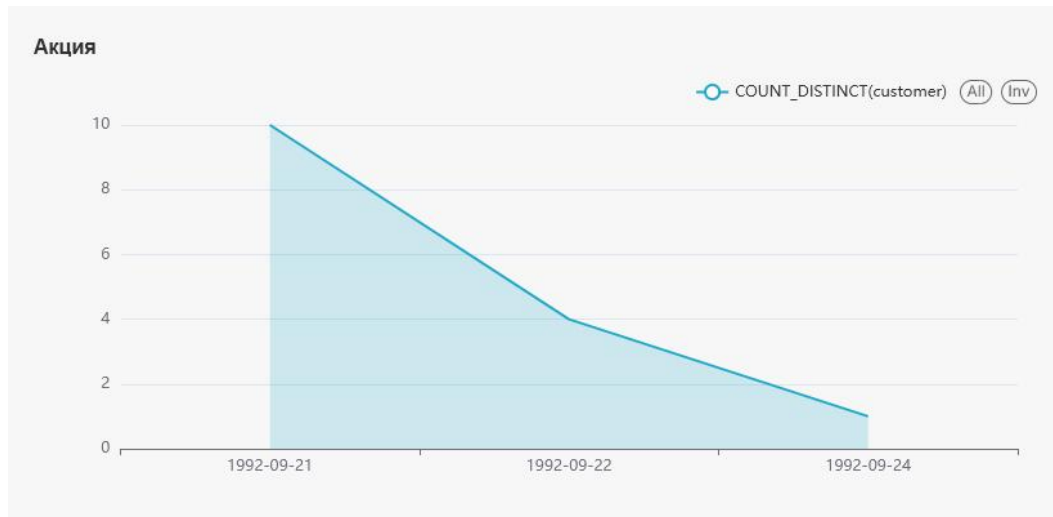
Лидеры продаж



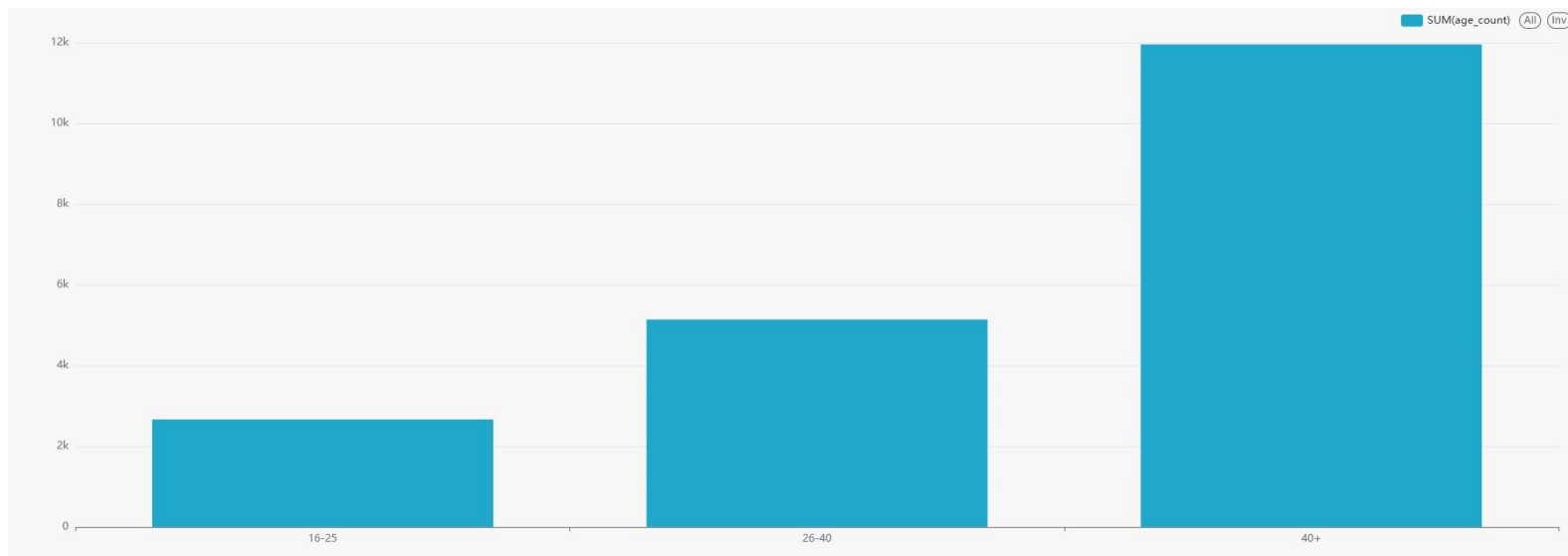
Средняя выручка ниже средней по всем продавцам



Проведение акции в первый день привело 10 новых клиентов



Основная возрастная группа покупателей составила 40+



Вывод

В среду наблюдается снижение продаж, что может быть вызвано различными факторами, такими как изменение потребительских предпочтений, конкуренция, маркетинговые стратегии и действия персонала. Возможно, всему виной плохо выстроенные процессы: неправильное распределение обязанностей между сотрудниками, медленный документооборот, несовершенная логистика.

Разработка и реализация стратегий, учитывающих особенности возрастной группы 40+, создание рекламных материалов, адаптированных к их потребностям, формирование персональных предложений.

Обеспечить мотивацию и обучение персонала, чтобы они могли эффективно взаимодействовать с клиентами. Высокий уровень обслуживания помогает удержать клиентов и привлечь новых.

Спасибо за внимание!

https://c0609dd0.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/10/?native_filters_key=NTEe2w5GYTdFKEMs8PctQeDpBpyikZYTn-viOLt2kZa9pS20IP2Jo4tKU2VmEKzZ