



# Продажи

Шабалов М.В

# Топ 10 продавцов

Суммарная выручка 10-и лучших продавцов.

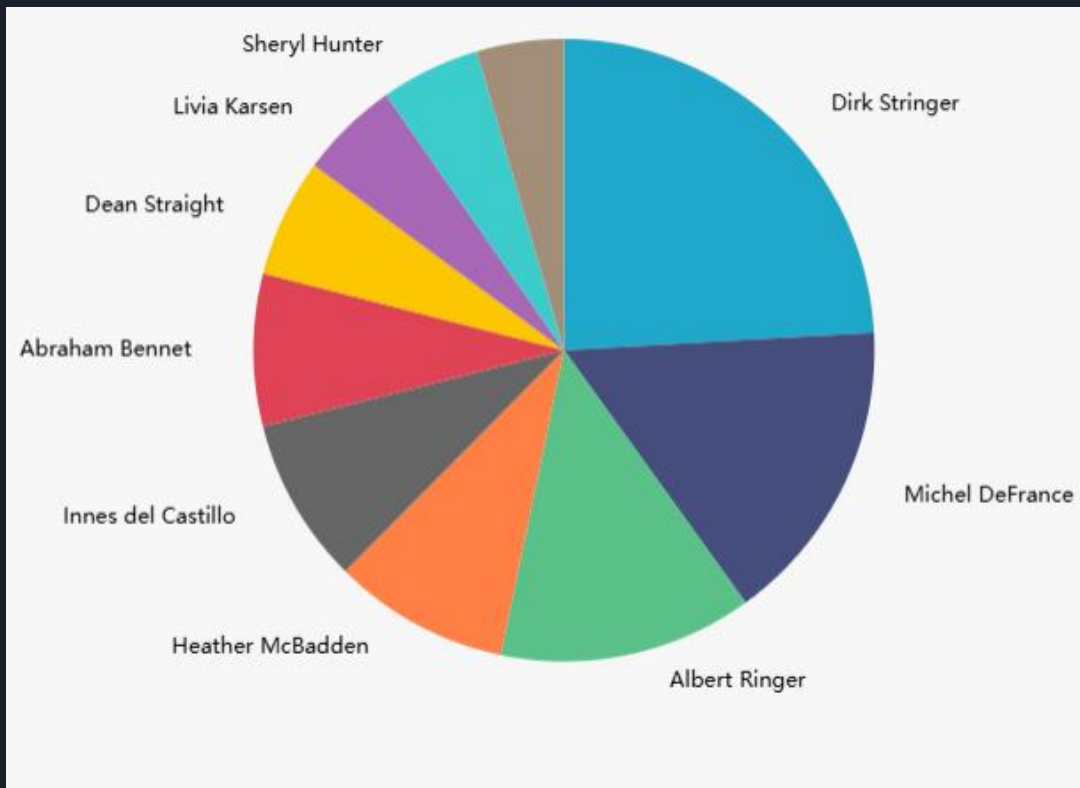
По графику можно увидеть, что больше половины суммы выручки лучших продавцов (53,26 %) составляется из трех крупных продавцов.

1. Dirk Stringer - 24,1 % (4,93 млрд)

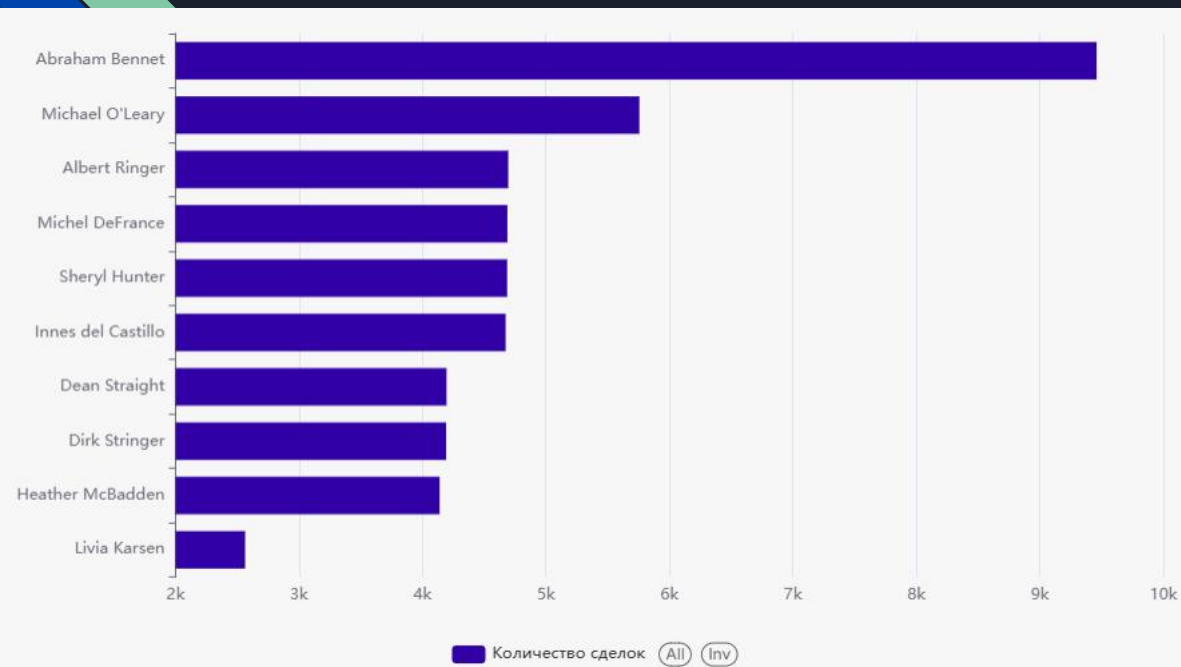
2. Michel DeFrance - 15,95 % (3,26 млрд)

3. Albert Ringer - 13,21 % (2,7 млрд)

Сумма выручки всех 10-и продавцов: 20,435,804,951



# Топ 10 продавцов



Количество сделок лучших продавцов.

Самое большое количество сделок:

Abraham Bennet - 9,460

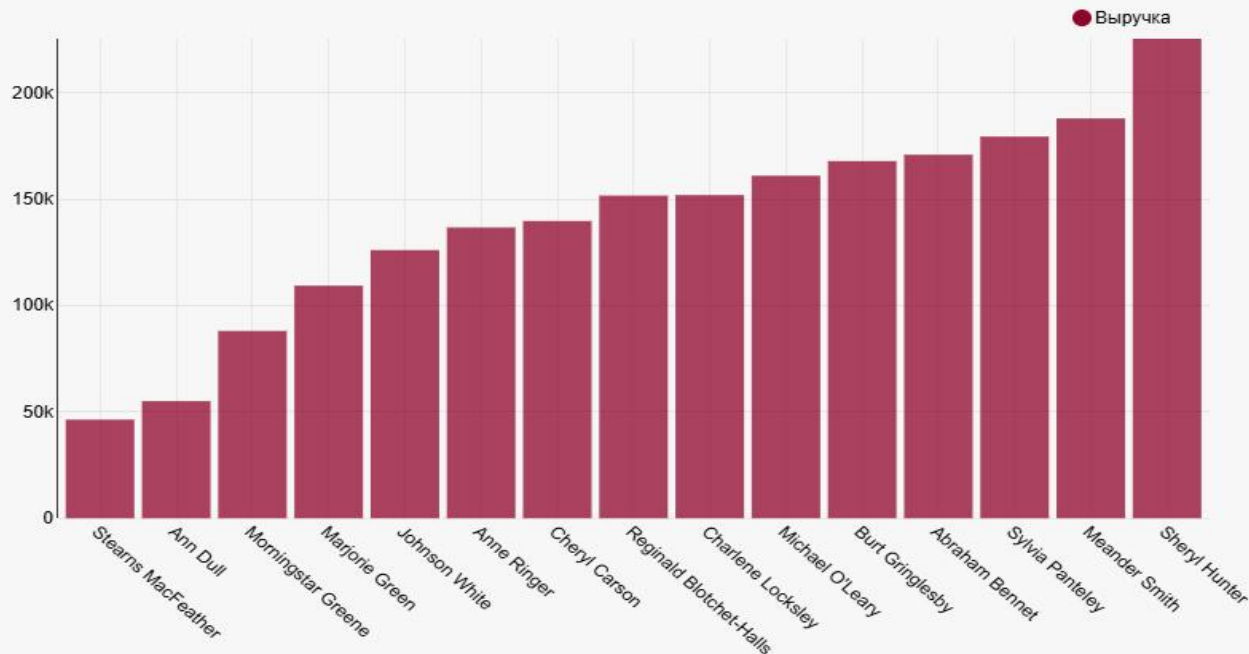
Меньшее количество сделок :

Livia Karsen - 2,564

Усредненным значением сделок у лучших продавцов является : 4,905

# Низкая выручка

На графике можно увидеть продавцов с заявленной средней выручкой ниже средней суммарной по всем продавцам



3 продавцов с самым низким показателем средней выручки.

1.Stearns MacFeather -

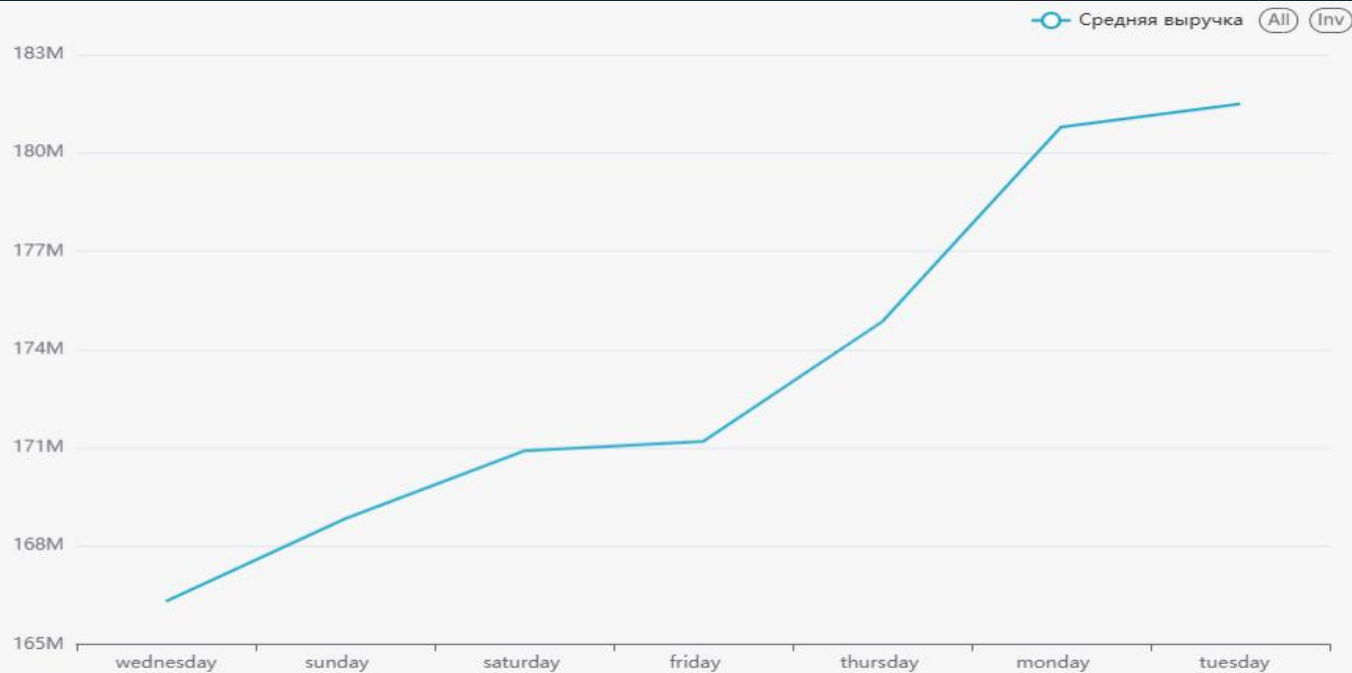
46407

2.Ann Dull -

55090

3.Morningstar Greene -

88124



## Выручка по неделям

В графике указана средняя выручка по неделям.

Можно заметить, что рост средней выручки не идет последовательно по дням недели и продажи значительно снижаются к среде.

Таким образом, днем с самой низкой средней выручкой является - Среда (166 млн)

День недели с самым высоким показателем - Вторник (181 млн)

# Возрастные группы

На круговой диаграмме представлены количество покупателей в разных возрастных группах.

Наиболее частыми клиентами являются люди 40+

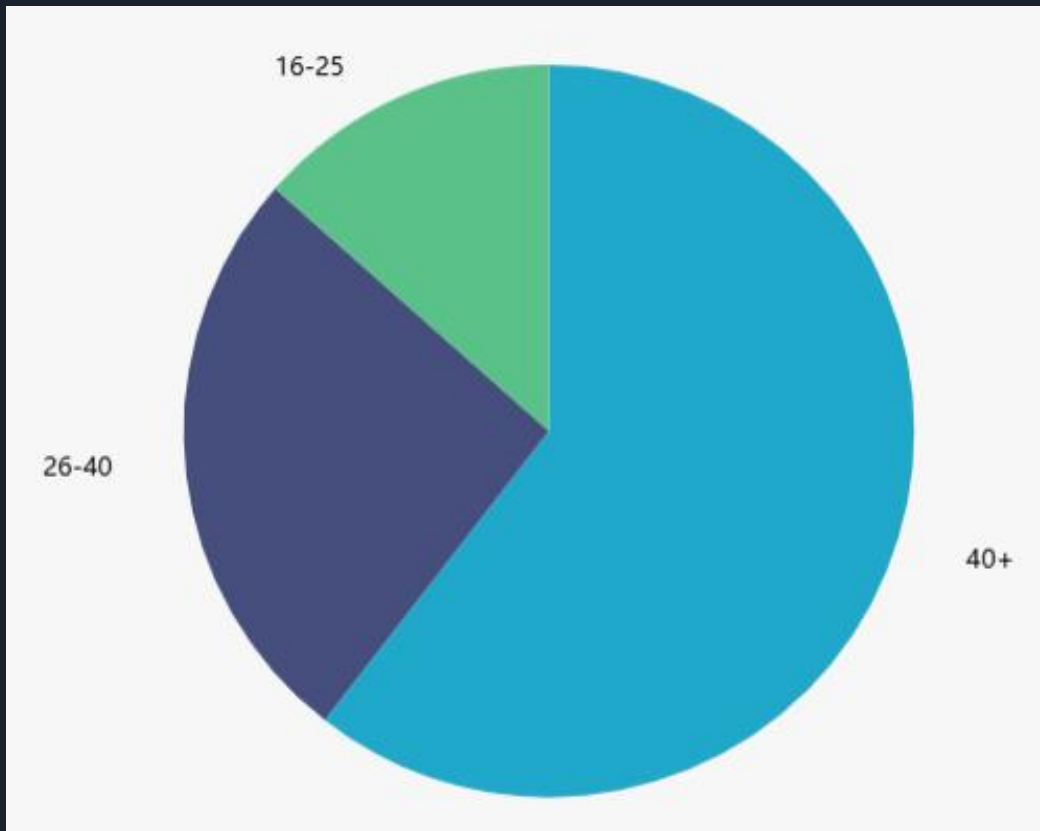
- 60.51 % (12k)

В среднем звене находятся люди от 26 до 40

- 26.01 % (5.14k)

Наименьшая группа люди от 16 до 25

- 13.48 % (2.66k)

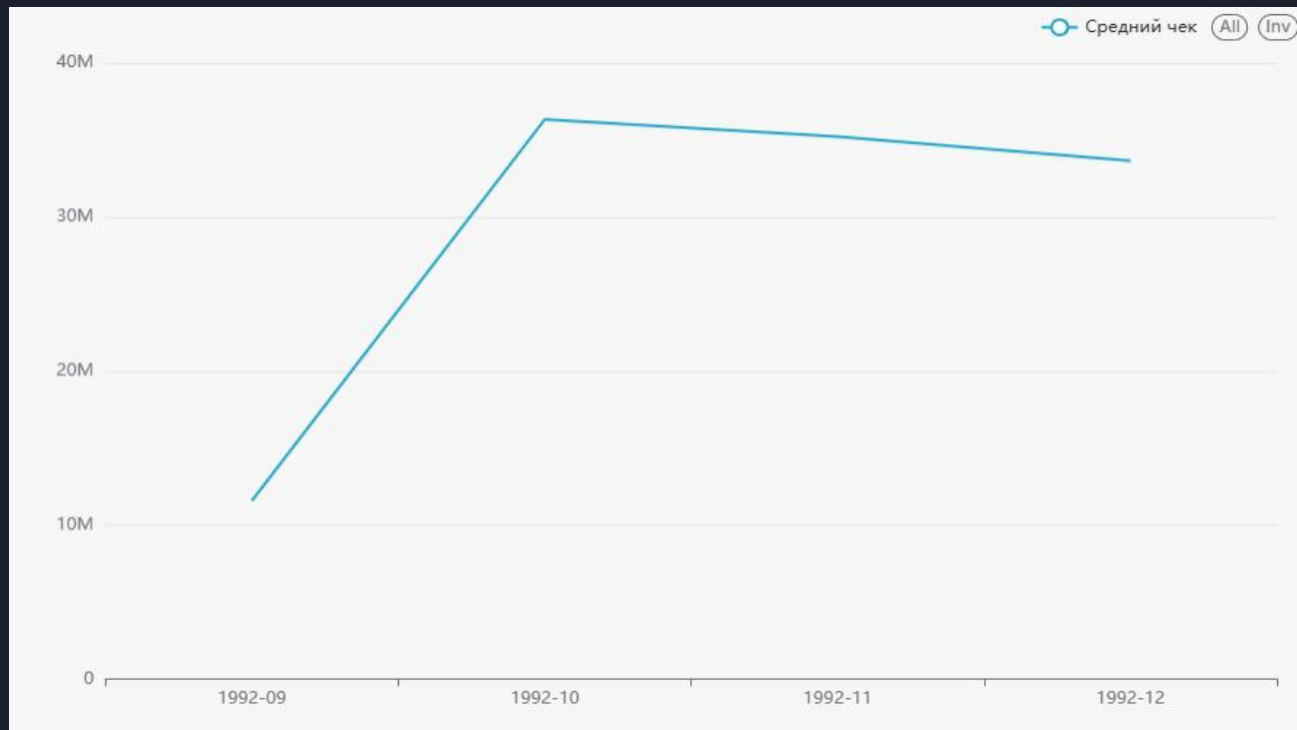


# Выручка по месяцам

График отображает средний чек по месяцам.

Таким образом можно увидеть, что чек резко возрос с сентября по октябрь, затем стал постепенно падать

Средний чек за все месяца - 29262417.9

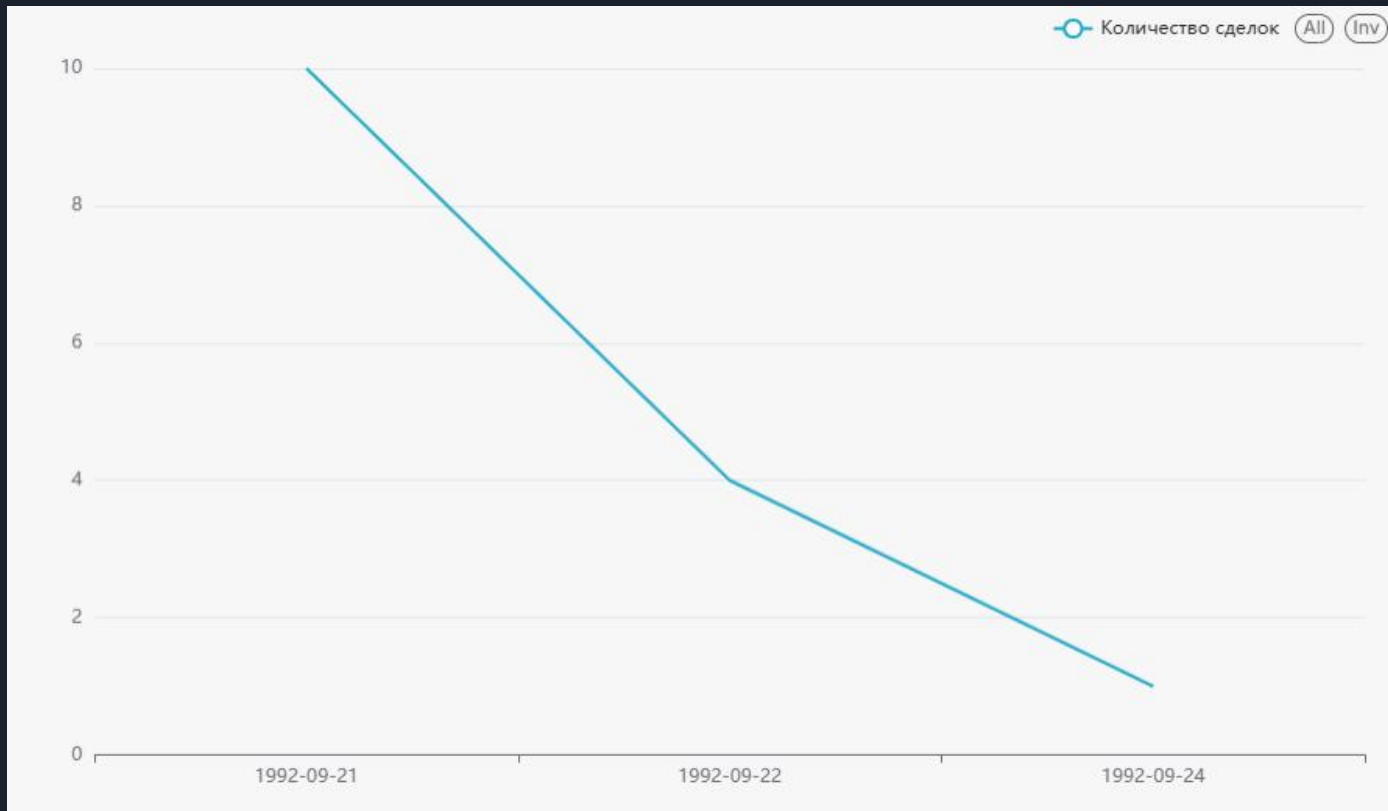


# Акции

График показывает количество продаж, где первая сделка была в ходе акции.

С 21-го по 24-ое число количество первых покупок в ходе акции падает с 10 до 1 потом уходит в 0.

Следовательно либо акции перестали проводить, либо покупатели в них не заинтересованы





# Общие рекомендации

## Лучшие продавцы.

На слайде 3 представлены количественные показатели сделок. Можно увидеть что некоторые продавцы проводят меньшее количество сделок ,чем средний показатель, но данные продавцы входят в 10 лучших, соответственно будет благоразумно попытаться увеличить количество сделок у данных продавцов ,чтобы поднять суммарную выручку.

## Низкая выручка.

В ходе анализа были выявлены продавцы с самым низким показателем средней выручки. Следует провести дальнейший анализ по ним индивидуально и выявить причины низкой выручки.

## Выручка по неделям.

На слайде 5 представлен график выручки по дням недели . Видно, что выручка значительно снижается к Среде и Субботе , правильным решением будет провести более глубокий анализ и выяснить причины снижения выручки по этим дням.

## Возрастные группы.

Можно заметить ,что наиболее маленькой возрастной группой покупателей являются люди от 16 до 25, следует провести мероприятия по привлечению более молодых покупателей.

## Выручка по месяцам.

График по месяцам на слайде 7 показывает резкий рост с сентября на октябрь, следует изучить данное событие узнать причины его появления , есть ли возможность повторить его

## Акции.

С 21-го по 24-ое число количество первых покупок в ходе акции падает с 10 до 1 потом уходит в 0. Либо акции перестали проводить , либо клиент не заинтересован в них . Если это второе ,то следует узнать почему акции перестали интересовать покупателей.



# Дашборд

[https://6c897994.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native\\_filters\\_key=vrxcJM5WfcMko-FdjmkI78lYbnHDm3KyLEbY\\_oejY9RzSquib7KKEwKmvqEpXgdB](https://6c897994.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key=vrxcJM5WfcMko-FdjmkI78lYbnHDm3KyLEbY_oejY9RzSquib7KKEwKmvqEpXgdB)