



Продажи

АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРОДАВЦОВ

Цели и задачи исследования

- ✓ **Цель** исследования проанализировать продажи товаров.
- ✓ **Задачами** исследования является выявление сезонности продаж, динамики валовой выручки и клиентской базы, лучших сотрудников компании.
- ✓ В качестве **метрик** будут использованы средние чеки, счет новых клиентов, анкеты клиентов

ООО «Компания» в цифрах и фактах

15+

ведущих производителей

12 лет

опыт работы на рынке

1500 м²

площадь собственных складских помещений

90%

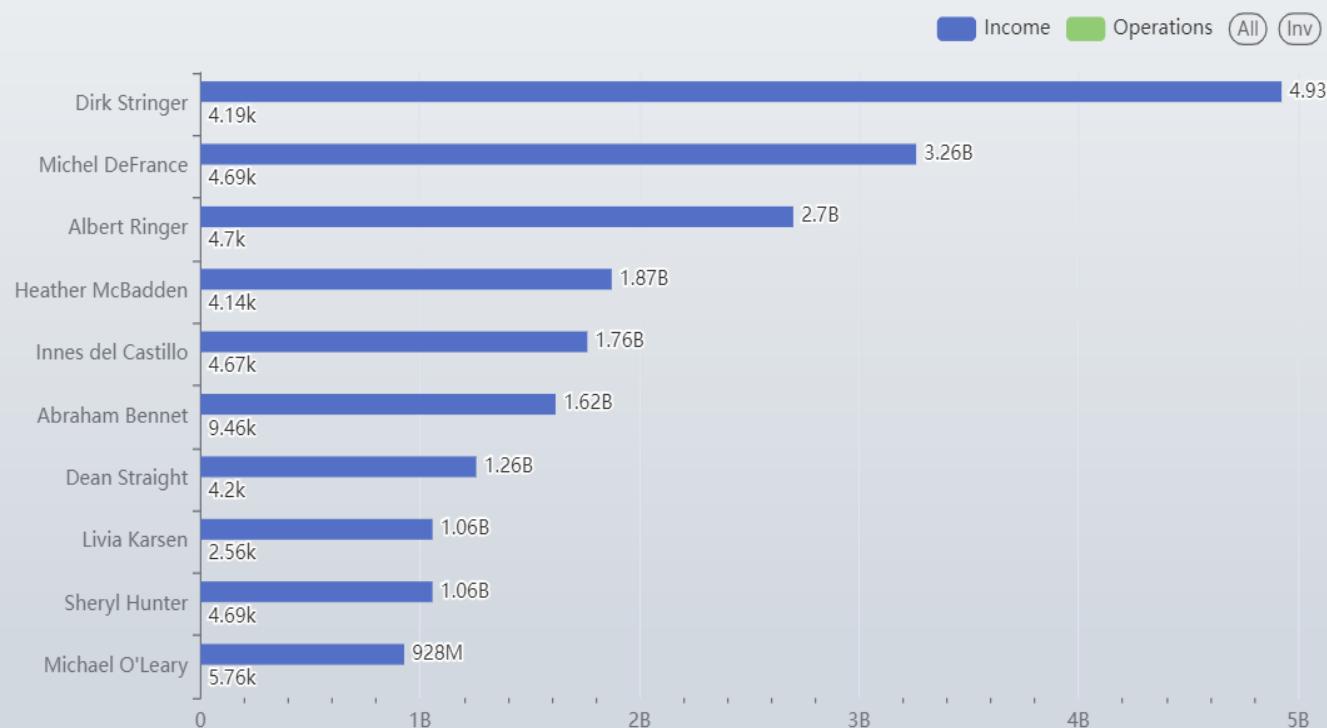
ассортимента всегда в наличии

Наша работа-обеспечивать Вас качественными
запчастями напрямую от производителей.



Анализ отдела продаж

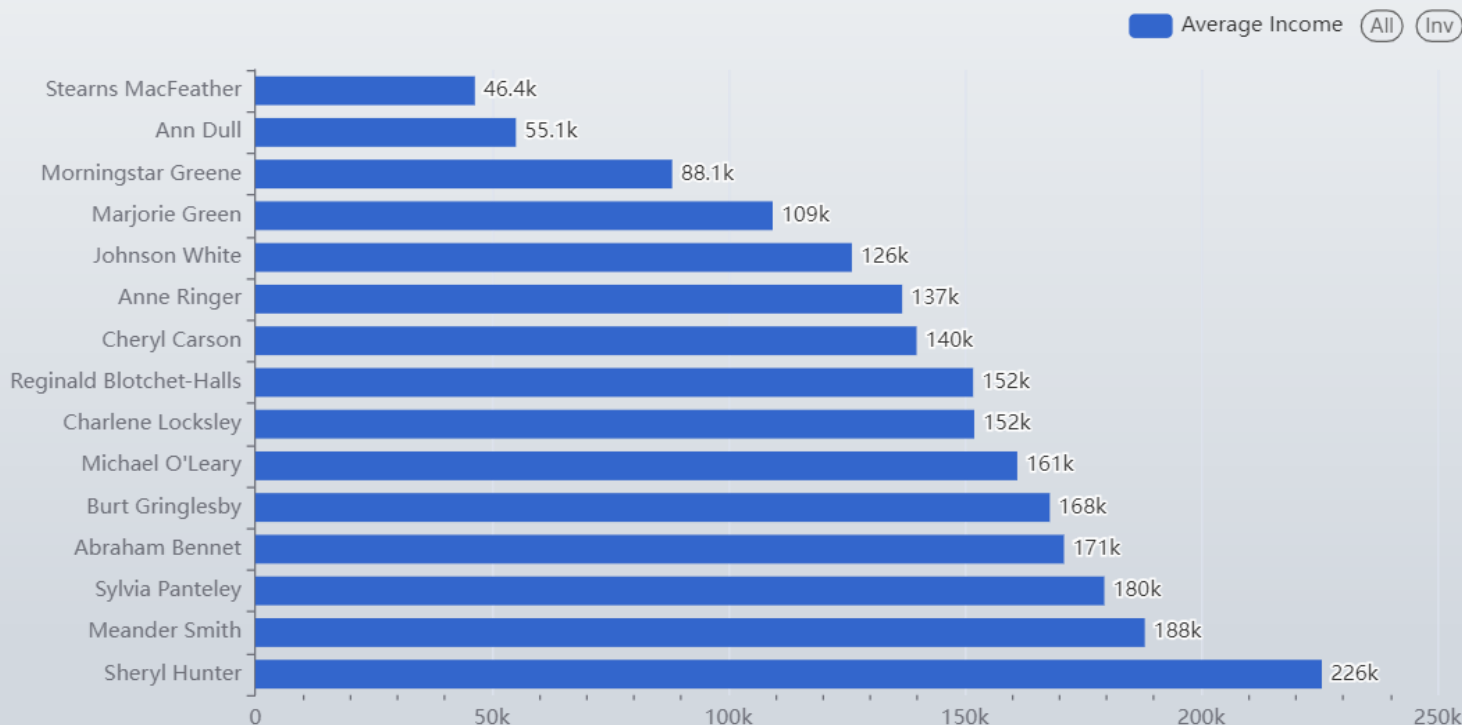
Десять лучших продавцов, на основании суммарной выручки с проданных товаров и количестве проведенных сделок



Не всегда большее количество сделок дают большую выручку с проданных товаров.

Анализ отдела продаж

Продавцы, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам

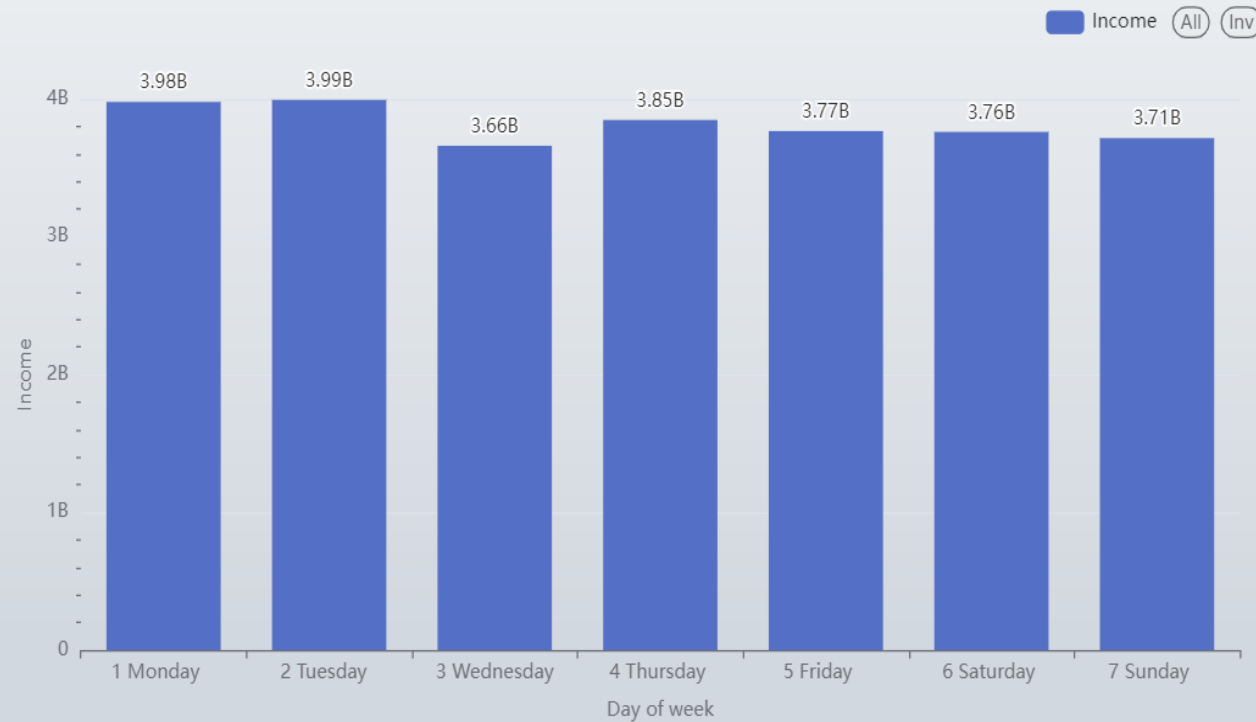


Средняя выручка по всем продавцам составляет 267,2 тыс.

У 15 продавцов из 23 выручка меньше средней по отделу.

Анализ отдела продаж

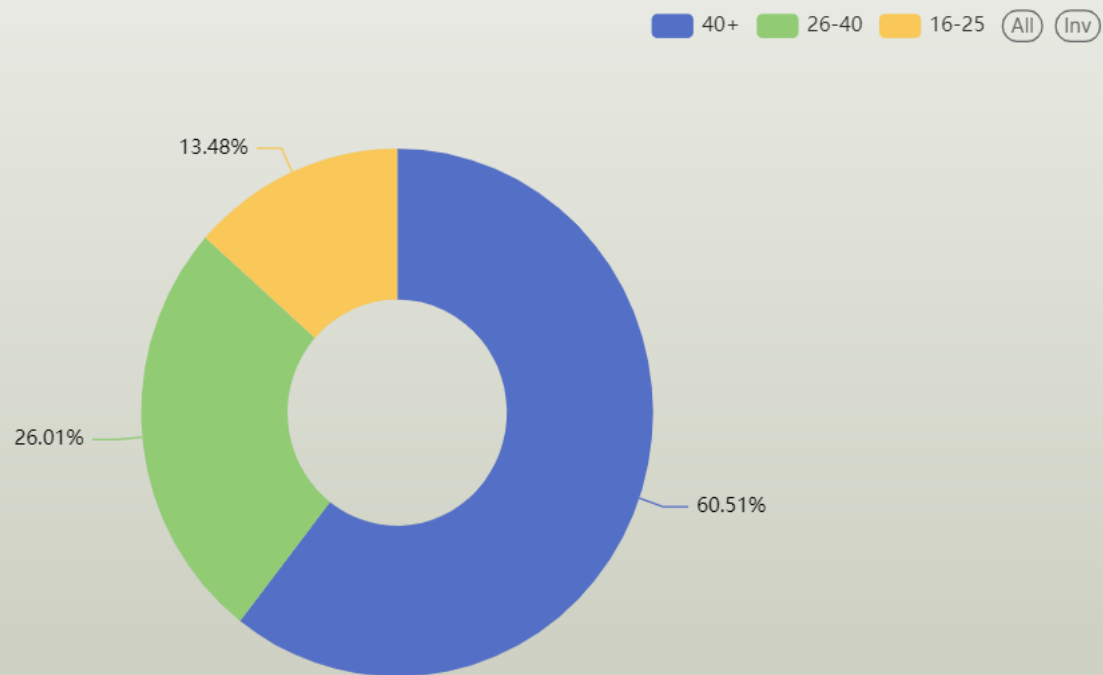
Информация о выручке по дням недели



Выручка равномерно распределяется по всем дням недели, при этом наибольшая выручка приходится понедельник и вторник.

Анализ покупателей

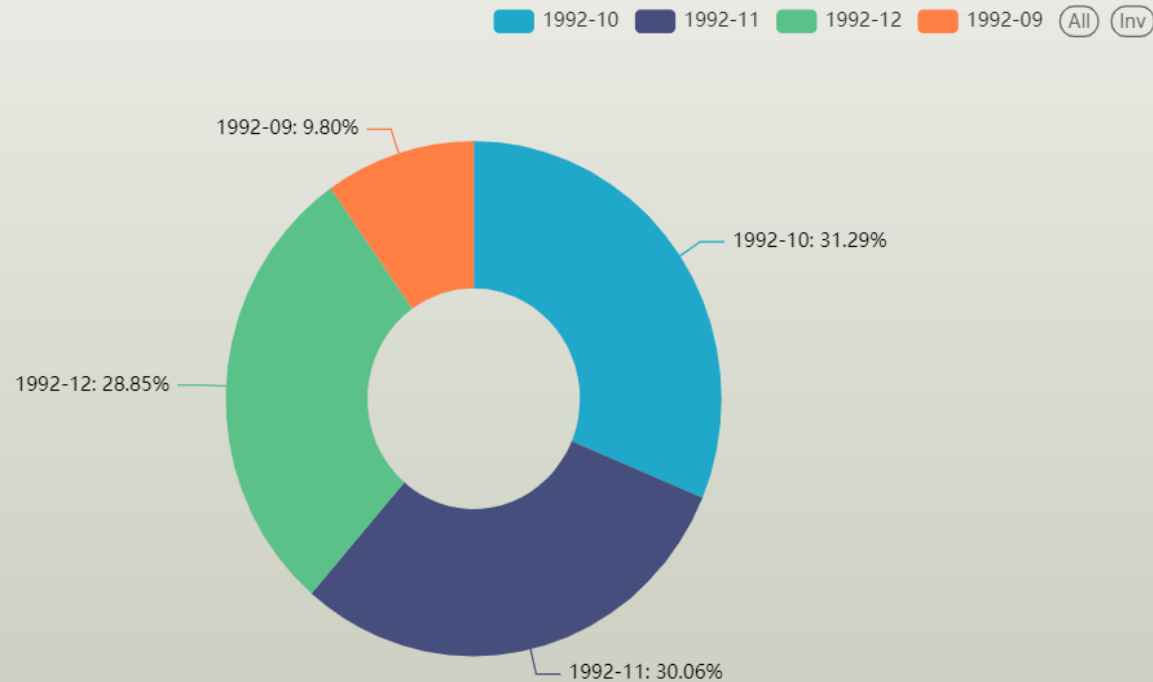
Количество покупателей в разных возрастных группах



Наибольшая часть покупателей - люди в возрасте от 40 лет.

Анализ покупателей

Данные по выручке по месяцам



Наименьшая выручка приходится на сентябрь месяц, наибольшая - на октябрь.

Анализ покупателей

Покупатели, первая покупка которых была в ходе проведения акций

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

В ходе акции удалось привлечь
15 новых покупателей.

Выводы

-
- Компания работает стабильно: выручка равномерно распределяется по дням недели и месяцам.
 - Компания привлекает новых клиентов: проводимые акции помогают расширить базу клиентов.
 - Для увеличения выручки необходимо стимулировать менеджеров – бонусы по итогам квартала.

