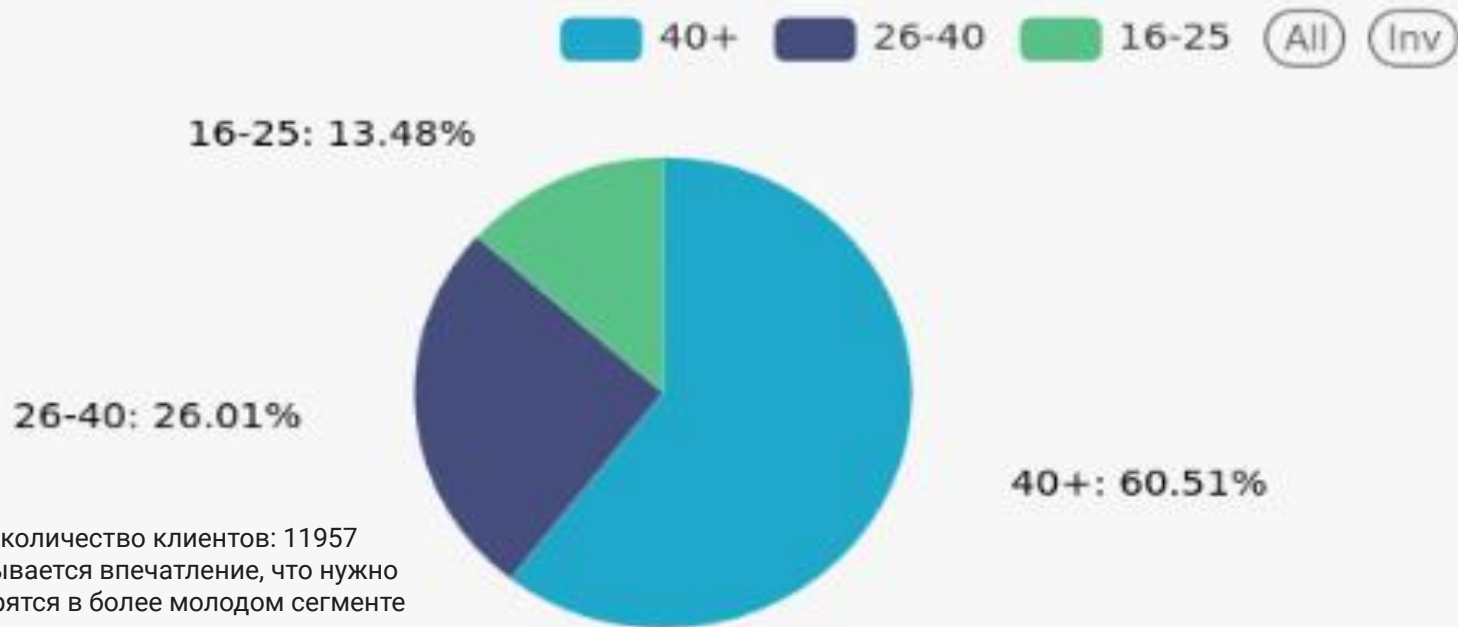


Феерические гаджеты, Inc.

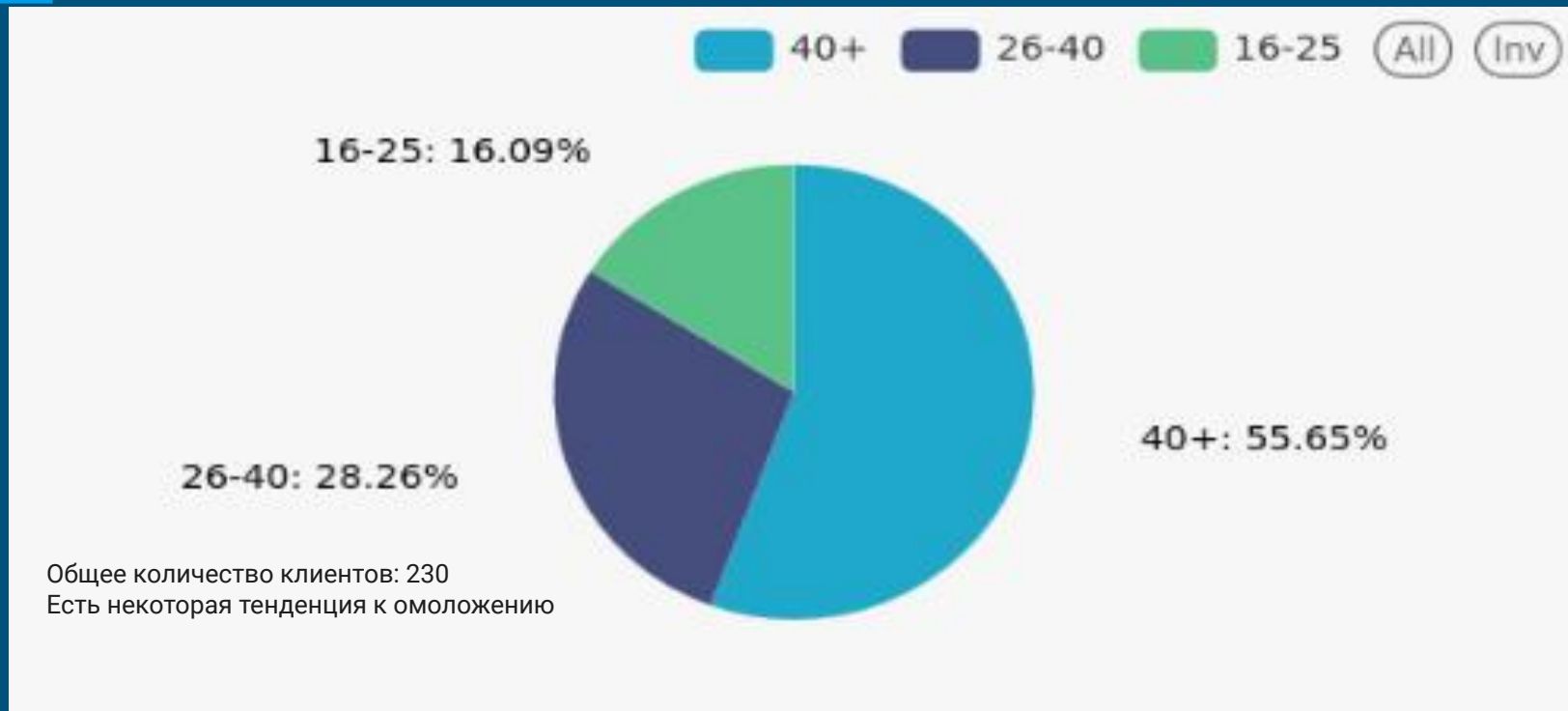
Триместр III 1992: отчет о коммерческой деятельности

Hexlet. Профессия «Аналитик данных»
Проект модуля #1: Продажи
Исполнитель: Сорока Павел

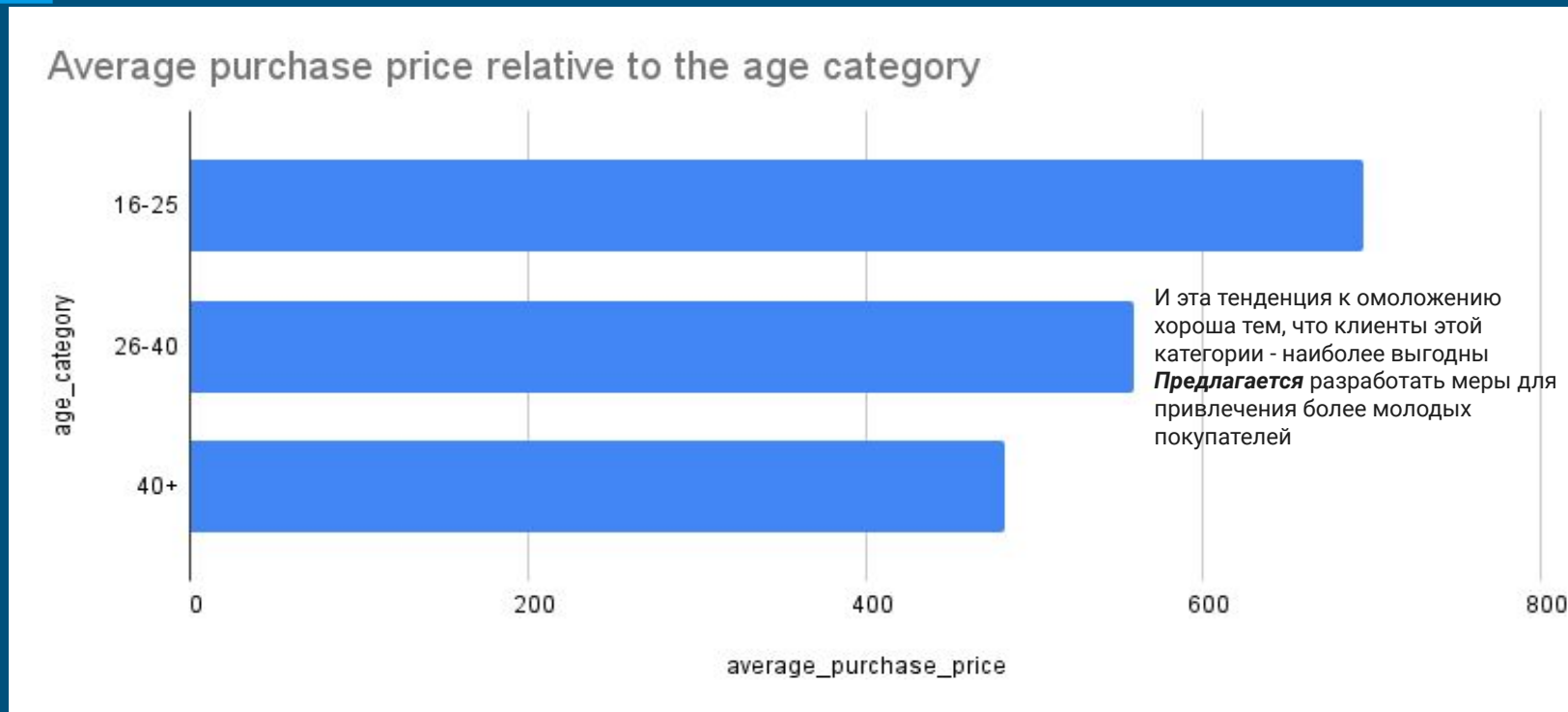
Наши потенциальные (зарегистрировано в нашей БД) клиенты: возрастная структура



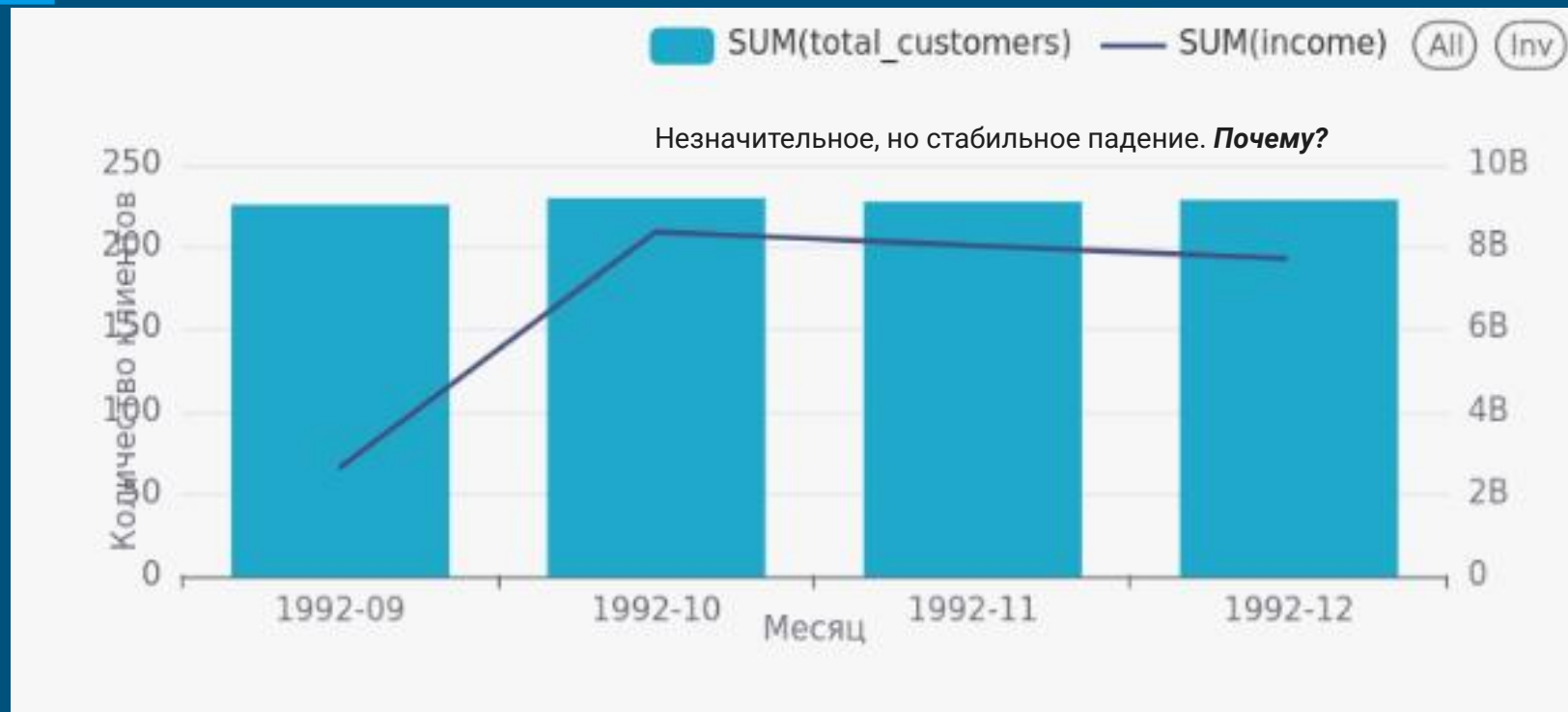
Сработавшие в III триместре клиенты: возрастная структура



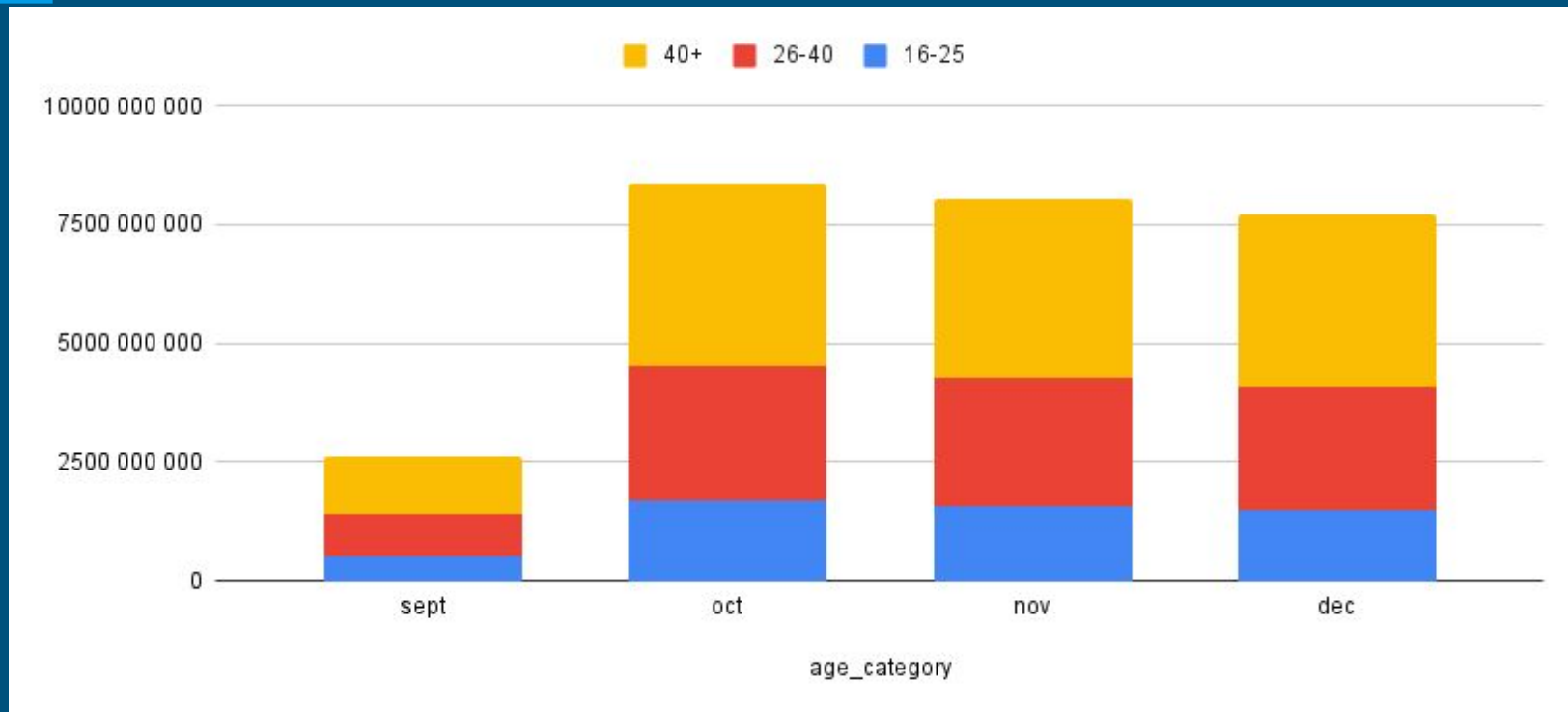
Средняя стоимость покупки относительно возрастной категории



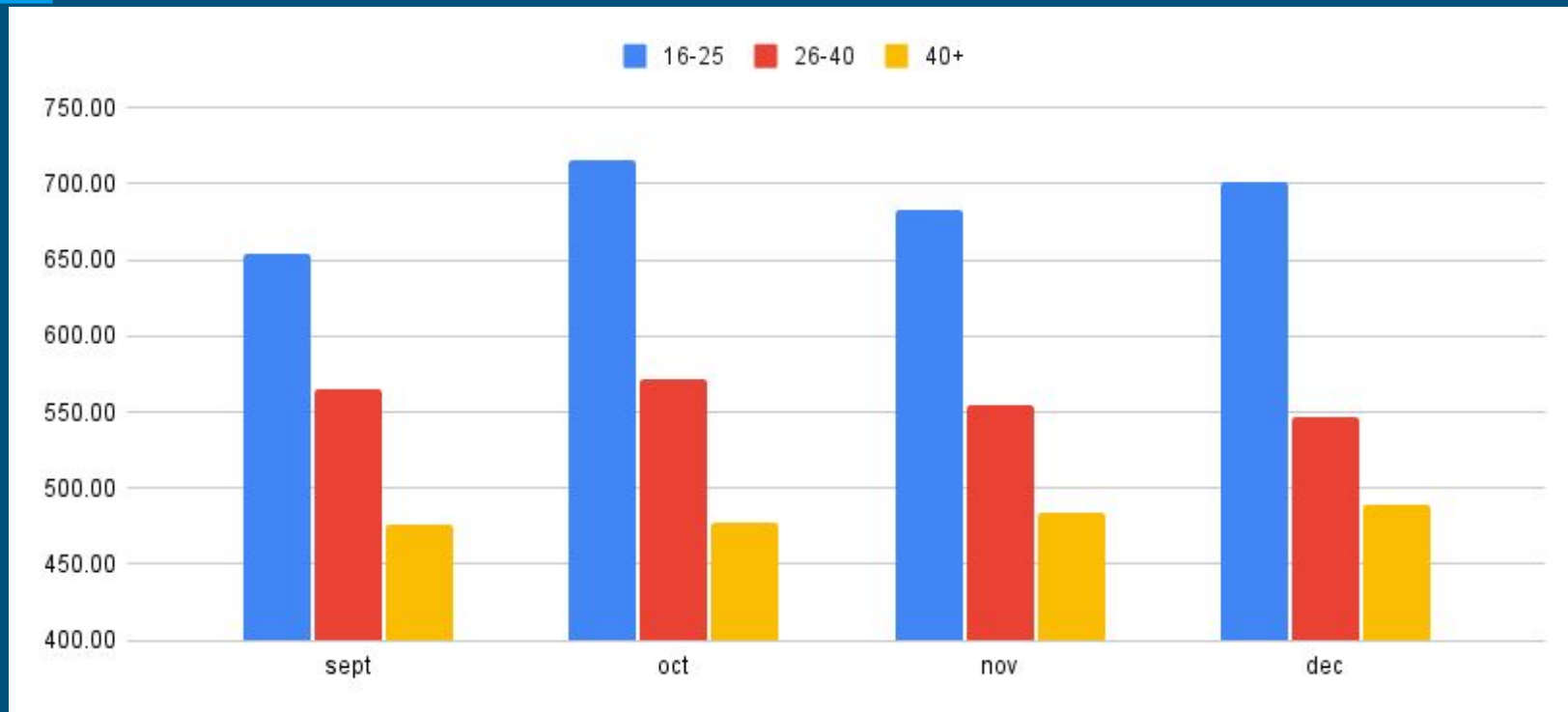
Динамика продаж и количества клиентов



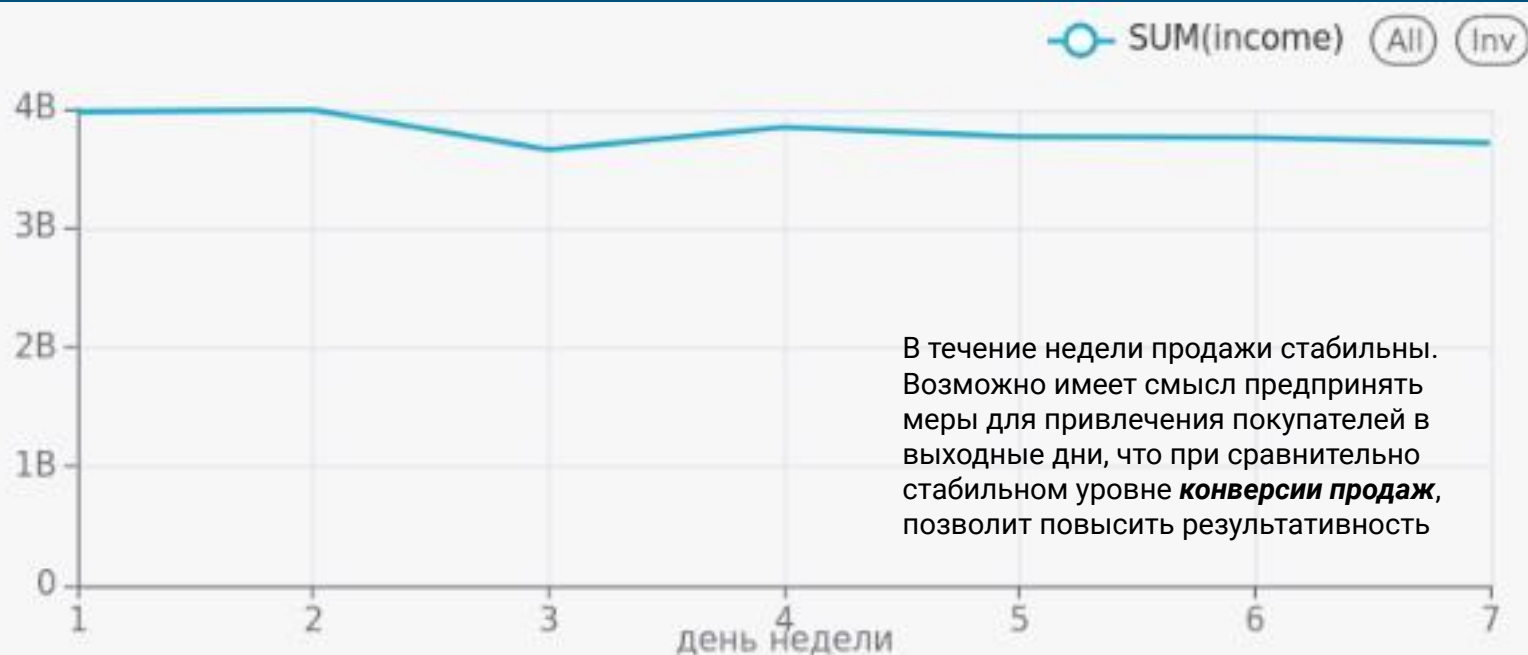
Продажи с учетом возрастной структуры



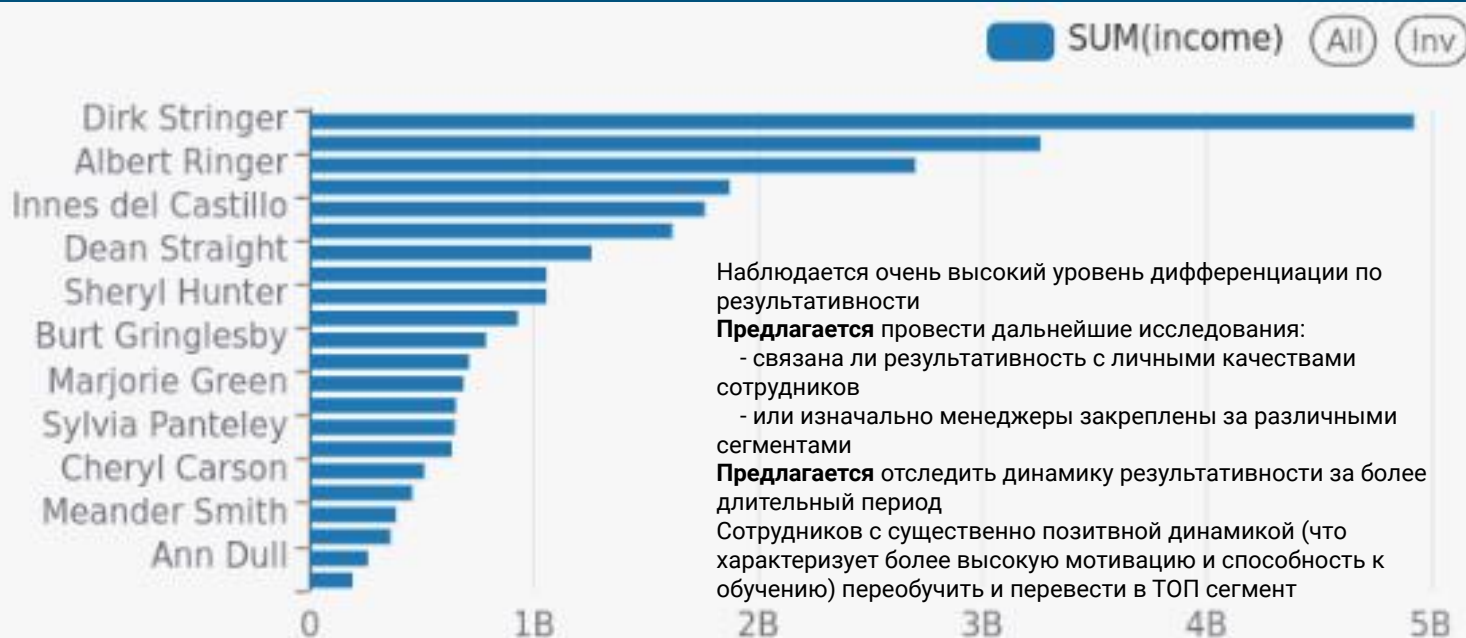
Динамика средней стоимости продаж по возрастным категориям



Продажи по дням недели



Продажи по менеджерам



Наблюдается очень высокий уровень дифференциации по результативности

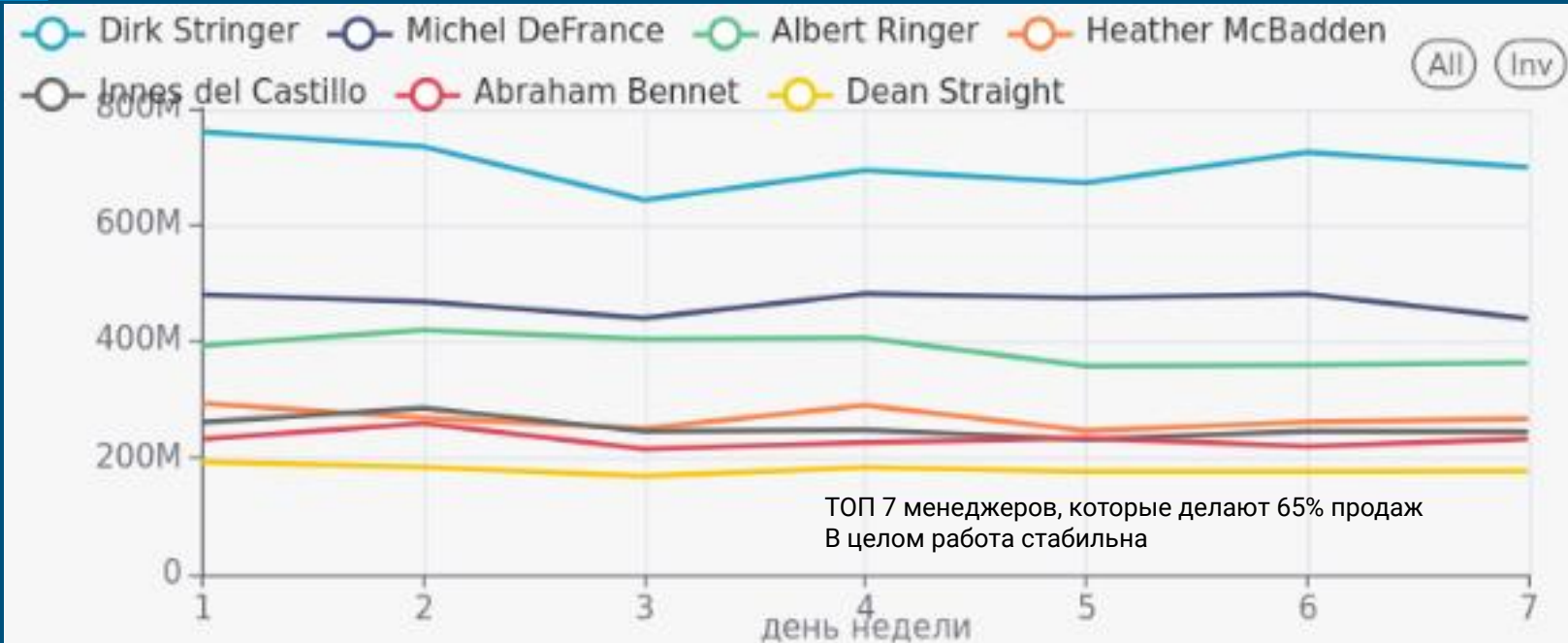
Предлагается провести дальнейшие исследования:

- связана ли результативность с личными качествами сотрудников
- или изначально менеджеры закреплены за различными сегментами

Предлагается отследить динамику результативности за более длительный период

Сотрудников с существенно позитивной динамикой (что характеризует более высокую мотивацию и способность к обучению) переобучить и перевести в ТОП сегмент

ТОП 7 менеджеров: продажи по дням недели



Менеджеры по малым сделкам (размер сделки ниже среднего)

