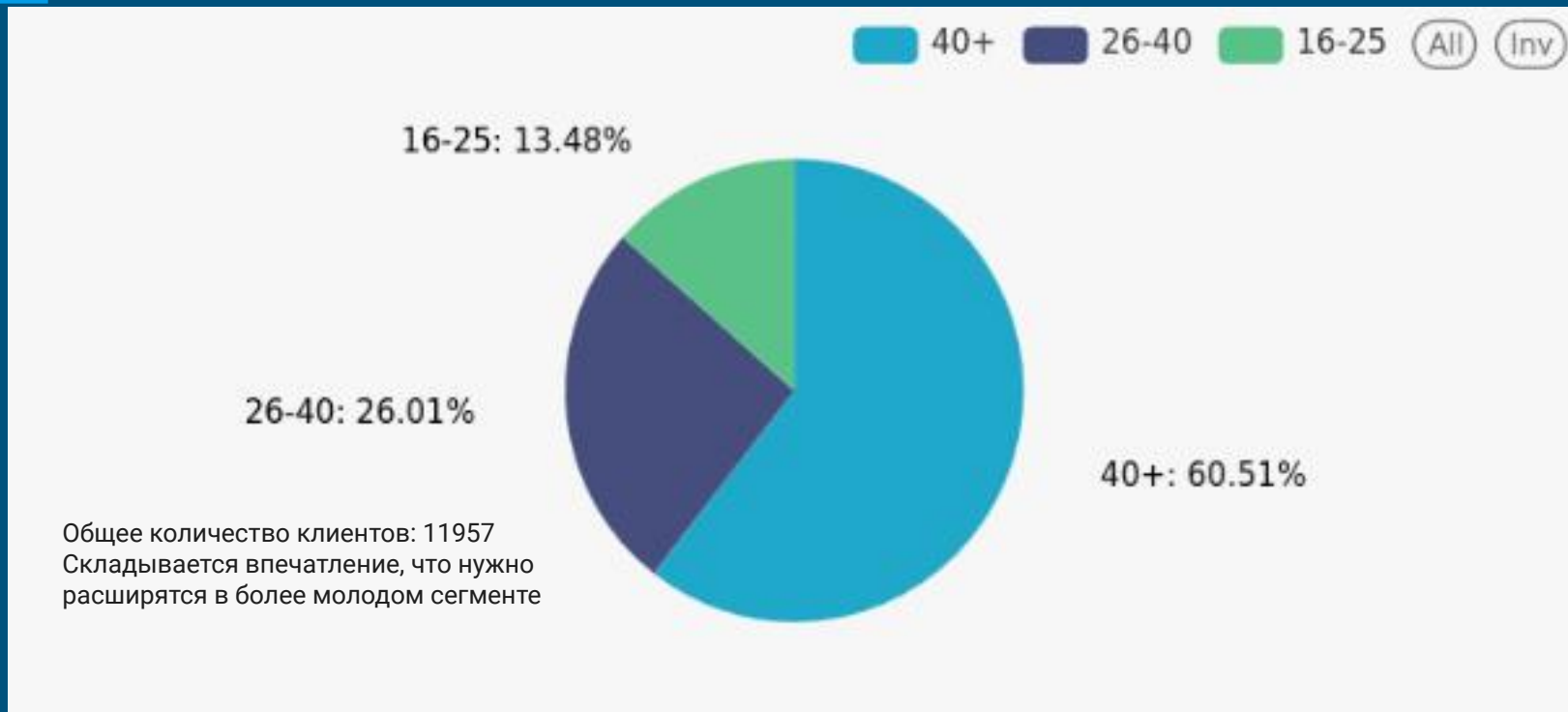


Феерические гаджеты, Inc.

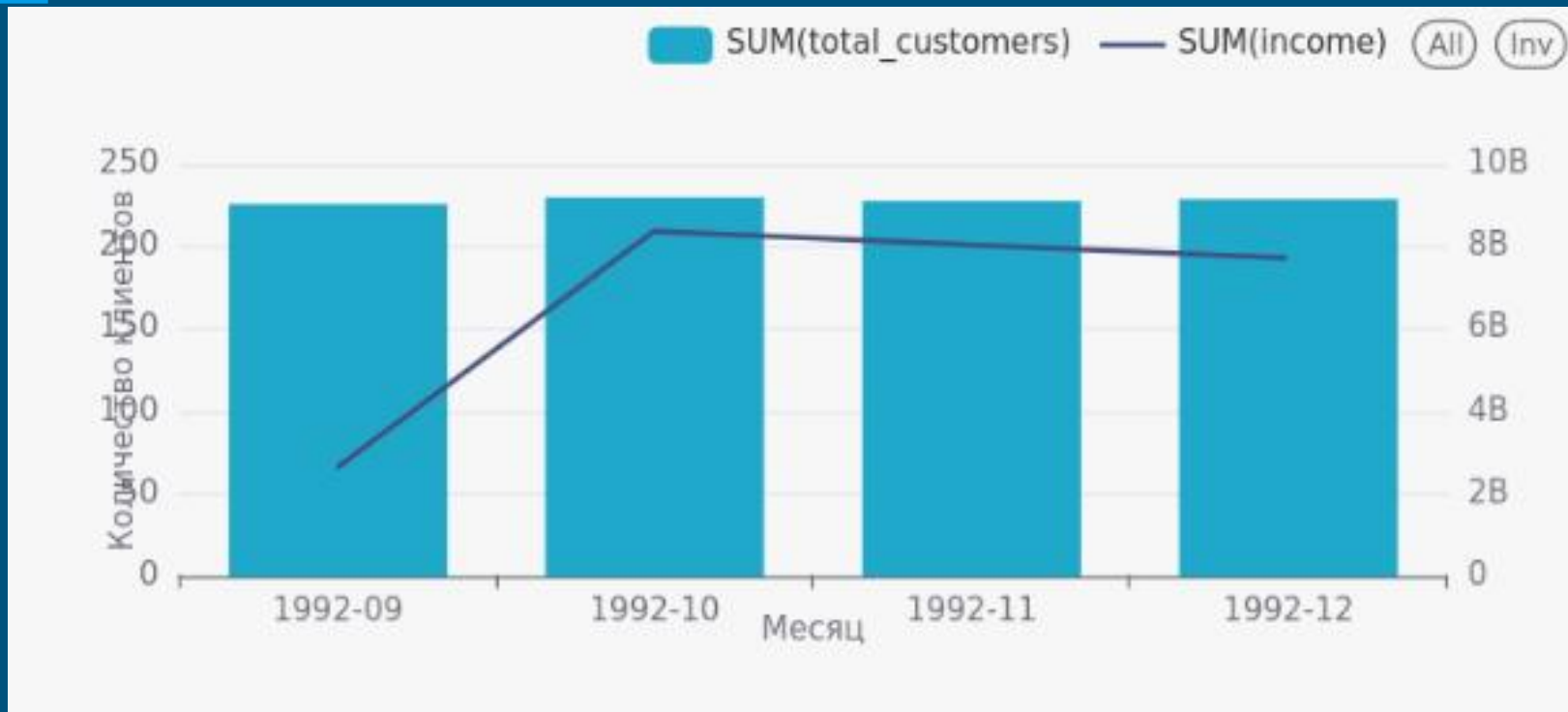
# Триместр III 1992: отчет о коммерческой деятельности

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

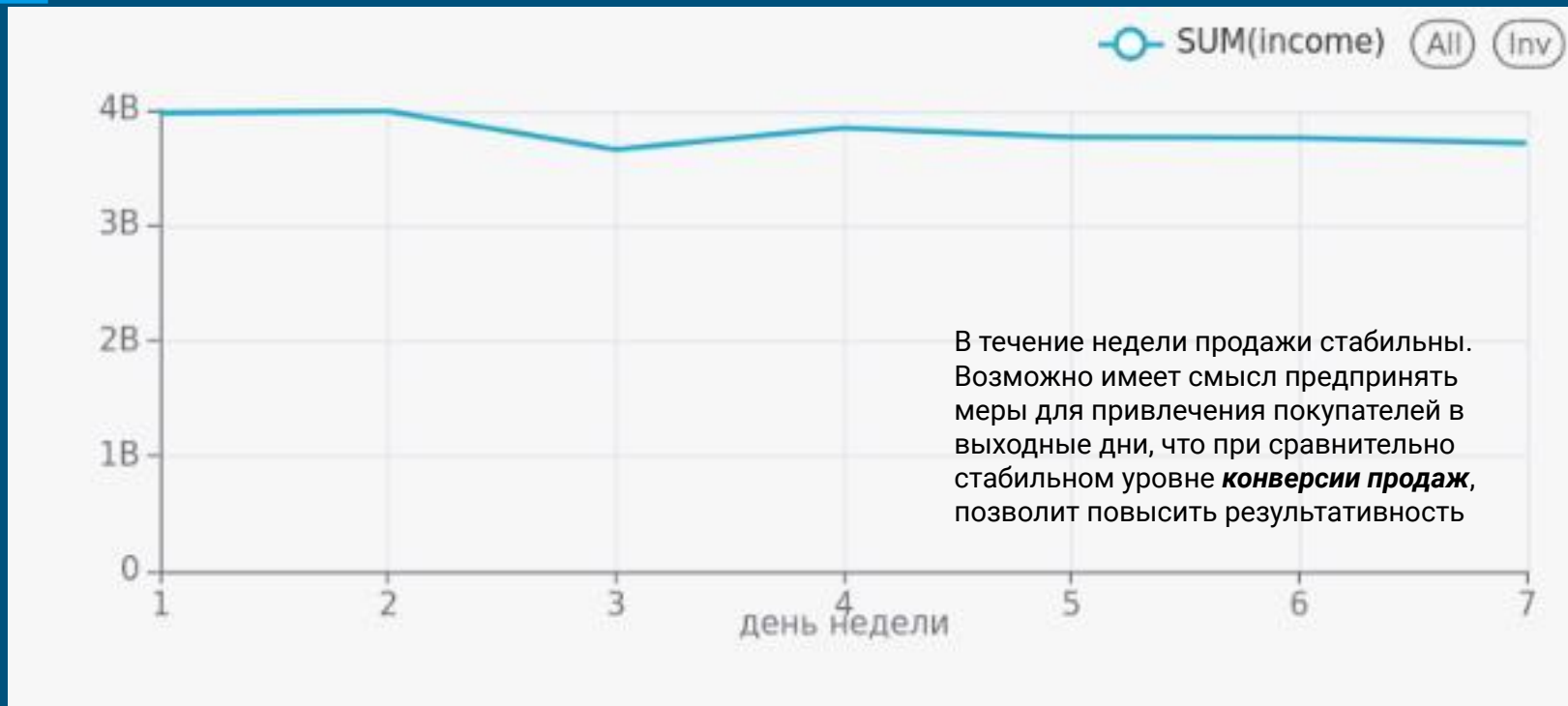
# Наши потенциальные (зарегистрировано в нашей БД) клиенты: возрастная структура



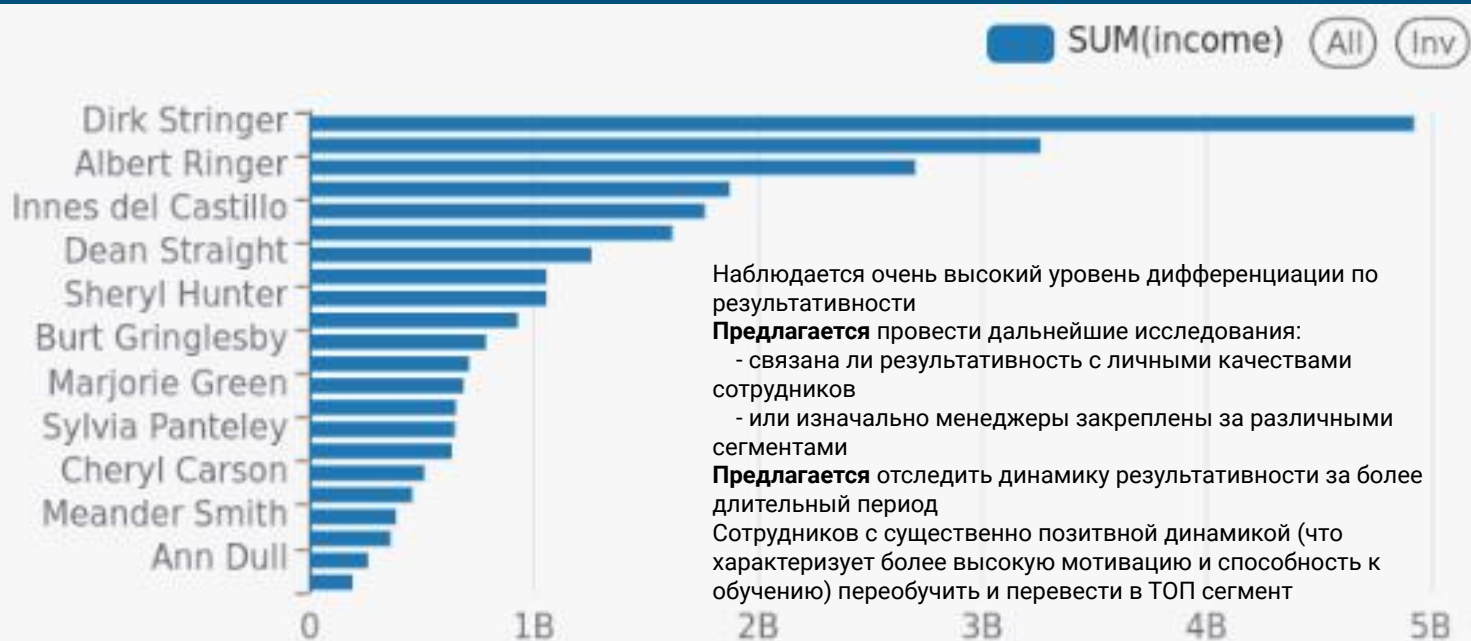
## Динамика продаж и количества клиентов



# Продажи по дням недели



# Продажи по менеджерам



Наблюдается очень высокий уровень дифференциации по результативности

**Предлагается** провести дальнейшие исследования:

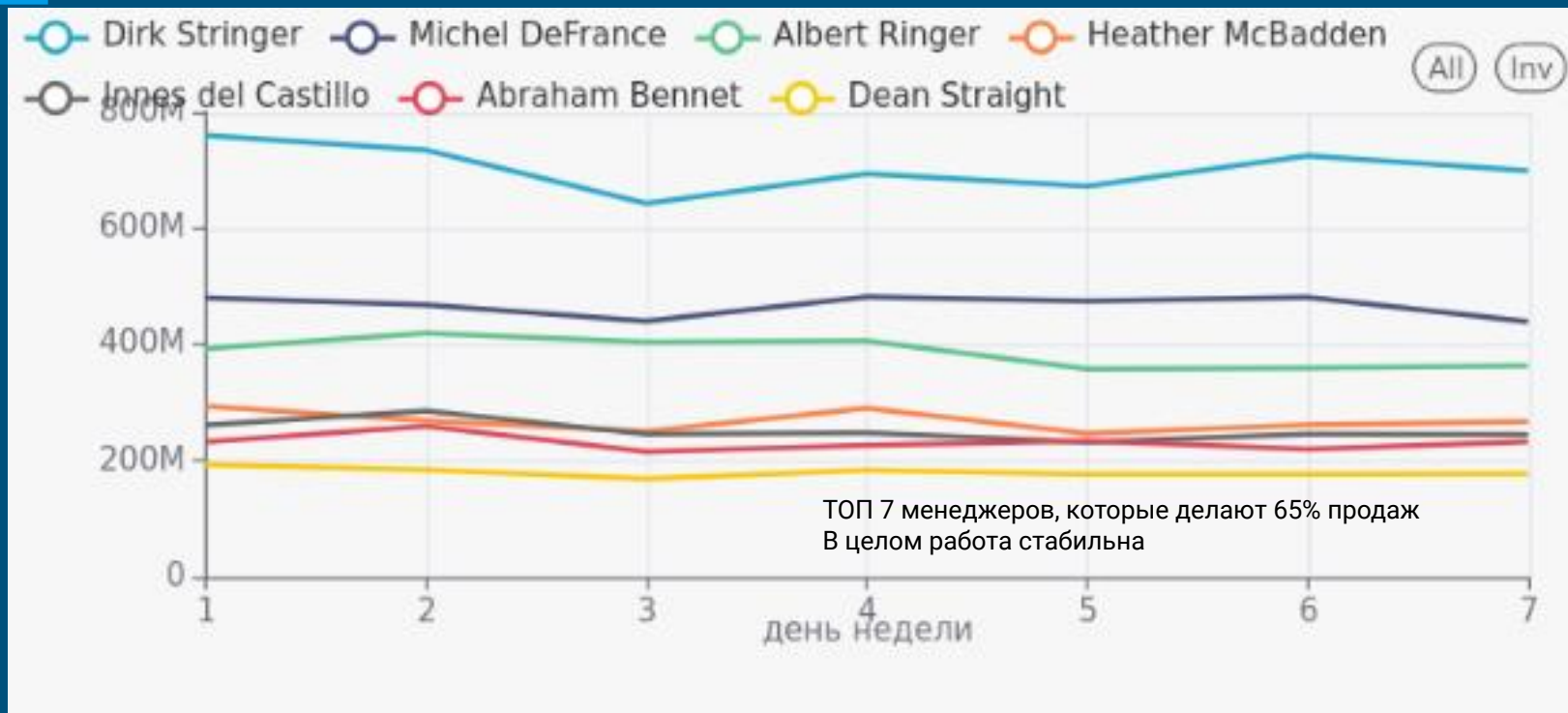
- связана ли результативность с личными качествами сотрудников

- 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)

