
Отчет по продажам

Выполнил: Понарин Павел

Содержание

- Структура продаж
- Привлечение новых клиентов
- Портрет клиента



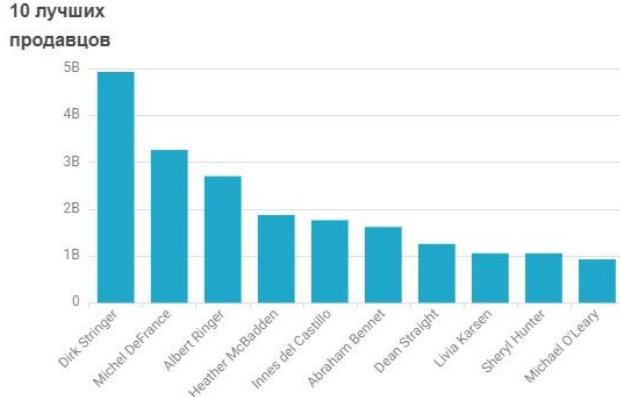
Структура продаж



Всего продаж за квартал:

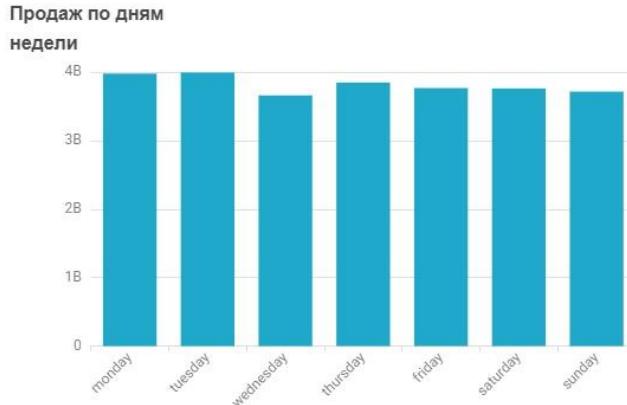
26,7 млрд.

Десять лучших продавцов



Лучшим продавцом за квартал стал Dirk Stringer с продажами на сумму 4,93 млрд, закрывает десятку лидеров Michael O'Leary с продажами на 928 млн.

Продажи по дням недели



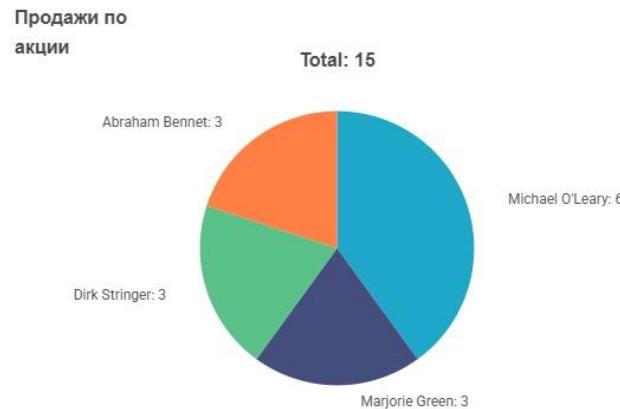
Выручка от одного дня недели к другому сильно не колеблется. Тем не менее, больше всего продаж по вторникам, меньше всего - по средам. Разница между вторником и средой около 9%



Привлечение новых клиентов

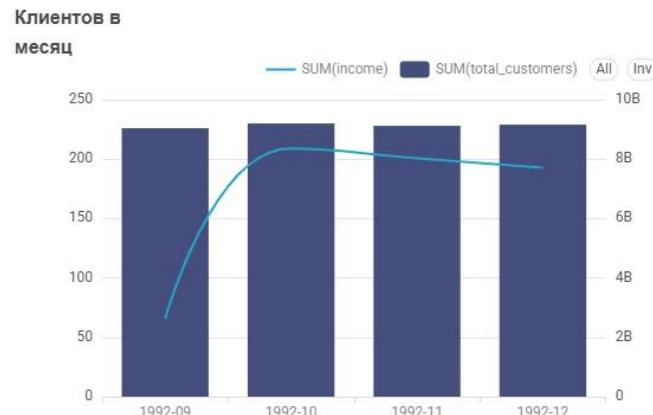
Привлечение клиентов акцией

Акцией привлечь новых клиентов смогли 4 сотрудника. Всего было привлечено 15 новых клиентов. Больше всех привлек Michael O'Leary.



Количество клиентов в месяц

Количество клиентов стабильно, при этом в октябре выручка увеличилась примерно в 4 раза, что характерно для сферы продаж

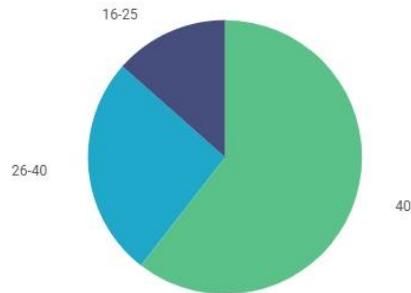




Портрет клиента

Возрастные категории клиентов

Возрастные
группы



Подавляющее большинство клиентов (60%) входят в группу 40+. Группе 16-25 наша компания не сильно интересна



Итоги

-
- Всего продаж было на 26.7 млрд, при этом один сотрудник закрыл продаж на 4,93 млрд
 - Понедельник и вторник являются самыми прибыльными днями недели, можно попробовать усилить продвижение в эти дни
 - Акции привлекли 15 новых клиентов, что составило примерно 6% клиентов, совершивших покупки за квартал
 - Количество клиентов стабильно, прибыль в октябре увеличилась примерно в 4 раза
 - Возраст нашего типичного клиента 40+
 - Подробнее графики можно изучить здесь:

https://f6afc144.us2a.app.preset.io/superset/dashboard/9/?native_filters_key=JzOpp3mU9YI



Спасибо!