

Проект: Продажи

Анализ работы отдела продаж

A dark blue diagonal gradient bar that starts from the bottom left and extends towards the top right, covering the lower half of the slide.

Вступление

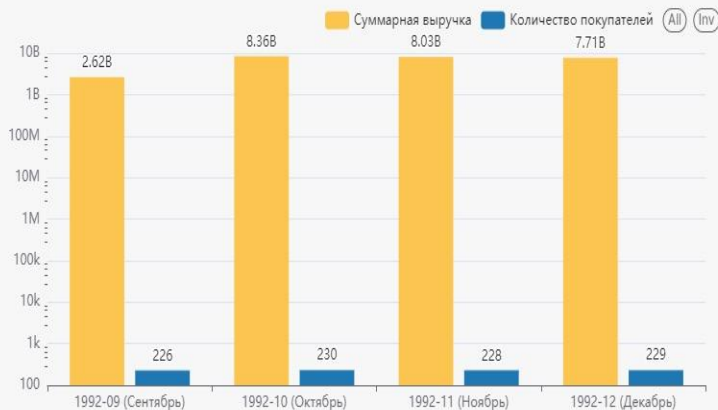
Добрый день, коллеги.

Сегодня, в рамках учебного проекта “Продажи” мы проводим анализ полученных данных о работе отдела продаж и делимся с Вами результатами.

Поздравляем команду отдела с прекрасно выполненной работой и перейдем к детальному изучению основных показателей.

Цифры действительно впечатляющие!

Суммарная выручка и кол-во покупателей в месяц



913 привлеченных покупателей, **26.7 миллиардов** прибыли.

Отличная работа!

Как видно на графике, выручка в сентябре принимала минимальное значение, а максимальное - в октябре, затем постепенно снижаясь в ноябре и декабре.

Количество уникальных покупателей при этом из месяца в месяц почти не менялось.

Это связано с тем, что первая продажа за отчетный период была совершена **21 сентября 1992 г** с этой даты и до **29 декабря 1992 г включительно** продажи велись каждый день, без выходных!

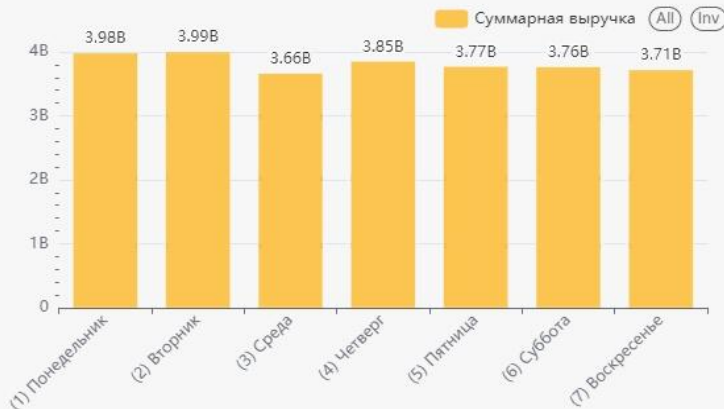
Как же распределяется выручка отдела по дням недели? Сейчас узнаем.

Понедельник – день... прибыли!

Как видно на графике, максимальных значений показатели достигают в понедельник и вторник, минимальных - в среду, незначительно повышаясь и снижаясь в течении остальных дней недели.

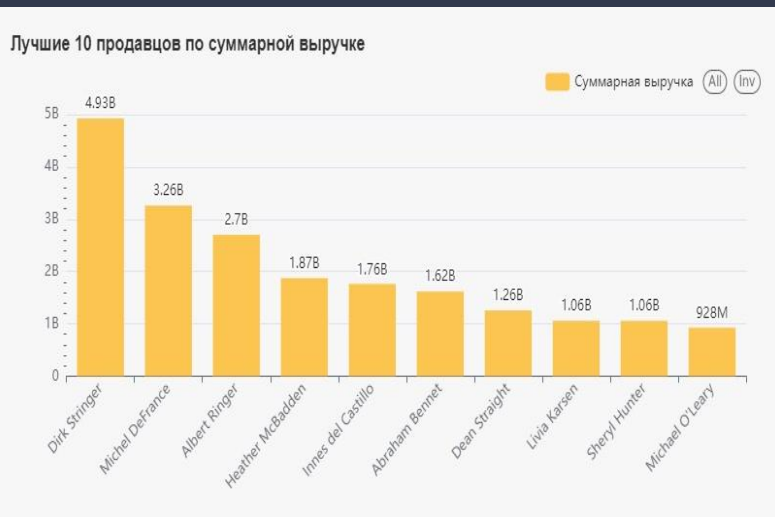
Следующая метрика представит имена сотрудников, которые приносят прибыли больше всего! Им мы посвятили график на следующем слайде.

Суммарная выручка по дням недели



Виват, лидеры!

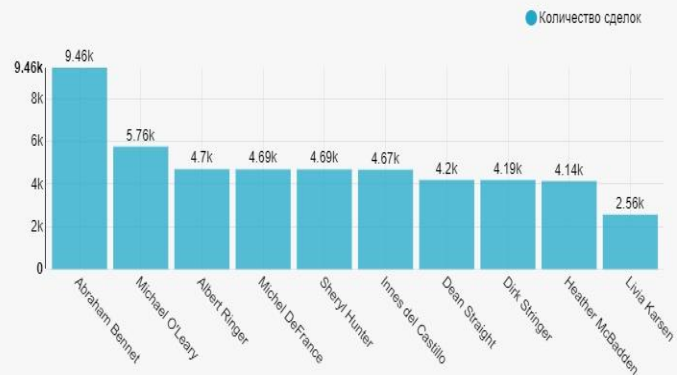
Надеемся, что начальство обратит внимание на успешных сотрудников, а мы просто выделим 10-ку лучших и пришлем им этот график на память.



Не выручкой единой...

Отдельный топ-10 у нас для продавцов, совершивших наибольшее количество сделок, их трудолюбию можно только позавидовать.

Лучшие 10 продавцов по количеству сделок

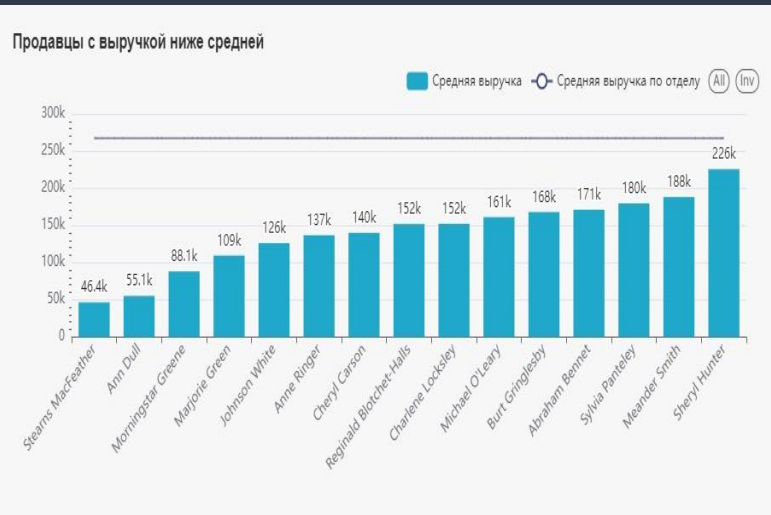


Ложка дёгтя.

Мы подсчитали, что средняя выручка по отделу составляет **267 тысяч** и отметили тех сотрудников, которые не смогли достичь этого показателя.

Однако, мы не ограничились этим в своём исследовании, а попытались разобраться в причинах происходящего.

Давайте исследуем следующую таблицу.



Эврика!

Средняя цена продукта

Имя	Количество сделок	Ранг	Средняя цена продукта
Dirk Stringer	4192	TOP (выручка ВЫШЕ средней)	1.89k
Michel DeFrance	4688	TOP (выручка ВЫШЕ средней)	1.62k
Albert Ringer	4695	TOP (выручка ВЫШЕ средней)	825
Dean Straight	4195	TOP (выручка ВЫШЕ средней)	717
Heather McBaden	4139	TOP (выручка ВЫШЕ средней)	638
Sheryl Hunter	4686	LOW (выручка НИЖЕ средней)	627
Innes del Castillo	4674	TOP (выручка ВЫШЕ средней)	595
Livia Karsen	2564	TOP (выручка ВЫШЕ средней)	536
Sylvia Panteley	3604	LOW (выручка НИЖЕ средней)	516
Reginald Blotchet-Halls	4169	LOW (выручка НИЖЕ средней)	420
Anne Ringer	2632	LOW (выручка НИЖЕ средней)	384
Morningstar Greene	5190	LOW (выручка НИЖЕ средней)	322
Marjorie Green	6264	LOW (выручка НИЖЕ средней)	311
Burt Gringlesby	4676	LOW (выручка НИЖЕ средней)	309
Meander Smith	2051	LOW (выручка НИЖЕ средней)	301
Cheryl Carson	3659	LOW (выручка НИЖЕ средней)	299
Johnson White	5171	LOW (выручка НИЖЕ средней)	297
Abraham Bennet	9460	LOW (выручка НИЖЕ средней)	281
Charlene Locksley	4682	LOW (выручка НИЖЕ средней)	253
Michael O'Leary	5757	LOW (выручка НИЖЕ средней)	222
Stearns MacFeather	4147	LOW (выручка НИЖЕ средней)	92
Ann Dull	4705	LOW (выручка НИЖЕ средней)	68

Как мы уже знаем, количество совершенных сделок совсем не обязательно напрямую коррелирует с суммарной выручкой, мы поняли это на примере того, что в топ-10 по выручке и в топ-10 по сделкам у нас фигурируют разные сотрудники.

Гораздо более очевидна взаимосвязь между продавцами и продуктами, над которыми они работают.

Мы видим, что наши лидеры совершают столько же сделок или меньше, чем условные отстающие, но средняя цена их продукта гораздо выше, чем у других.

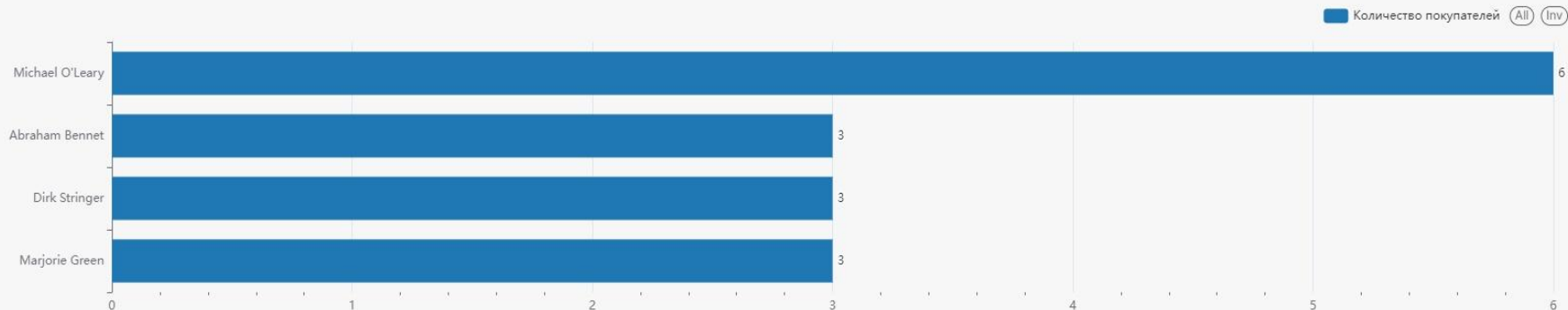
Возможно изменение распределения продуктов по продавцам даст другие результаты и последние станут первыми!

Специальное предложение!

21 и 22 сентября, на старте продаж была проведена акция, в ходе которой некоторые продукты отпускались бесплатно, мы вывели отдельно продавцов, которые привлекли покупателей с помощью акции и количество привлеченных.

Удивительно, но желающих оказалось немного, **всего 15 человек.**

Покупатели, привлеченные акцией

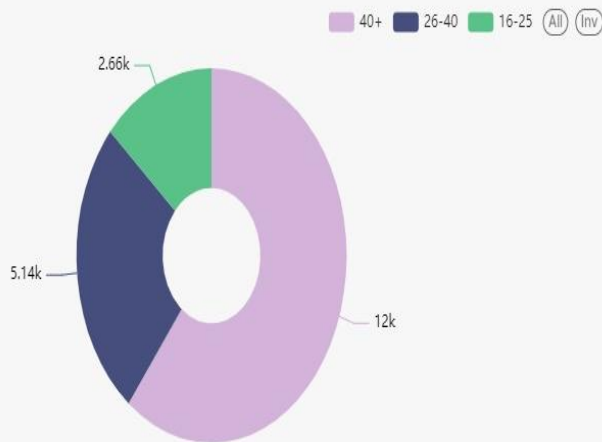


Невероятно, но факт!

Согласно нашим данным, большая часть покупателей (**более 60%**) старше 40 лет, **26%** - в возрастной группе от 26 лет до 40 и **13%** покупателей в возрастной группе от 16 до 25 лет.

Возможно эта информация поможет откалибровать стратегию продаж или просто запомнится Вам, как забавный факт.

Возраст покупателей



Спасибо!

Спасибо за внимание, коллеги, желаем Вам
приятного дня себе желаем сдать учебный проект
=)

[Я - ссылка на дашборд в Preset](#)