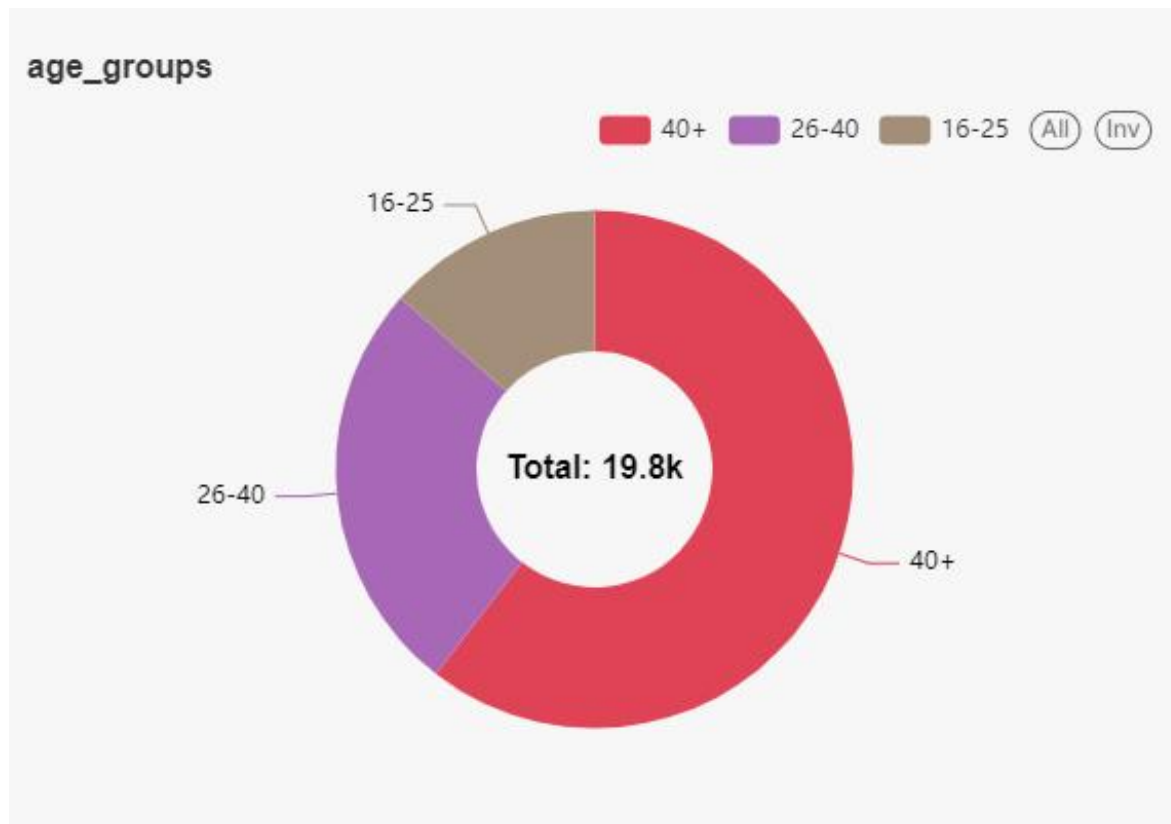


Project 1 Hexlet

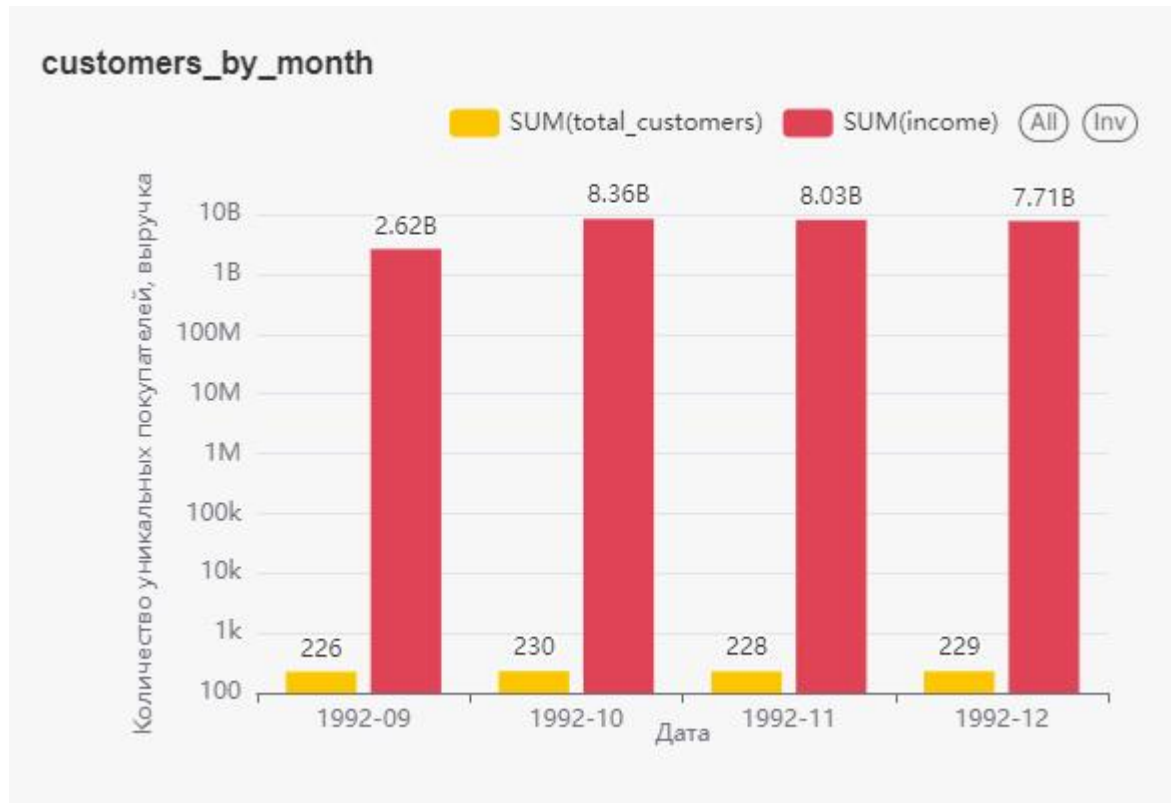
Беспалов С.А.

Количество покупателей в разных возрастных категориях



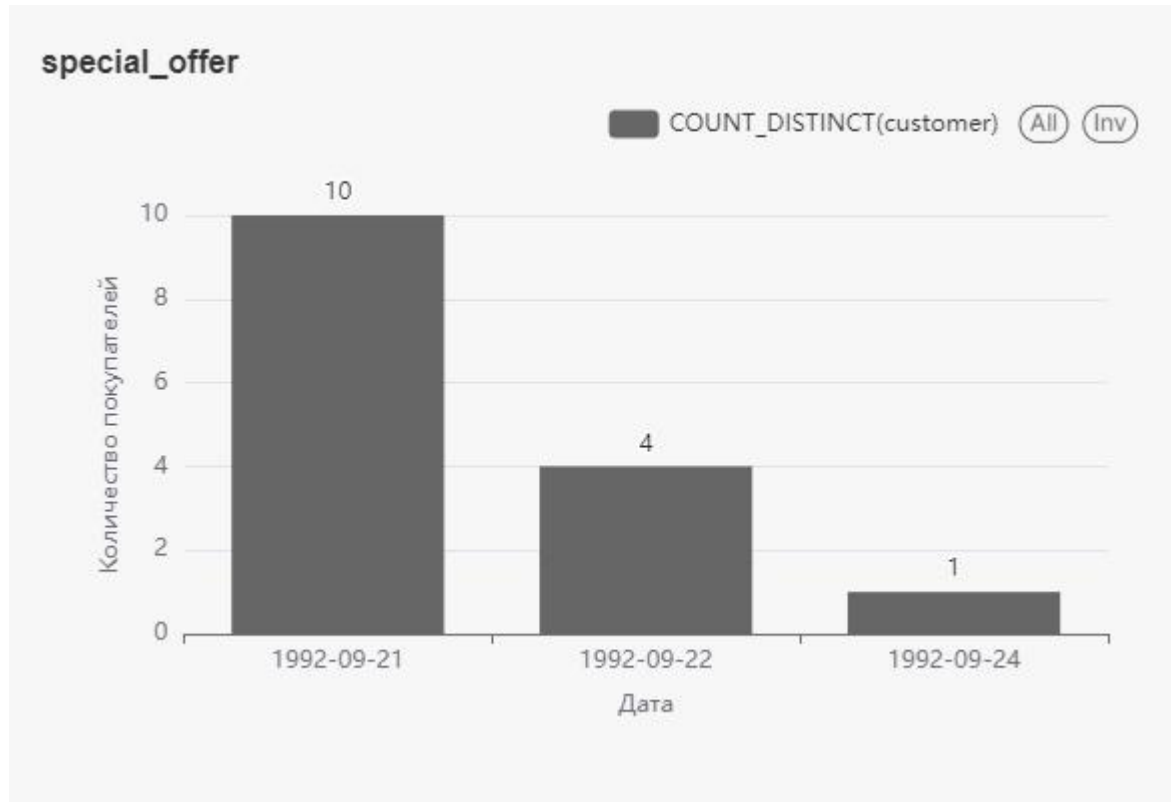
В круговой диаграмме представлены данные о количестве покупателей в разных возрастных группах. Основная возрастная категория покупателей - 40+(11 957 или 60.51%). Таким образом, необходимо повышать лояльность данной категории покупателей, а также повышать привлекательность для более молодой категории покупателей.

Количество уникальных покупателей и выручка по месяцам



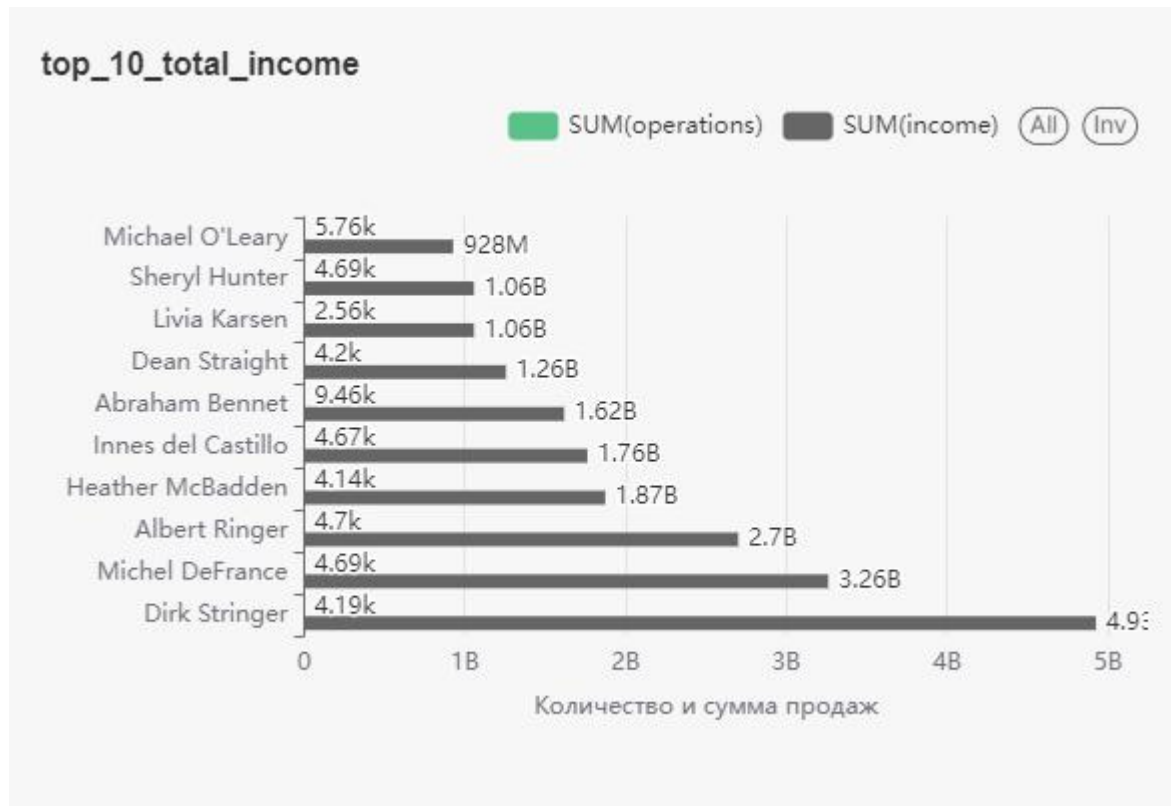
В данной столбчатой диаграмме указаны данные по количеству уникальных покупателей и выручке, которую они принесли. Мы видим, что количество уникальных покупателей фактически не меняется, также как и выручка, что может свидетельствовать о лояльности покупателей, при этом недостаточном информировании (реклама, PR) населения.

Покупатели, совершившие акционные покупки



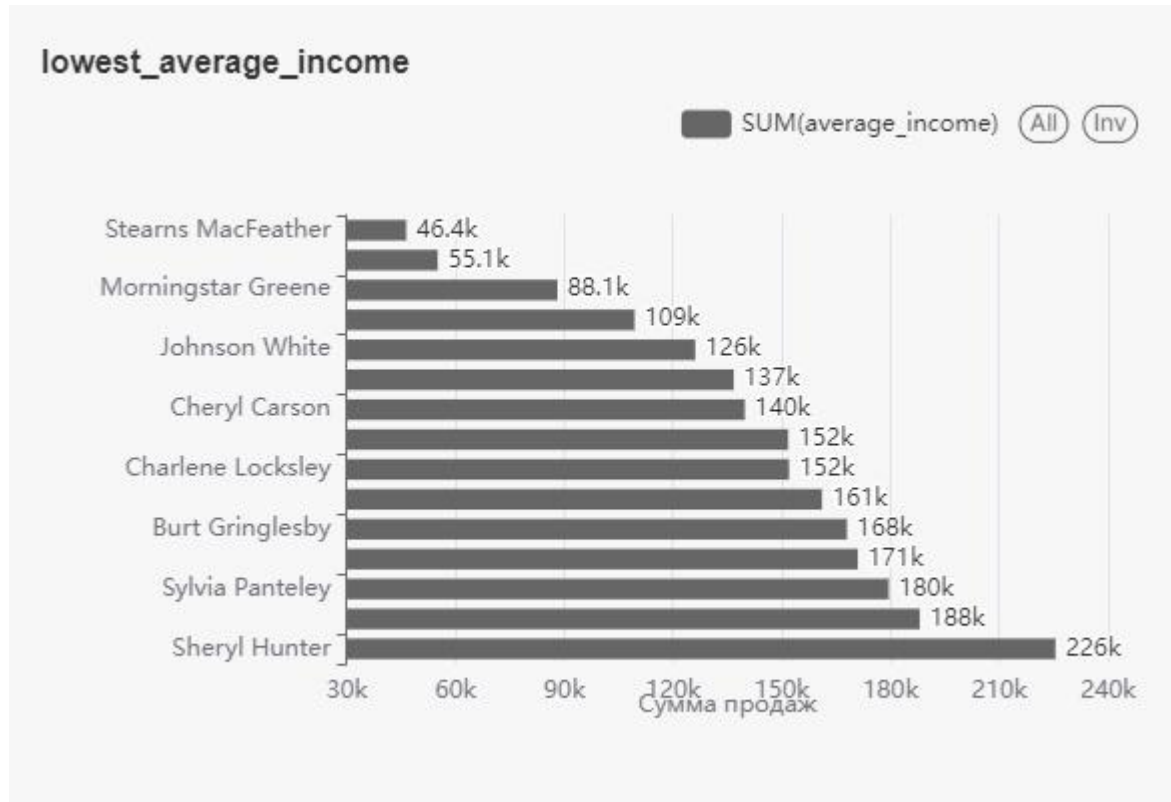
На данной столбчатой диаграмме указаны данные о покупателях, первая покупка которых была сделана в ходе проведения акции. Заметно, что количество уникальных покупателей, воспользовавшихся акцией было больше всего в первый день, а также общее количество покупателей во все дни небольшое, что может свидетельствовать о недостаточном информировании новых покупателей о проведении акции и(или) о неправильном выборе акционных товаров

Топ-10 продавцов с самой высокой выручкой



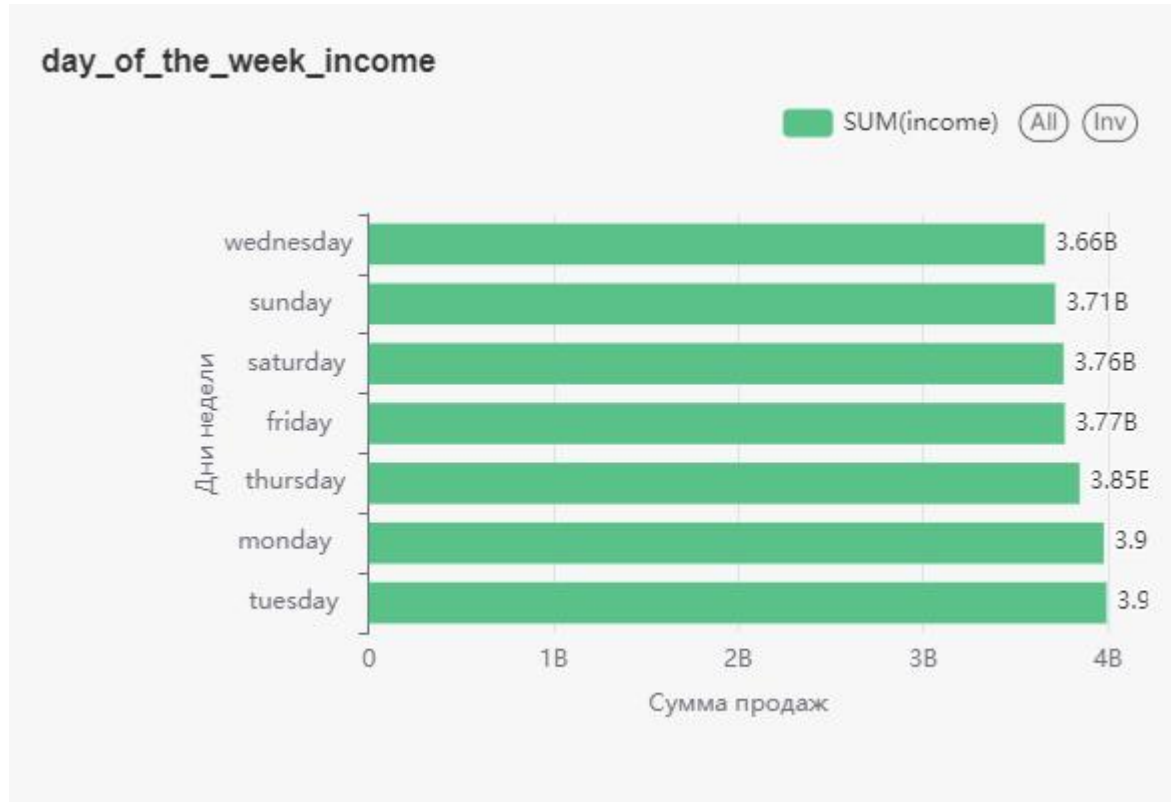
Представленные данные позволяют выявить 10 лучших продавцов. Информацию можно использовать для премирования сотрудников, а также для того, чтобы лучшие сотрудники проводили обучающие семинары для остальных продавцов

Продавцы, чья выручка ниже средней выручки всех продавцов



На данной столбчатой диаграмме можно отследить продавцов, чья выручка находится ниже средней выручки всех продавцов. На основании данных можно принимать кадровые решения, а также ставить вопрос о депремировании сотрудников.

Продажи продавцов по дням недели



На данной столбчатой диаграмме представлено распределение продаж продавцов по дням недели, на основании которой можно сделать вывод о стабильном уровне продаж, независимо от дня недели. Можно продумать о проведении мероприятий и акций в выходные дни для увеличения суммы продаж