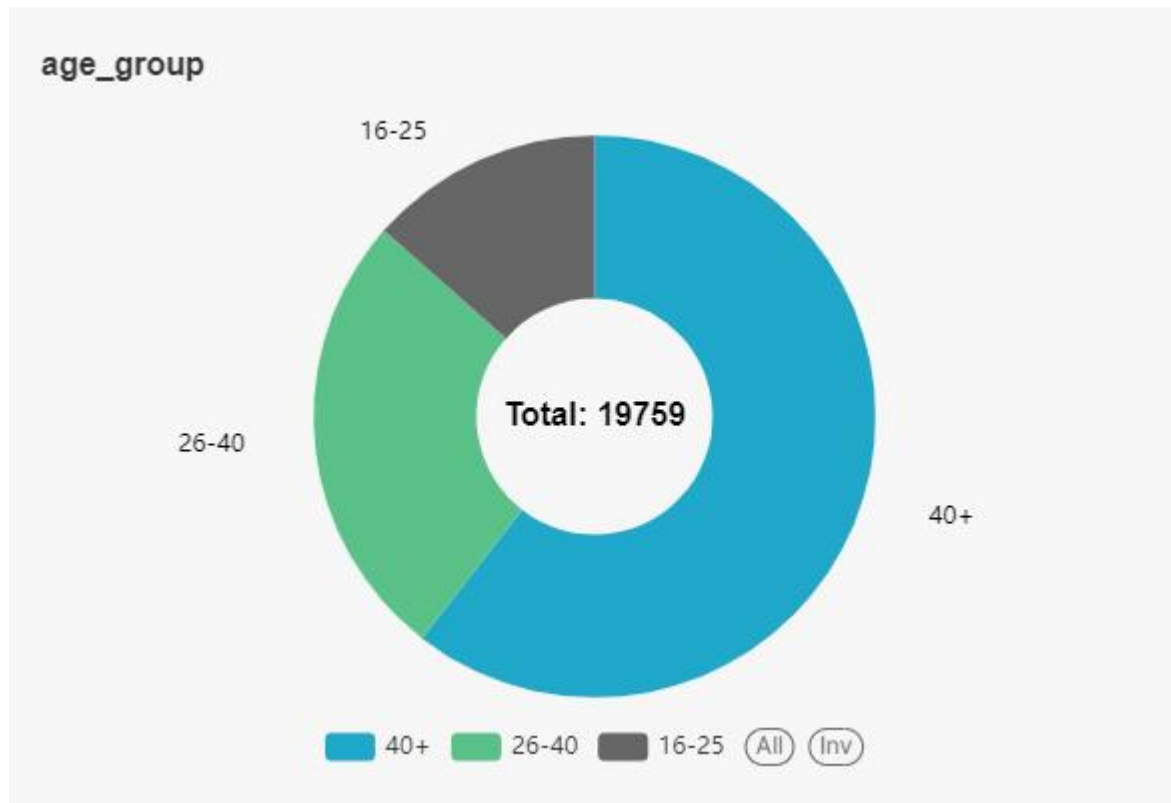


# Project 1 Hexlet

Беспалов С.А.

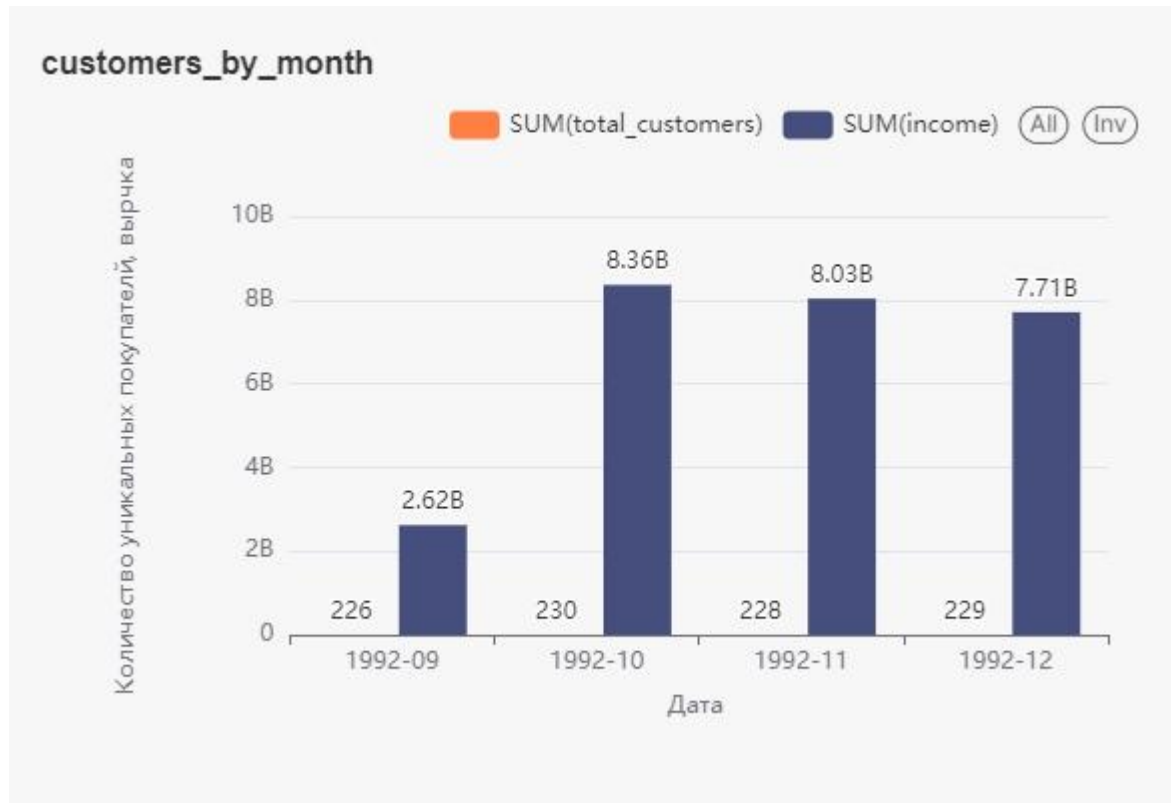
# Количество покупателей в разных возрастных категориях



Основная возрастная категория покупателей - 40+(11 957 или 60.51%)

Таким образом, необходимо повышать лояльность данной категории покупателей, а также повышать привлекательность для более молодых покупателей.

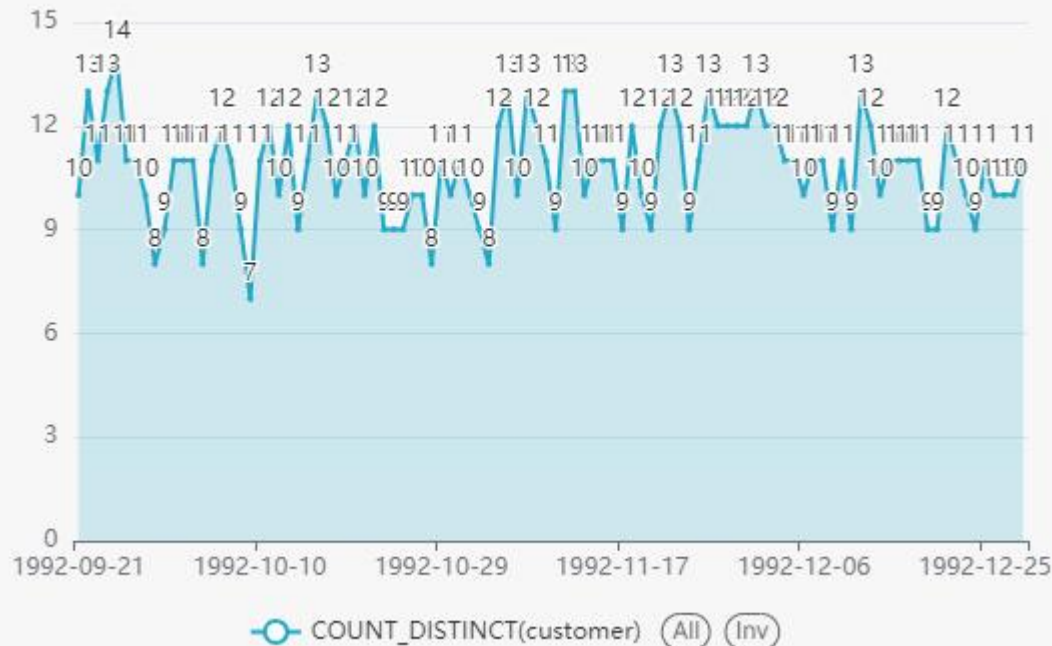
# Количество уникальных покупателей и выручка по месяцам



В данном случае мы видим, что количество уникальных покупателей фактически не меняется, при этом произошел резкий рост выручки в октябре 1992 по сравнению с сентябрем, что может свидетельствовать о возросшей платежеспособности покупателей.

# Покупатели, совершившие акционные покупки

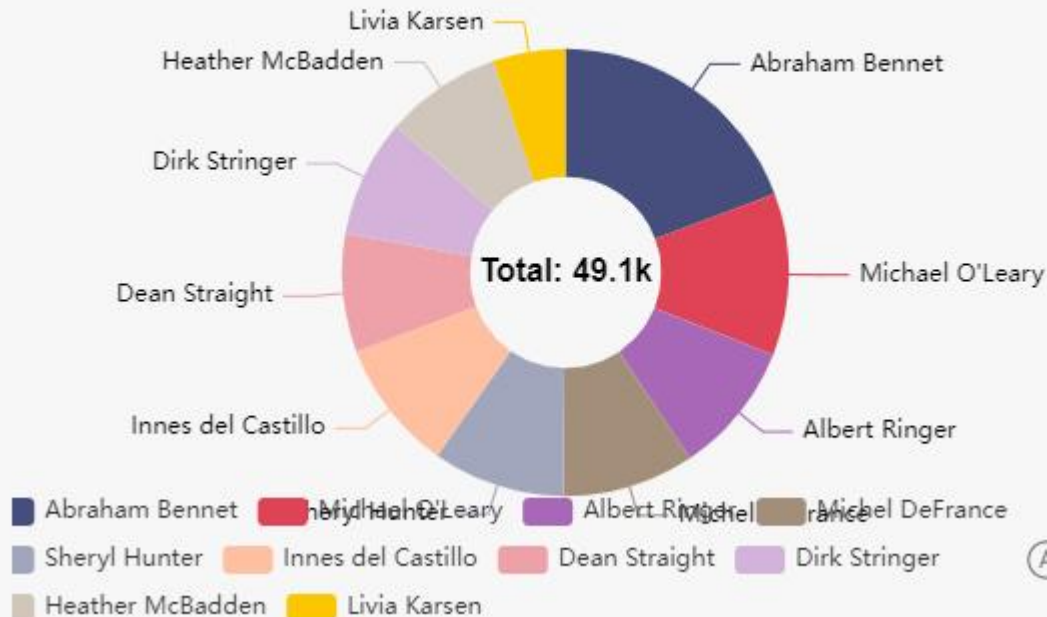
special\_offer



На данном графике заметно, что количество уникальных покупателей, воспользовавшихся акцией фактически не меняется, что может свидетельствовать о недостаточном информировании потенциальных покупателей о проводимых акциях или их неэффективности их проведения.

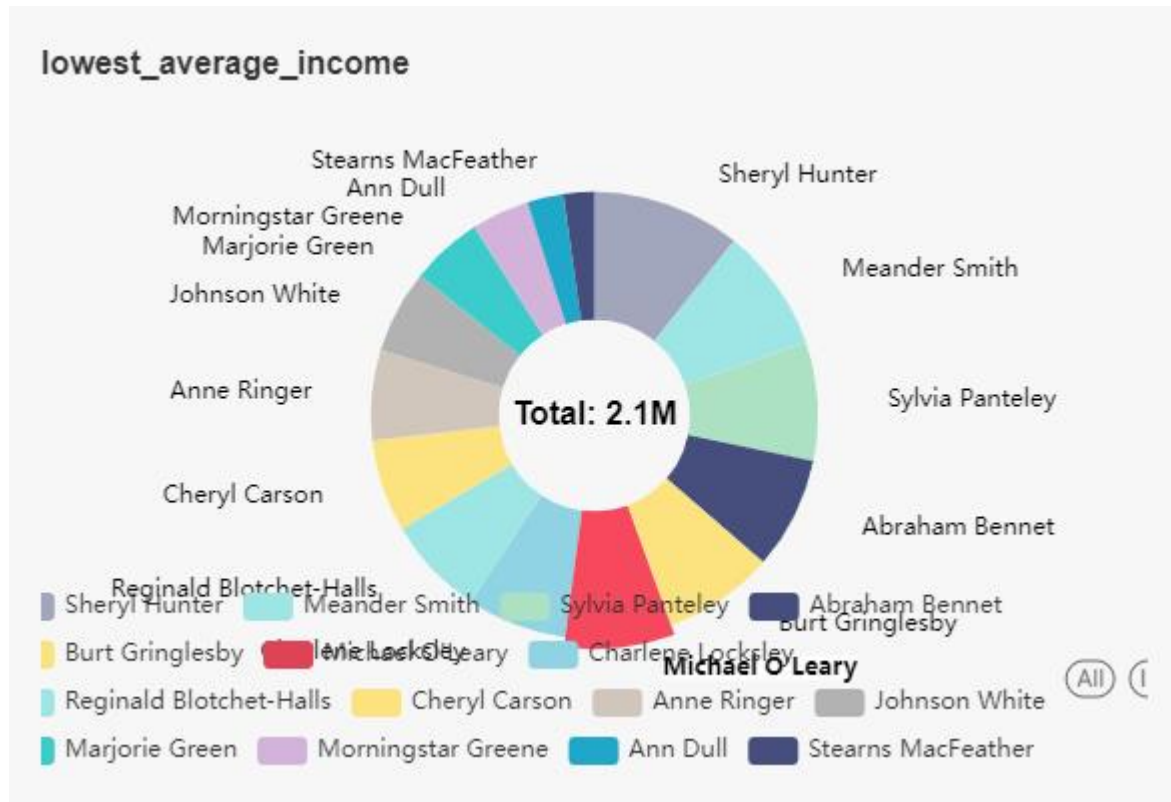
# Топ-10 продавцов с самой высокой выручкой

top\_10\_total\_income



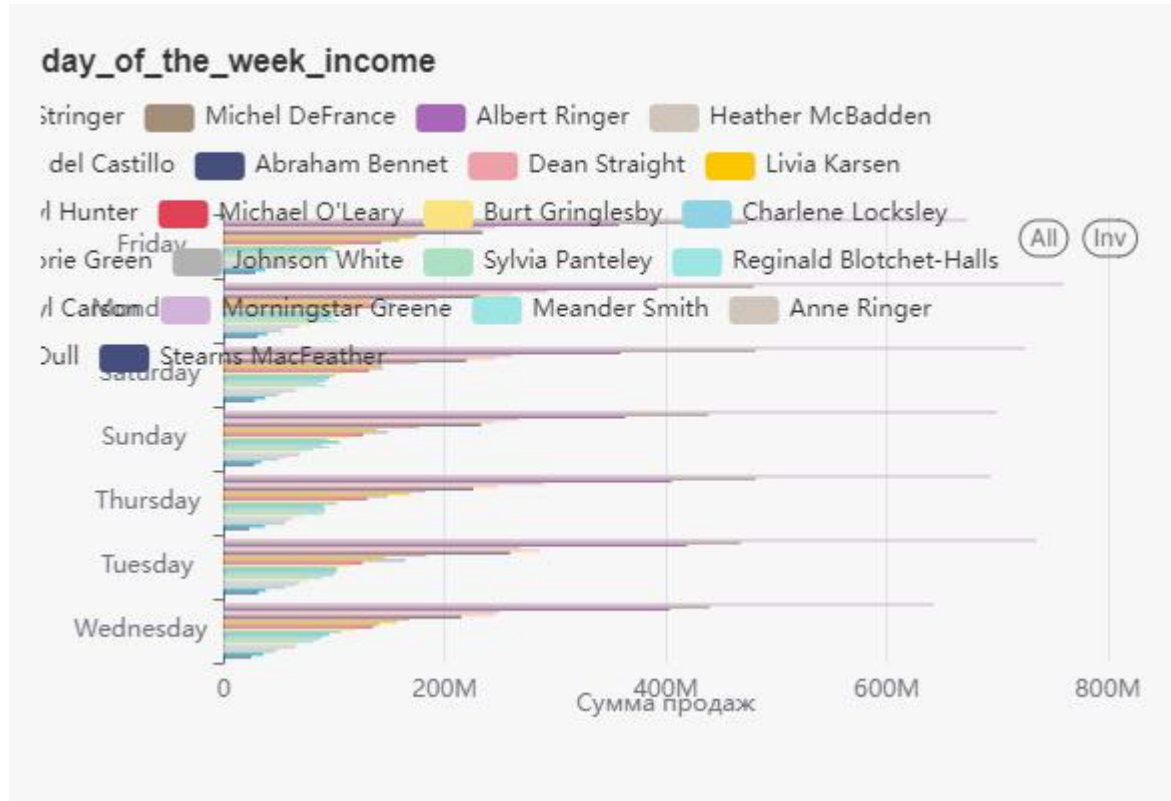
Представленные данные позволяют выявить 10 лучших продавцов. Информацию можно использовать для премирования сотрудников, а также для того, чтобы лучшие сотрудники проводили обучающие семинары для остальных продавцов

# Продавцы, чья выручка ниже средней выручки всех продавцов



На данном графике 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, а также о том, что лучшие продавцы каждый день совершают большое количество продаж и места продавцов от лучших к худшим практически не меняется.