

Анализ эффективности продаж: Ключевые инсайты и выводы



Цель -

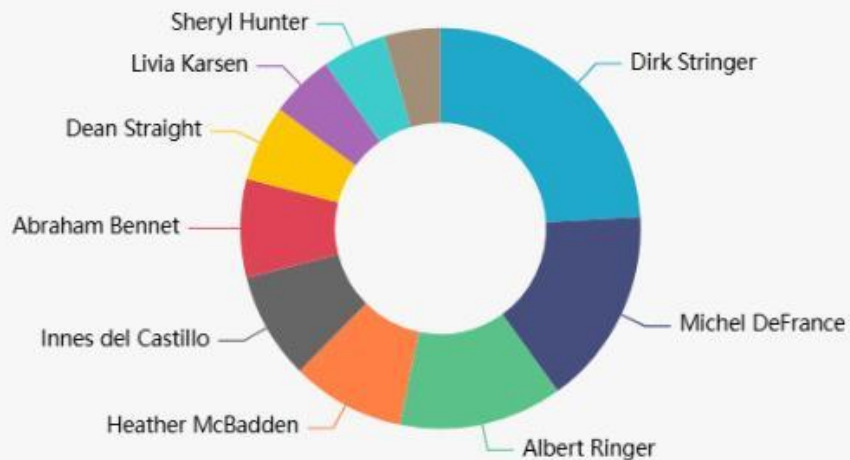
Выявить точки роста
и возможности для
повышения общей
эффективности
команды.

Мы проанализировали данные о
продажах, чтобы понять:

- ☐ кто наши самые успешные продавцы?
- ☐ в какие дни недели продажи наиболее активны?
- ☐ кто наши клиенты?
- ☐ как менялась активность с течением времени?

Топ-10 продавцов по выручке

Dirk Stringer Michel DeFrance Albert Ringer Heather McBadden
Innes del Castillo Abraham Bennet Dean Straight Livia Karsen (All) (Inv)
Sheryl Hunter Michael O'Leary

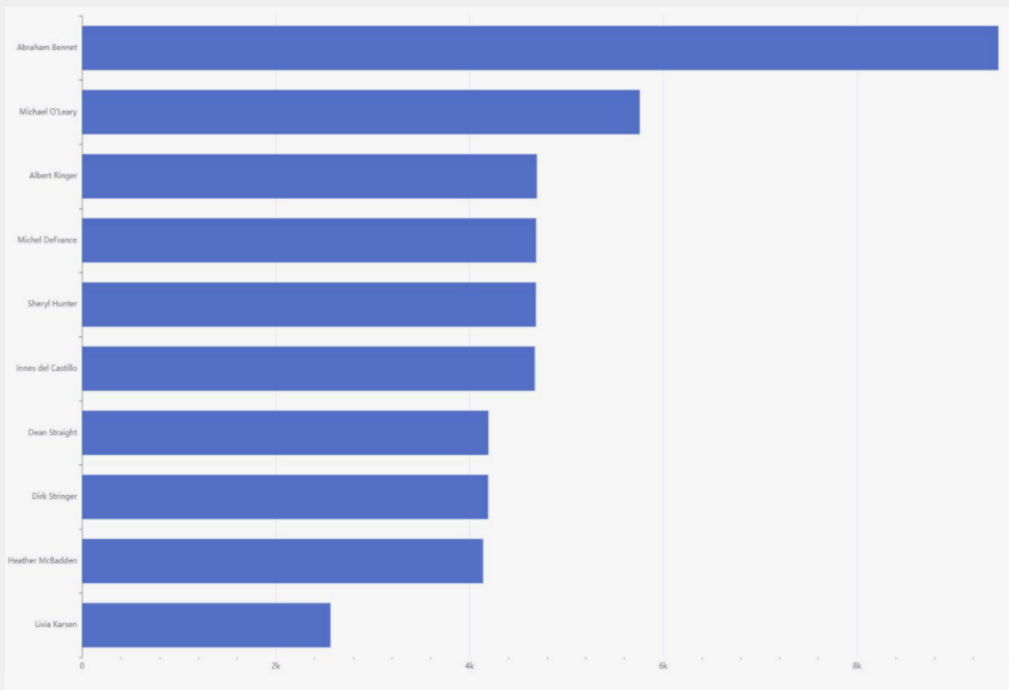


На графике представлены наши абсолютные лидеры

Дирк Стрингер и Мишель Дефранс генерируют значительную часть общего дохода, значительно опережая остальных

Вывод: Важно изучить и распространить лучшие практики этих лидеров на всю команду

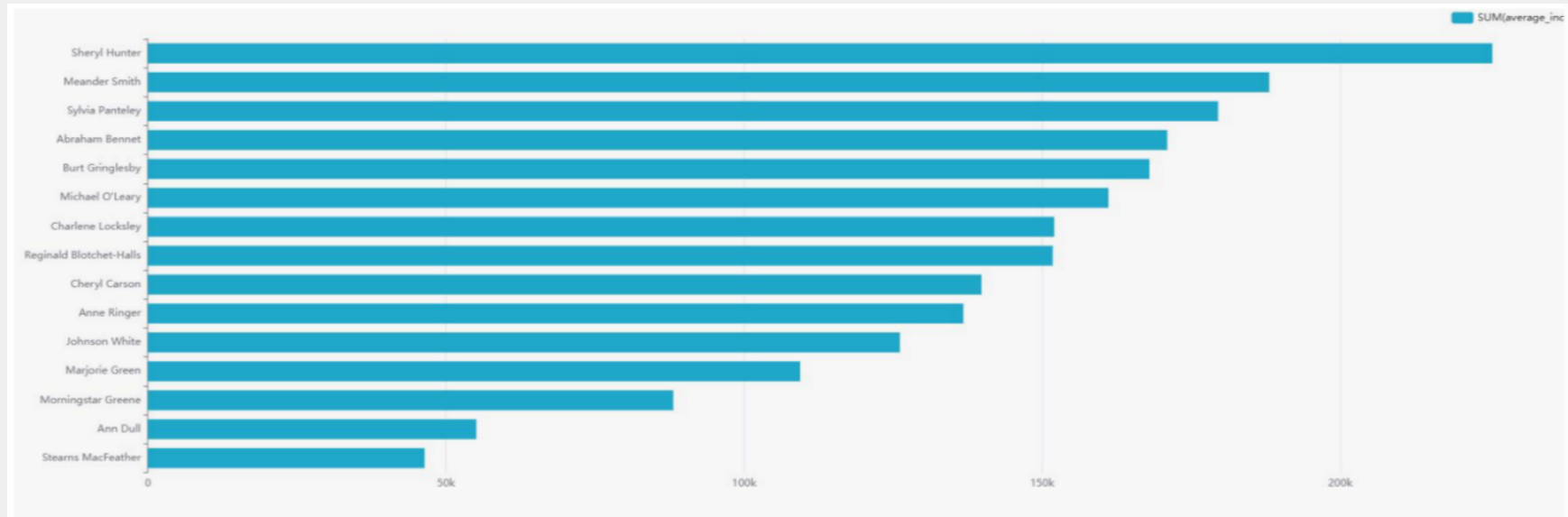
Топ-10 продавцов по количеству продаж



Абрахам Беннет — абсолютный лидер по количеству сделок, обрабатывающий на 70% больше операций, чем средний показатель топ-10.

Рекомендуется провести анализ эффективности Абрахама Беннета — изучить причины низкой конверсии сделок в доход и передать его методики работы с большим объемом клиентов остальным продавцам для роста общей выручки отдела.

Продавцы с самым низким средним доходом за сделку



Данные показывают, что 15 продавцов работают с минимальным средним чеком, при этом их совокупный объем операций составляет 23,747 сделок, что свидетельствует о высокой операционной нагрузке при низкой доходности.

Системный подход к развитию аутсайдеров может принести дополнительно 2+ млрд ₽ годового дохода при одновременном снижении операционных затрат. Инвестиции в обучение окупятся в течение 3-4 месяцев.

Динамика продаж по дням недели (на примере топ-продавца)

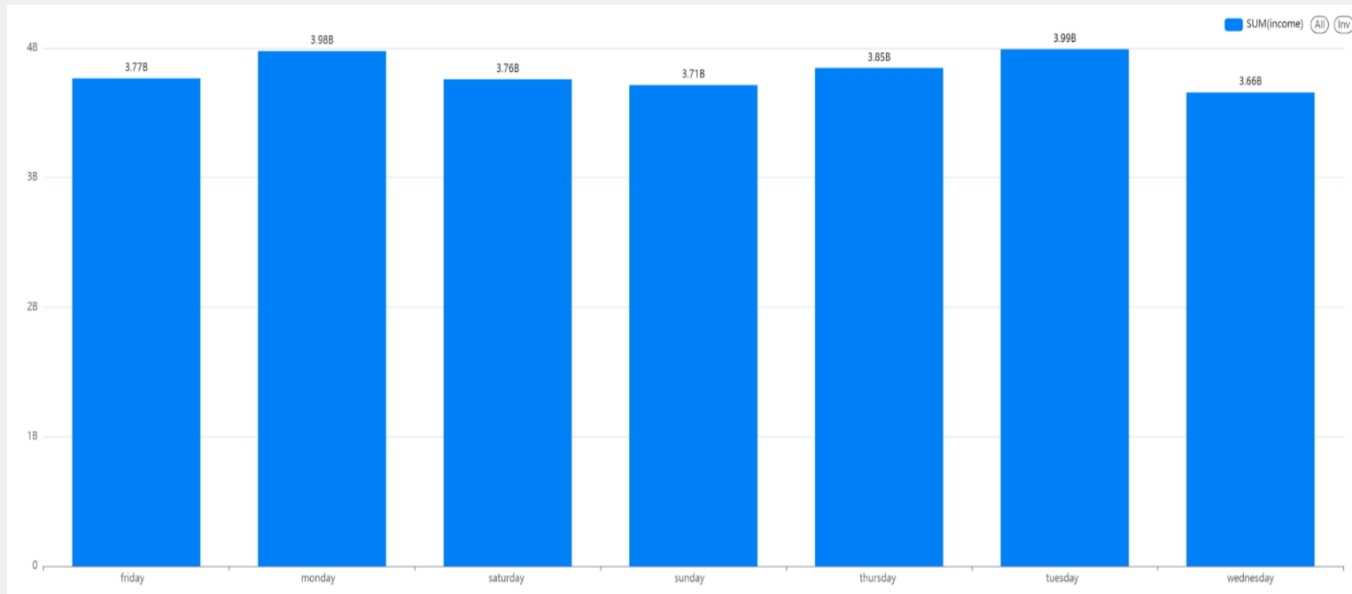


График показывает продавцов с самой низкой средней выручкой за операцию

Это не значит, что они плохие сотрудники — они могут работать с меньшими, но более частыми сделками

Вторник - пик продаж (+13.6% против среды)
Среда - спад на 470 млн ₽

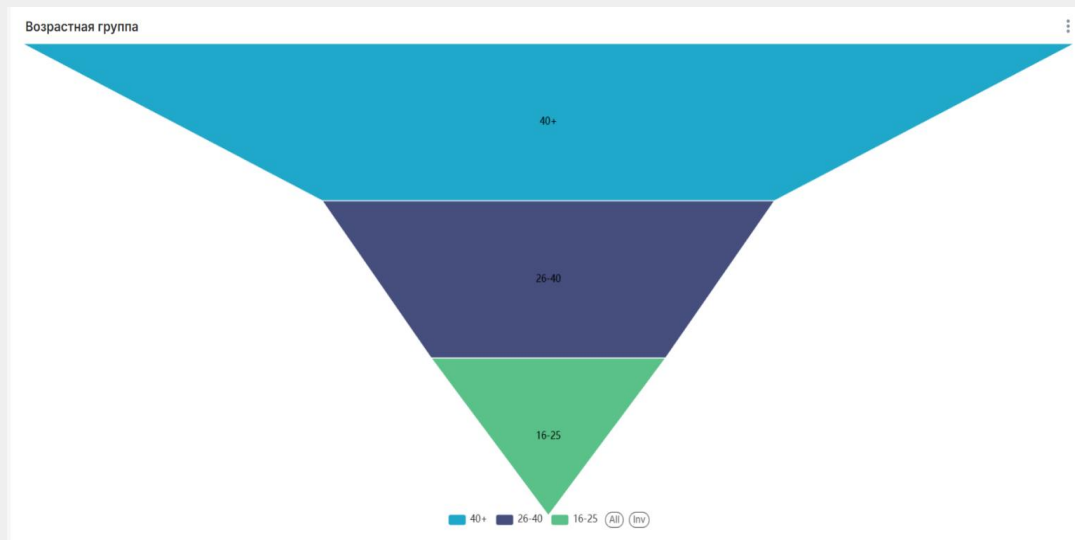
Топ-продавцы показывают стабильность ($\pm 15\%$)

Аутсайдеры теряют до 27% выручки в середине недели

Вывод:

Требуется оптимизация и распределение нагрузки: Перенесение ключевых переговоров на понедельник-вторник, среду использовать для планирования и работы с документами. Это даст до +15% к эффективности команды

Возрастные категории клиентов

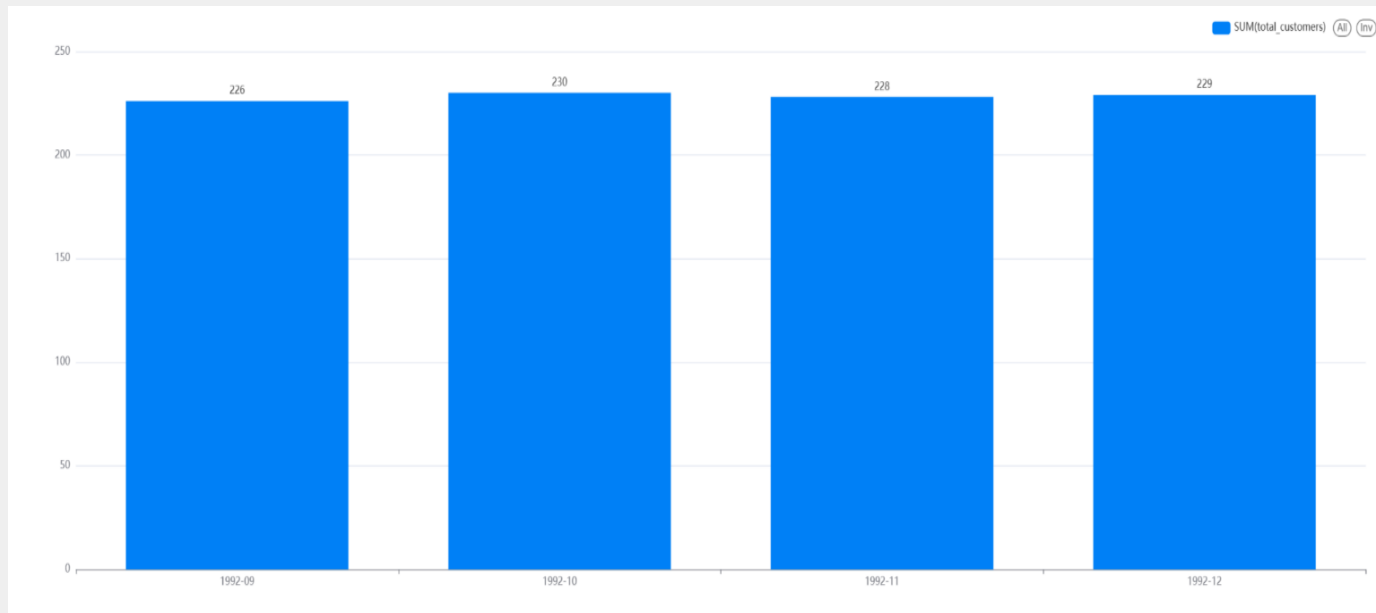


Абсолютное большинство клиентов (более 60%) относятся к категории “40+”

Молодежная аудитория (16-25) представляет собой наименьшую долю

Вывод: Основная клиентская база — зрелые люди. Существует потенциал для разработки стратегий по привлечению более молодой аудитории

Динамика покупателей по месяцам



Количество клиентов стабильно ($\pm 2\%$)

Доход вырос в 3.2 раза с сентября по октябрь

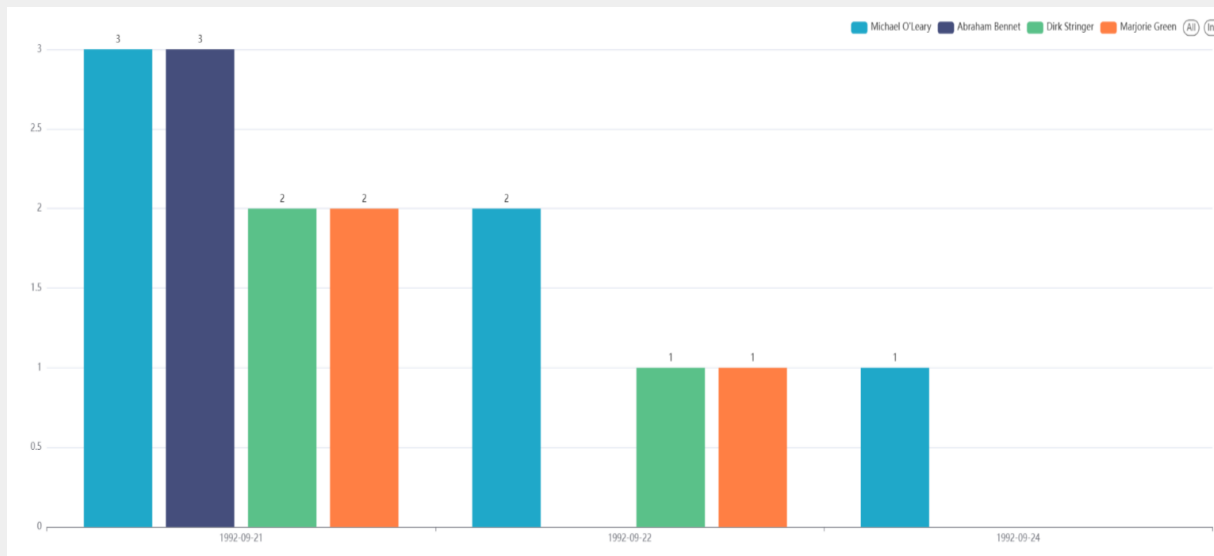
В октябре достигнут пик доходности

Наблюдается стабильный рост как количества клиентов, так и общего дохода.

Особенно сильный скачок дохода произошел в октябре после запуска в сентябре.

Вывод: Компания находится на траектории активного роста. Текущая стратегия работает эффективно.

Успешные акции: Анализ специального предложения



Акция была наиболее активна в первые два дня

На продавцов Майкла О Лири и Дирка Стрингер пришлось наибольшее количество сделок по акции

Вывод:

Акция была успешной. В будущем можно фокусировать рекламу на самых результативных продавцах и концентрировать усилия в первые дни

Спасибо за внимание!

Ссылка на интерактивный дашборд:

<https://4ebb0f64.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/p/nRLVaZAOQz5/>