



# Анализ отдела продаж

Денис Сизикин

Hexlet

12.09

# Сводные показатели продаж

Общая выручка

26.7B

Средний чек

29.3M

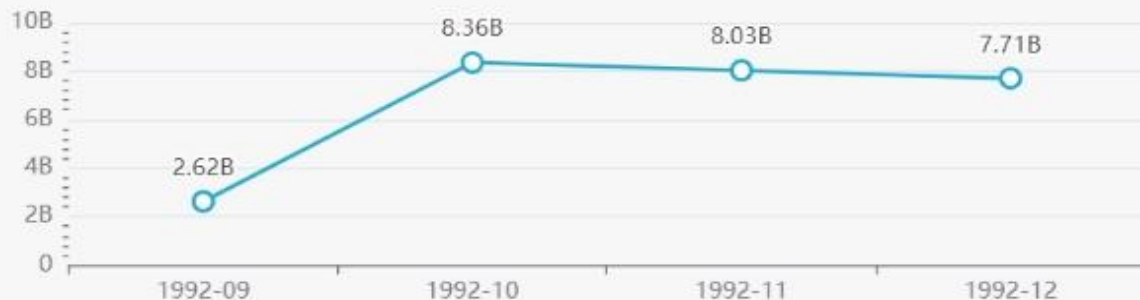
Ср. кол-во клиентов в месяц

228

Первая страница содержит несколько фактоидов с суммарными показателями продаж:

- общая выручка
- средний чек
- среднее кол-во клиентов в месяц

Динамика выручки по месяцам



А также график с динамикой выручки за отчетные 4 месяца 1992 года.

На графике отчетливо видно стабильное снижение выручки с октября по декабрь ежемесячно примерно на 0.3B.

Следующие слайды презентации направлены на выявление областей, с помощью которых компания сможет показывать рост выручки

[Ссылка на дашборд](#)

# Детализация продаж

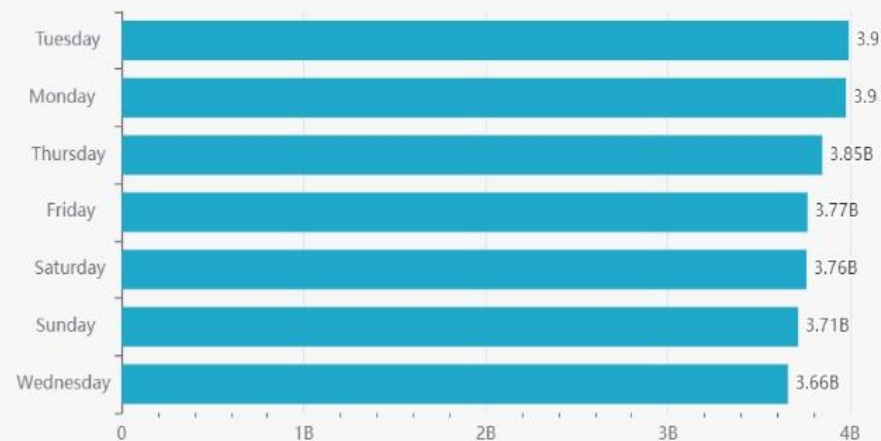
Продажи за 4 месяца

date ^	Выручка ^	Кол-во клиентов ^	Выручка на 1-го клиента ^
1992-09	2.62B	226	11.6M
1992-10	8.36B	230	36.3M
1992-11	8.03B	228	35.2M
1992-12	7.71B	229	33.7M

Детализация продаж в таблице выше показывает +- стабильное кол-во клиентов от месяца к месяцу. Т.е. снижение выручки обусловлено уменьшением среднего чека продаж в разрезе 1-ого клиента.

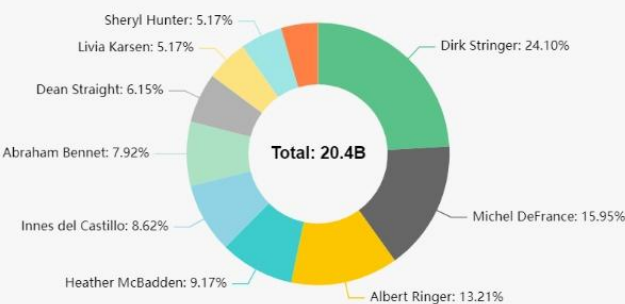
Также можем обратить внимание на продажи по дням недели. Основные продажи осуществляются в будние дни за исключением среды. Возможно, фокус на причинах низких продаж по средам может помочь стимулировать рост продаж и в этот день.

Выручка по дням недели



# Продажи в разрезе продавцов

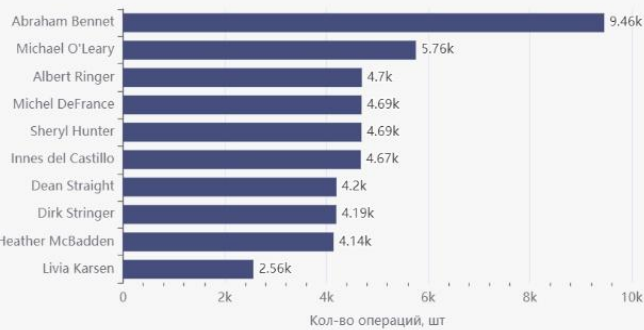
Выручка в разрезе продавцов



Средняя выручка на 1 сделку

name	Суммарная выручка	Ср. выручка на 1
Dirk Stringer	4.93B	1.17M
Michel DeFrance	3.26B	695k
Albert Ringer	2.7B	575k
Heather McBaden	1.87B	453k
Innes del Castillo	1.76B	377k
Abraham Bennet	1.62B	171k
Dean Straight	1.26B	299k
Livia Karsen	1.06B	412k
Sheryl Hunter	1.06B	226k
Michael O'Leary	928M	161k

Количество сделок



На слайде можно увидеть лидеров по выручке и кол-ву совершенных сделок среди продавцов компании.

При этом в таблице выше стоит обратить внимание на 3-ий столбец “Ср. выручки на 1 сделку”, по которой можно сделать вывод, что несмотря на лидерство Abraham Bennet в кол-во совершенных сделок - все они были достаточно небольшого объема и по выручке он на предпоследнем месте с показателем 171k.

# Продавцы с выручкой ниже средней

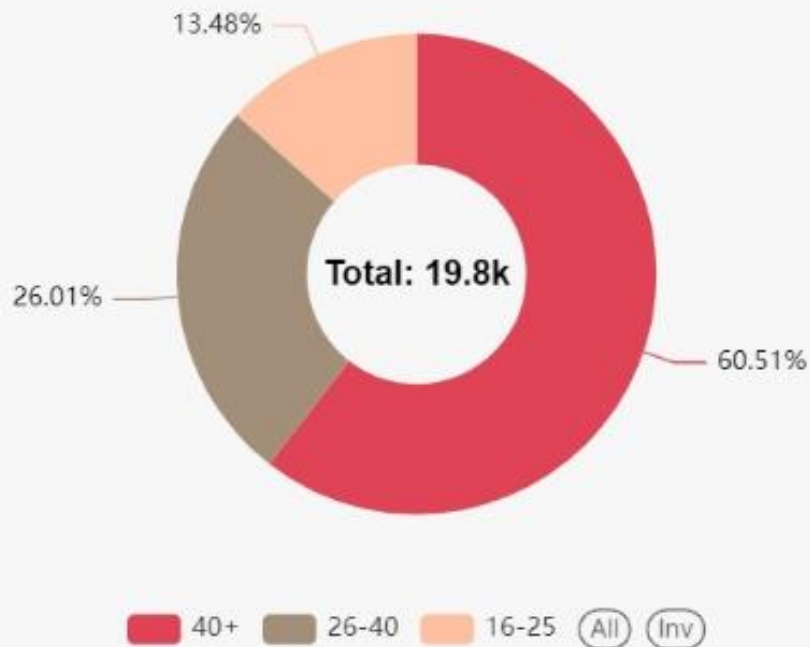
name ▾	SUM(income) ▲
Stearns MacFeather	46.4k
Ann Dull	55.1k
Morningstar Greene	88.1k
Marjorie Green	109k
Johnson White	126k
Anne Ringer	137k
Cheryl Carson	140k
Reginald Blotchet-Halls	152k
Charlene Locksley	152k
Michael O'Leary	161k
Burt Gringlesby	168k
Abraham Bennet	171k
Sylvia Panteley	180k
Meander Smith	188k
Sheryl Hunter	226k
Totals	2.1M

Таблица показывает сотрудников компании с показателями продаж ниже средней выручки за отчетный период.

Можно видеть антитоп-3 продавцов, у которых выручка за несколько месяцев составила менее 100k.

Таким образом, следует рассмотреть причины таких низких показателей и принять меры для их изменения в сторону роста продаж.

# Распределение клиентов по возрастным группам



Благодаря распределению клиентов по возрастным группам можно сфокусироваться на том, насколько проценты соответствуют нашим ожиданиям по целевой аудитории для продуктов, которые мы продаем.

Возможно, стоит провести дополнительные маркетинговые исследования/компании для привлечения большего числа клиентов среди молодого поколения в категориях 16-25 или среди более старшей группы 26-40 лет.