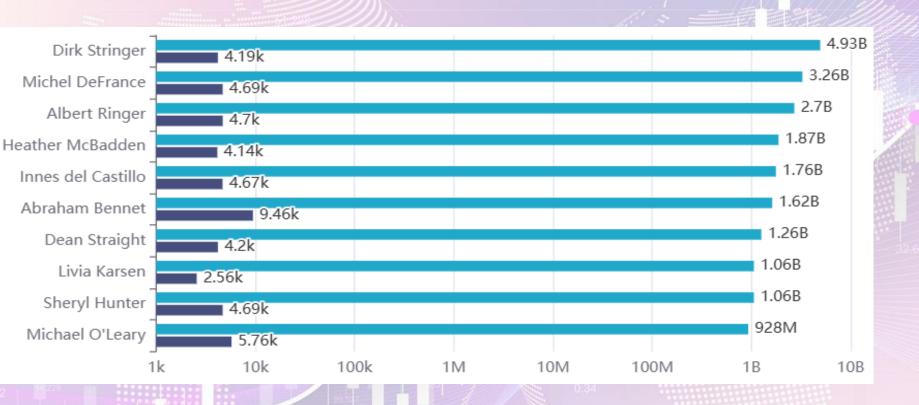


Топ-10 продавцов по выручке



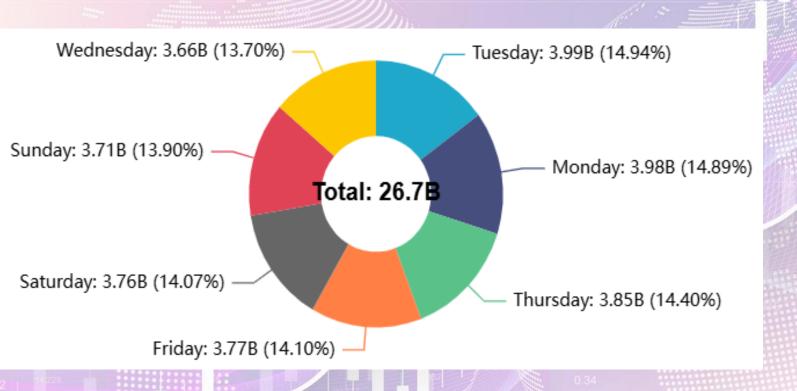
- 1. Четкое разделение на лидеров: DIRK STRINGER (4.93 млрд) значительно опережает остальных
- 2. Первые 3 продавца генерируют 40% от общей выручки топ-10
- 3. Разрыв между 1 и 2 местом 1.67 млрд, больше чем выручка 6-10 мест вместе взятых
- 4. Как мы видим, общая выручка не зависит от количества совершённых сделок.

Топ-15 Продавцы, чья средняя выручка за сделку меньше средней выручки за сделку по всем продавцам



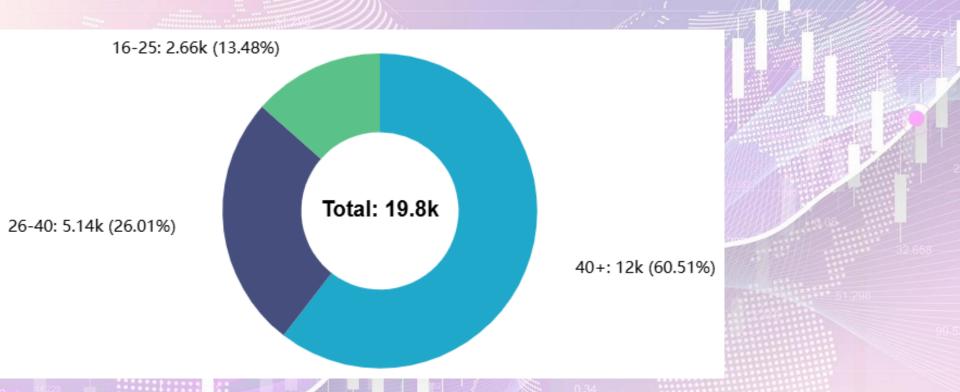
- 1. SHERYL HUNTER, MICHAEL O'LEARY, ABRAHAM BENNET одновременно в топ-10 лучших и
- 2. Разрыв между лучшим и худшим в этой группе 179.6 млн (в 5 раз) Анализ:
- 3. У некоторых продавцов крайне низкая средняя выручка (в 10+ раз меньше, чем у лидеров).
- 4. Провести аудит работы аутсайдеров: возможно, они работают с "неприбыльными" клиентами.
- 5. Внедрить систему наставничества (например, DIRK STRINGER мог бы обучать MEANDER SMITH).

Продажи по дням недели



- 1. Максимальные значения продаж во Вторник (3.99 млрд.), минимальные в Среду (3.66 млдр.)
- 2. Разница между лучшим и худшим днём 330 млн. (9% от среднего)
- 3. У четверга самые высокие результаты (что необычно)

Возрастные группы покупателей



По диаграмме видно, что можно определить для нашего магазина целевую аудиторию и сделать акцент маркетинга и продукции в пользу этой возрастной категории.

Динамика продаж по месяцам



Резкий рост в октябре (+5.74 млрд. или + 219% к сентябрю) и поддержание выручки в ноябре и декабре. Возможно, что наступил "горячий сезон".

Продавцы, которые продали покупателям, у которых это первая покупка и которая пришлась на время проведения специальных акций



- 1. MICHAEL O'LEARY лидер по привлечению новых клиентов через акции
- 2. DIRK STRINGER (топ-1 продавец) также эффективен в акционных продажах
- 3. Только 5 продавцов смогли привлечь новых клиентов через акции