

Анализ продаж

Ссылка на дашборд:

https://1d811c51.us1a.app.preset.io/superset/dashboard/12/?native_filters_key=GDyfZCeHts8y3IlellHi2VEEhmkX-0EzIYtuOxrpOkI5-G4qWGGWuB-kbOHFudGc

Топ-10 продавцов по выручке

seller	operations	income
Dirk Stringer	4192	4925137932
Michel DeFrance	4688	3260240833
Albert Ringer	4695	2700327941
Heather McBadden	4139	1873192318
Innes del Castillo	4674	1762202127
Abraham Bennet	9460	1617501169
Dean Straight	4195	1256032202
Livia Karsen	2564	1056902108
Sheryl Hunter	4686	1056767862
Michael O'Leary	5757	927500459

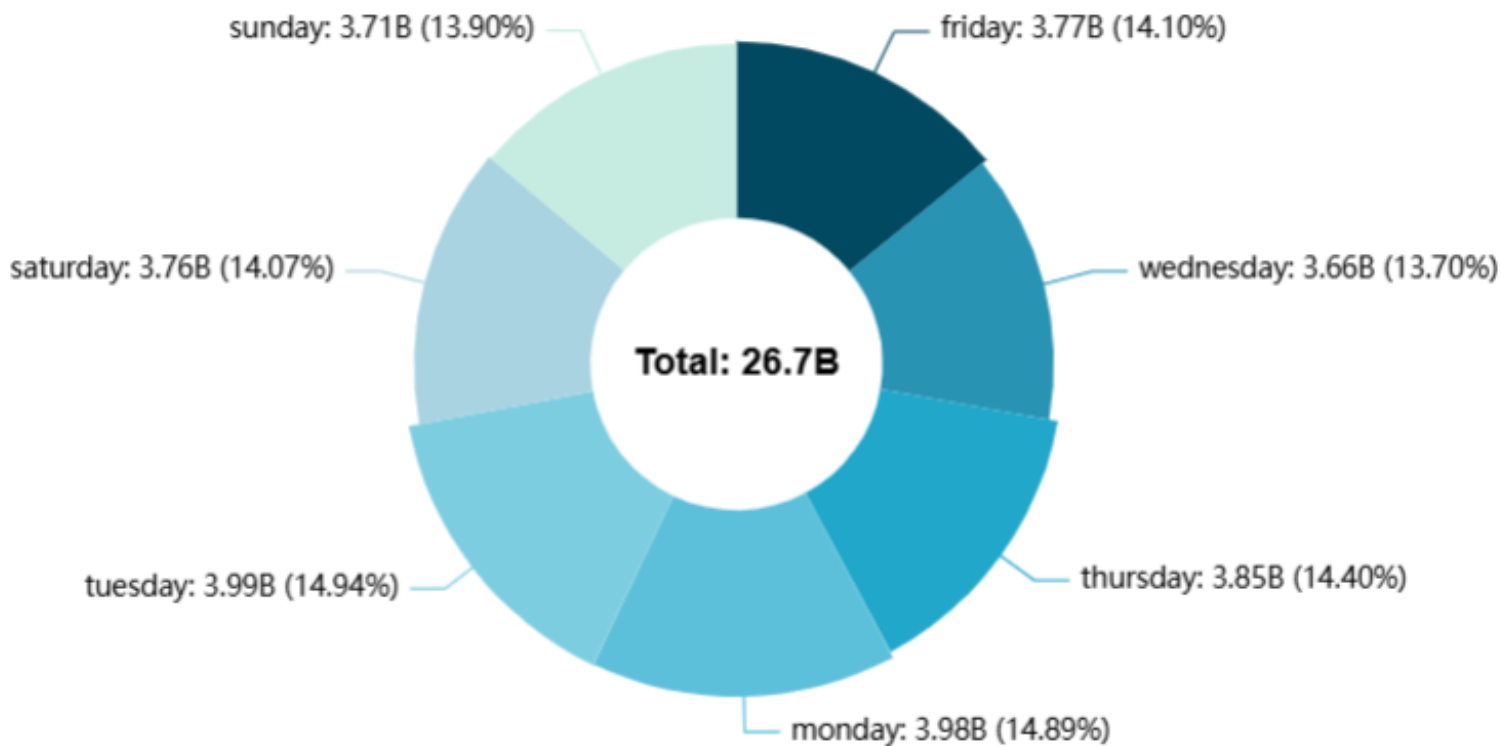
1. Четкое разделение на лидеров: DIRK STRINGER (4.93 млрд) значительно опережает остальных
2. Первые 3 продавца генерируют 40% от общей выручки топ-10
3. Разрыв между 1 и 2 местом - 1.67 млрд, больше чем выручка 6-10 мест вместе взятых
4. Как мы видим, общая выручка не зависит от количества совершённых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

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

seller	average_income
Stearns MacFeather	46407
Ann Dull	55090
Morningstar Greene	88124
Marjorie Green	109395
Johnson White	126133
Anne Ringer	136767
Cheryl Carson	139818
Reginald Blotchet-Halls	151773
Charlene Locksley	152007
Michael O'Leary	161108
Burt Gringlesby	167993
Abraham Bennet	170983
Sylvia Panteley	179517
Meander Smith	188075
Sheryl Hunter	225515

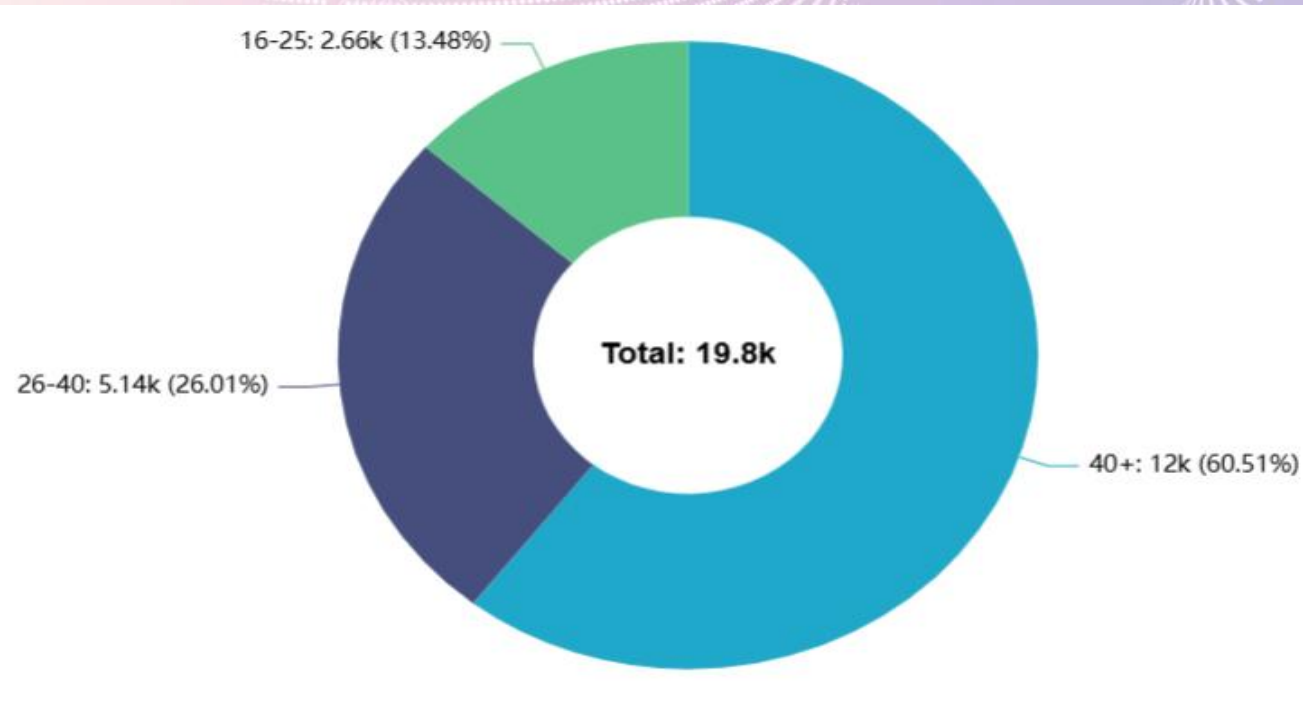
1. **SHERYL HUNTER, MICHAEL O'LEARY, ABRAHAM BENNET** одновременно в топ-10 лучших и
 2. Разрыв между лучшим и худшим в этой группе - 179.6 млн (в 5 раз)
- Анализ:
3. У некоторых продавцов крайне низкая средняя выручка (в 10+ раз меньше, чем у лидеров).
 4. Провести аудит работы аутсайдеров: возможно,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

Продажи по дням недели



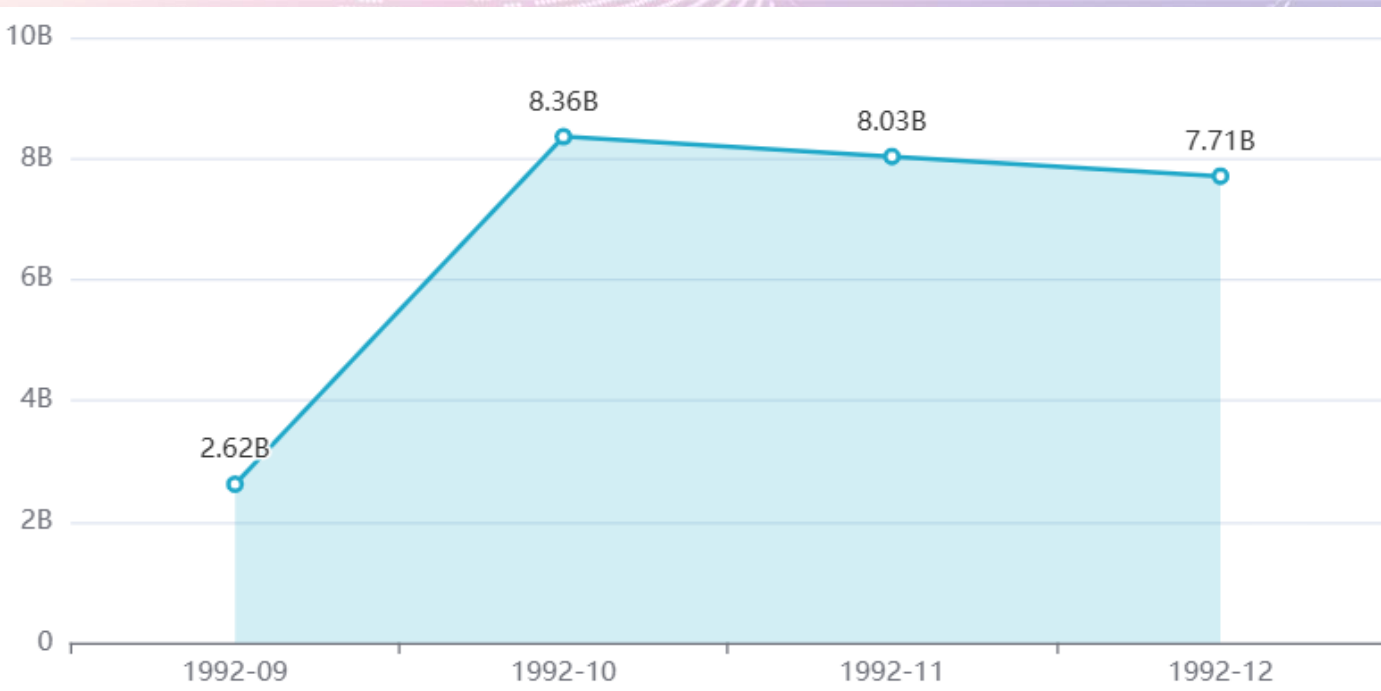
1. Максимальные значения продаж во Вторник (3.99 млрд.), минимальные в Среду (3.66 млрд.)
2. Разница между лучшим и худшим днём – 330 млн. (9% от среднего)
3. У четверга самые высокие результаты (что необычно)

Возрастные группы покупателей



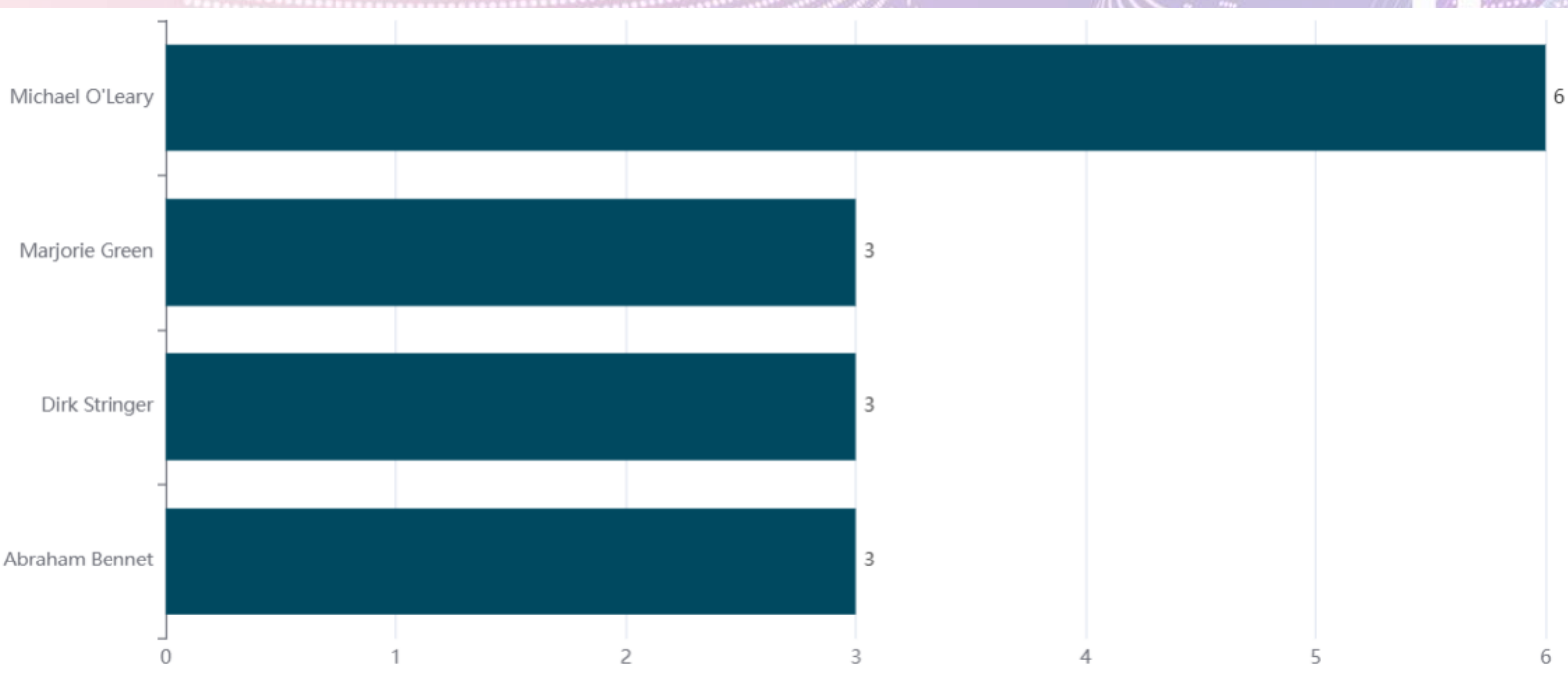
По диаграмме видно, что можно определить для нашего магазина целевую аудиторию и сделать акцент маркетинга и продукции в пользу этой возрастной категории.

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 4 продавца смогли привлечь новых клиентов через акции