

Аналіз продажів

на основі тестових даних

Вакансія: Аналітик консолідованої інформації
Яковенко Максим

Висновки та рекомендації на основі аналізу звіту:

1. Залежність від ключових клієнтів

Топ-3 клієнти забезпечують понад 50% загального доходу, що створює ризик для стабільності продажів у разі їхнього зменшення замовлень.

Рекомендація: Зосередитися на пошуку нових клієнтів або активізації існуючих менш продуктивних клієнтів для зниження концентрації ризику.

2. Нерівномірність продажів за днями тижня

Продажі у п'ятницю суттєво перевищують інші дні тижня, тоді як у вихідні, особливо неділю, спостерігається різкий спад.

Рекомендація:

- Запуск вихідних акцій (знижки, бонуси, рекламні кампанії), щоб залучити більше покупців у суботу та неділю.
- Оптимізувати логістику та запаси перед п'ятницею для максимізації ефективності продажів.

3. Сезонність наприкінці місяця

Дані за щоденним аналізом продажів показують спади в останні дні місяця (25 та 29 грудня). Це може бути пов'язано зі зниженням активності клієнтів перед святами.

Рекомендація:

- Запуск передсвяткових кампаній у середині місяця, щоб стимулювати покупки заздалегідь.
- Впровадження спеціальних пропозицій у періоди традиційного спаду.

4. Висока концентрація доходу у певних регіонах

"Львівська область" генерує майже половину всього доходу (**2.6 млн грн.**), що вказує на регіональний перекид у продажах.

Рекомендація:

- Провести аналіз ринку у регіонах із нижчим доходом (наприклад, Київська та Одеська області), щоб визначити можливості для зростання.
- Інвестувати в маркетингові активності для залучення нових клієнтів у цих регіонах.

5. Потенціал топ-продуктів

Продукт-лідер забезпечує **841К** грн., що значно більше за інші продукти, але є значний розрив між лідером та іншими позиціями.

Рекомендація:

- Збільшити фокус на просування та крос-продажі продуктів із середнім доходом, щоб підвищити їх ефективність.
- Вивчити причини низького попиту на інші продукти та адаптувати стратегію продажів.

6. Ефективність аптечних мереж і дистриб'юторів

Деякі аптечні мережі (наприклад, Pharmacy_Chain_01) демонструють високі результати, але інші мережі мають потенціал для зростання.

Рекомендація:

- Налагодити партнерські програми з аптечними мережами, які мають нижчі показники.
- Оптимізувати роботу дистриб'юторів, які забезпечують менші обсяги поставок.

Загальні висновки:

Компанія демонструє стабільне зростання продажів із високим внеском кількох ключових клієнтів та регіонів. Для диверсифікації ризиків слід:

- Розширювати клієнтську базу.
- Фокусуватися на регіональному розвитку.
- Стимулювати продажі у вихідні та наприкінці місяця.
- Підтримувати зростання топ-продуктів та аптечних мереж із потенціалом.

Такі заходи допоможуть зміцнити ринкові позиції та забезпечити стійке зростання доходів у майбутньому.