تقرير أسئلة لتحليل بيانات شركة

Blinkit

─────────────────────────────  
**1. تحليل الاتجاهات الزمنية (Time Trend Analysis)**

• إزاي توزيع الطلبات بيتغير على مدار اليوم؟ وهل في ساعات معينة بيكون فيها ضغط أعلى على الطلبات؟  
• هل في اختلاف في أوقات التوصيل (actual\_delivery\_time) خلال أيام الأسبوع؟ ممكن نقارن بين أيام العطلة والأيام العادية.  
• ما الفرق بين الوقت الموعود (promised\_delivery\_time) والوقت الفعلي للتوصيل (actual\_delivery\_time)؟ وهل التأخير بيتفاوت مع مرور الوقت أو بيظهر في مواسم معينة؟  
• كيف بيتغير حجم الطلبات (order\_date) عبر الأشهر أو الفصول؟ تحليل الاتجاه السنوي لمعرفة مواسم الذروة والركود.  
• هل الحملات التسويقية مرتبطة بتغير في الطلبات في تواريخ محددة؟ مقارنة تواريخ الحملات مع زيادة أو انخفاض الطلبات.  
• إيه العلاقة بين طول مسافة التوصيل (distance\_km) ووقت التوصيل؟ هل في زيادة ملحوظة في وقت التوصيل مع زيادة المسافة في أوقات معينة؟  
• هل في اتجاهات زمنية في تقييمات العملاء (feedback\_date)؟ تحليل التغير في مشاعر العملاء مع مرور الوقت وربطه بخدمات التوصيل.  
• كيف بتتغير مؤشرات الأداء (KPIs) زي معدل الطلبات ومعدل التأخير مع مرور الوقت؟ تحديد هل في تحسن أو تدهور عبر شهور وسنين.  
• ما هي التغيرات الزمنية في المخزون؟ هل في فترات بيع أسرع أو أبطأ بتأثر على مستويات المخزون؟  
• إزاي نقدر نتنبأ بتغيرات الطلب المستقبلية بناءً على الاتجاهات الزمنية التاريخية؟ استخدام بيانات الطلب السابقة للتخطيط وتحديد الكميات المطلوبة للمستقبل.

─────────────────────────────  
**2. التسويق (Marketing)**

أ. العملاء والطلبات × التسويق  
• هل الحملات التسويقية بتزود نسبة العملاء اللي بيطلبوا لأول مرة أو بيكرروا الطلب؟  
• هل العملاء اللي جُم من حملات تسويقية بيطلبوا بمبالغ أكبر من غيرهم؟  
• هل قنوات تسويقية معينة بتجيب عملاء من مناطق معينة أو فئات عمرية محددة؟

ب. التقييمات × التسويق  
• هل العملاء اللي جُم من حملات تسويقية بيقدموا تقييمات مختلفة عن العملاء العاديين؟  
• هل الحملات بتأثر على نسبة التقييمات الإيجابية أو السلبية؟  
• هل العروض اللي بتتروج في الحملات بتسبب تقييمات إيجابية أعلى؟

ج. أداء التوصيل × التسويق  
• هل الحملات التسويقية الناجحة بتسبب ضغط على التوصيل وبالتالي بتزود التأخير؟  
• هل العملاء اللي جُم من حملات بيفرق معاهم سرعة التوصيل أكتر من غيرهم؟

د. المخزون × التسويق  
• هل الحملات بتأثر على سرعة نفاد منتجات معينة من المخزون؟  
• هل المنتجات اللي عليها عروض تسويقية بيزيد فيها التلف بسبب زيادة الطلب أو سوء التخزين؟  
• هل الحملات بتساعد في التخلص من المنتجات اللي قربت تنتهي مدة صلاحيتها (Shelf life)؟

هـ. الربحية × التسويق  
• إيه الحملات اللي جابت أعلى هامش ربح مقارنة بتكلفتها (ROAS)؟  
• هل تخفيض الأسعار في الحملات بيسبب زيادة كبيرة في الإيرادات ولا بيقلل الربحية؟  
• هل في منتجات معينة حققت مبيعات أعلى بفضل الحملات رغم إن هامش ربحها قليل؟

و. الترابط بين الأقسام × التسويق  
• هل الحملات اللي حققت أكبر عدد طلبات سببت ضغط على التوصيل أو نقص في المخزون؟  
• هل المنتجات اللي تقييمها إيجابي بتستفيد أكتر لما يتم التسويق لها؟  
• هل العروض التسويقية بتزود إعادة الطلب للمنتجات حتى بعد انتهاء العرض؟

─────────────────────────────  
**3. المنتجات (Products)**

أ. تحليل أداء المنتجات  
• ما هي أكتر المنتجات مبيعًا من حيث الكمية والإيرادات؟  
• ما هي المنتجات اللي بتحقق أعلى هامش ربح؟  
• ما هي المنتجات اللي بتحقق أقل مبيعات؟

ب. تحليل المخزون  
• ما هي المنتجات اللي بيعها بطيء أو تعاني من نقص المخزون مقارنة بالحد الأدنى؟  
• ما هي المنتجات اللي تعرضت لأعلى نسبة تلف في المخزون؟  
• هل فيه منتجات عندها فائض كبير في المخزون بدون مبيعات كافية؟

ج. تسعير المنتجات  
• ما هو متوسط سعر المنتجات لكل فئة؟  
• إزاي بيأثر سعر المنتج على حجم المبيعات؟  
• هل فيه علاقة بين سعر المنتج وهامش الربح؟

د. جودة المنتجات ورضا العملاء  
• ما هي المنتجات اللي حصلت على أعلى تقييم من العملاء؟  
• ما هي أكتر المنتجات اللي جالها شكاوى أو تقييمات سلبية؟  
• إزاي جودة المنتج بتأثر على معدل الإرجاع أو الشكاوى؟

هـ. ارتباط المنتجات بالمبيعات والتسويق  
• هل فيه منتجات بتتأثر بالمواسم أو الحملات التسويقية؟

─────────────────────────────  
**4. التوصيل (Delivery)**

• متوسط وقت التوصيل الفعلي مقارنة بالوقت اللي اتوعد به العميل؟  
• كام طلب وصل متأخر عن معاده؟  
• نسبة الطلبات اللي وصلت في معادها قد إيه؟  
• هل في علاقة بين المسافة (distance\_km) والوقت اللي بياخده السواق في التوصيل؟  
• إيه أكتر المناطق اللي فيها مشاكل في التوصيل وتأخير مستمر؟  
• إيه أكتر سبب بيخلي الطلبات تتأخر؟ (مثلاً: زحمة، مشاكل في السواقين، تأخير من المطعم…)  
• هل في ساعات معينة في اليوم التوصيل بيكون أبطأ؟ وهل في أيام معينة بيزيد فيها التأخير؟  
• هل المسافات الكبيرة دايمًا بتسبب تأخير في التوصيل؟  
• مين أكتر السواقين عندهم تأخير متكرر وهل فيه سواقين شغالين بكفاءة أعلى؟  
• متوسط عدد الطلبات اللي بيعملها كل سواق في اليوم وهل العدد الكبير بيأثر على سرعة التوصيل؟  
• إزاي ممكن نحسن وقت التوصيل لتقليل التأخير؟  
• هل في طرق بديلة ممكن تقلل المسافة وتسرّع عملية التوصيل؟  
• هل زيادة عدد السواقين في أوقات الزحمة هتقلل التأخير؟  
• هل في مناطق ممكن نخلي التوصيل فيها أسرع عن طريق تعديل المسارات؟  
• إيه أكتر الأوقات اللي بيزيد فيها الطلب على التوصيل؟ وهل فيه عملاء بيميزوا بسرعة التوصيل أكثر؟  
• هل الطلبات اللي بتتأخر بتأثر على رغبة العملاء في إعادة الطلب؟  
• مقارنة بالسوق، هل متوسط وقت التوصيل عندنا أسرع ولا أبطأ؟  
• هل في مناطق محتاجة عدد سواقين أكتر لتسريع التوصيل؟  
• إزاي ممكن نقلل وقت انتظار العميل بعد التوصيل؟  
• هل في مطاعم أو متاجر معينة بيكون فيها تأخير أكتر من غيرها؟

─────────────────────────────  
**5. العملاء (Customers)**

أ. تحليل العملاء  
• من هم العملاء الأكثر إنفاق؟  
• ما متوسط عدد الطلبات لكل عميل؟  
• ما متوسط قيمة الطلب الواحد (Avg Order Value) لكل شريحة من العملاء؟  
• هل فيه عملاء بيعملوا عدد كبير من الطلبات مقارنة بغيرهم؟  
• مين أهم العملاء اللي بينفقوا أكتر؟  
• أي شريحة من العملاء (Premium, Regular, New, Inactive) بتحقق أكبر عدد من الطلبات؟  
• نسبة العملاء اللي بيعملوا طلبات متعددة مقابل العملاء اللي عملوا طلب واحد بس.

ب. سلوك العملاء وتسجيلهم  
• هل فيه علاقة بين تاريخ التسجيل وعدد الطلبات؟  
• متى كان أعلى معدل تسجيل للعملاء خلال السنة؟ وهل في مواسم معينة بيكون فيها التسجيل أعلى؟  
• هل العملاء الجدد بيكونوا أكثر أو أقل نشاط مقارنة بالعملاء القدام؟  
• ما نسبة العملاء اللي عملوا أكثر من طلب واحد؟  
• ما الفرق بين العملاء اللي طلبوا مرة واحدة فقط والعملاء العائدين؟  
• هل العملاء الجدد عندهم معدلات تحويل لشريحة Premium؟  
• ما هو متوسط المدة بين الطلبات لكل عميل؟  
• هل العملاء اللي عملوا طلب واحد بس ممكن نستهدفهم بحملات ترويجية لإعادتهم؟  
• ما العوامل المشتركة بين العملاء الأكثر شراء؟  
• هل فيه علاقة بين فئة العميل (Segment) ومتوسط عدد الطلبات أو قيمة الطلب الواحد؟  
• هل العملاء الجدد أكثر استجابة للعروض الترويجية مقارنة بالعملاء القدام؟  
• لماذا بعض العملاء بيوقفوا عن الطلب؟  
• إيه هي الاستراتيجية المثلى لإعادة تنشيط العملاء غير النشطين؟

─────────────────────────────  
**6. المخزون (Inventory)**

• إيه نسبة البضاعة التالفة؟ هل فيه نسبة كبيرة من المخزون بتكون تالفة بالنسبة للكمية المستلمة؟  
• إيه معدل تجديد المخزون؟ يعني كل قد إيه بيتجدد المخزون؟ تحليل معدل البيع مقابل كمية المخزون المتاحة لتحديد المنتجات اللي بتتباع بسرعة واللي بتتراكم.  
• هل مستويات المخزون الدنيا (min\_stock\_level) والعليا (max\_stock\_level) متوافقة مع معدل الطلب؟ وهل فيه منتجات بتوصل لمستوى المخزون الأدنى بشكل متكرر؟  
• ما هي المنتجات اللي حركة بيعها بطيئة؟ تحليل المنتجات اللي ما بتتحركش بسرعة لتقليل شرائها وتوفير مساحة تخزين.  
• إزاي بتأثر فترة الصلاحية (shelf\_life\_days) على المخزون؟ هل المنتجات ذات فترة الصلاحية القصيرة بتتعرض للتلف أكتر وإزاي ده بيأثر على التجديد وإدارة المخزون؟  
• هل في مواسم معينة بتختلف فيها مستويات المخزون؟ ممكن يكون في اختلاف في الكميات المستلمة أو الطلب حسب الأحداث الخاصة خلال السنة.  
• كيف ممكن نتوقع الطلب المستقبلي بناءً على بيانات المخزون الحالية؟ استخدام البيانات التاريخية لتوقع التغير في الطلب وتحديد الكميات المطلوبة للمستقبل.  
• هل الإجراءات الحالية لاستلام وتخزين المخزون بتقلل من نسبة التلف؟ تحليل العمليات لمعرفة فرص تحسين الإجراءات وتقليل الأخطاء.  
• ما هي التكاليف المرتبطة بتخزين المخزون وإزاي ممكن نقللها؟ دراسة تكاليف التخزين بما في ذلك تكلفة التلف والهدر ومحاولة تحسين الكفاءة لتقليل النفقات.  
• هل فيه علاقة بين مواقع التخزين أو المناطق (مثلاً مناطق جغرافية معينة) ومستوى المخزون أو التلف؟ تحليل تأثير الموقع الجغرافي على إدارة المخزون والتوصيل.