

متجر الهدى

المتجر الأول في المنتجات الفاخرة في مصر

تقرير أداء للمنتجات لشهر أغسطس لعام 2023



prepared By

*Abdulrahman
Hussein*



في هذا التقرير سوف يتم عرض البيانات التي تم ملاحظاتها
من ملف بيانات منتجات شهر 8 لمتجر و اسوف يتم وضع
الاشترادات المناسبة لهذه الملاحظات

CONTENT REPORT



01 مراحل تنظيف البيانات

02 ما هي المنتجات الأعلى مبيعًا

03 أي الأقسام تحقق أعلى المبيعات

04 ما هو التقييم العام لكل منتج

05 ما هي المنتجات التي تحقق أعلى نسبة مرتجعات

06 هل المنتجات ذات التقييمات العالية لديها مبيعات أعلى

07 هل هناك منتجات منخفضة المبيعات تحتاج إلى خصومات أو عروض خاصة؟

08 نبذة عن معد ومحلل التقرير

مراحل تنظيف البيانات



▲ **الخلية الفارغة :** يوجد في عامودين الكمية والسعر نقص في البيانات ..لحل هذي المشكلة فرزنا كل منتج على حده و استخدمنا لعامود الكمية الكمية الأكثر تكرار للمنتج و استخدمنا لعامود الأسعار متوسط الأسعار للمنتج

▲ **إضافة أعمدة جديدة :** أضفنا ثلاث أعمدة :

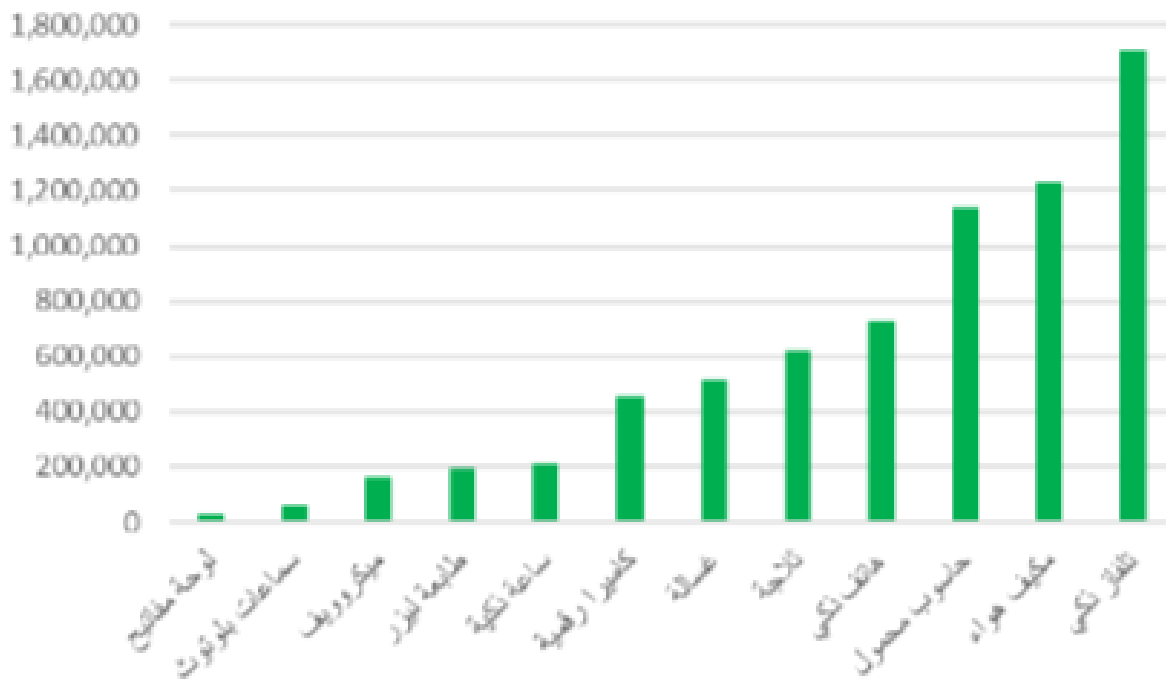
العمود الأول اضفنا عامود الأقسام بحيث يكون كل منتج تحت قسم معين
العمود الثاني اضفنا عامود الكمية المسترجعة لحساب كم عدد المنتجات المسترجعة وخصمها من الإجمالي

العمود الثالث اضفنا عامود للفئة السعرية بحيث قسمنا الأسعار لفئات سعرية (منخفضة و متوسطة و مرتفعة)

▲ **الأداة المستخدمة:** استخدمت Power Query لتنظيف البيانات وتحضيرها للتحليل



ما هي المنتجات الأعلى مبيعًا؟



الملاحظات

▶ التفلاز الذكي هو المنتج الأعلى مبيعًا بإجمالي 1,705,939 جنيه

▶ ثم مكيف الهواء بإجمالي 1,234,933 جنيه، ثم الحاسوب المحمول بإجمالي 1,140,903 جنيه

▶ المنتجات ذات المبيعات الأقل تشمل لوحة المفاتيح (30,847 جنيه) وسماعات البلوتوث (60,300 جنيه)، مما يشير إلى انخفاض الطلب عليها مقارنةً بالمنتجات الأخرى.

الاقتراحات و الحلول



للمنتجات الأعلى مبيعاً :

زيادة المخزون : التركيز على توفير مخزون كافٍ من المنتجات الأعلى مبيعاً مثل التلفاز الذكي ومكيف الهواء لتلبية الطلب.

عروض ترويجية : تقديم خصومات أو عروض خاصة على المنتجات الأعلى مبيعاً لجذب المزيد من العملاء وزيادة المبيعات.

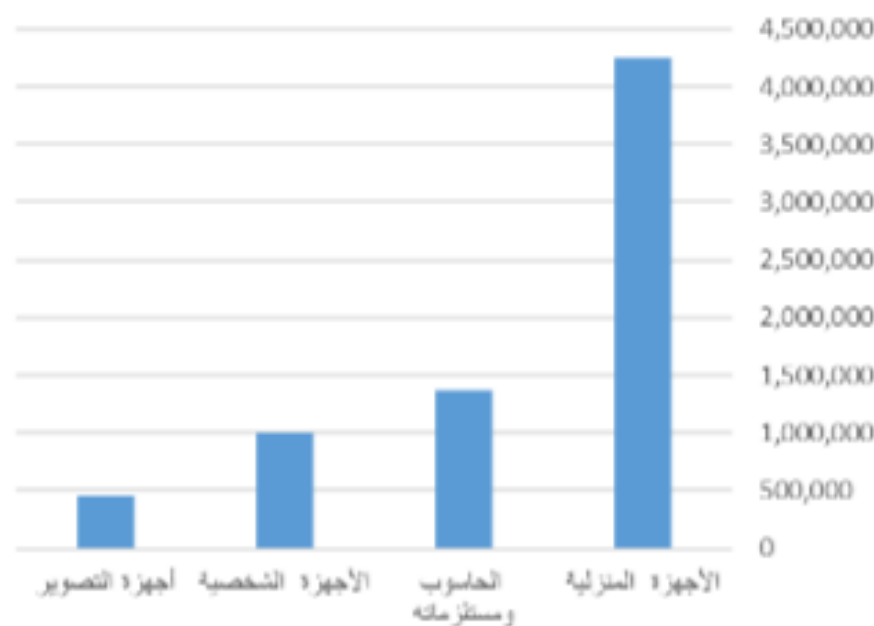
لمنتجات ذات المبيعات المنخفضة :

إعادة تقييم التسعير : قد تكون أسعار المنتجات مثل لوحة المفاتيح وسماعات البلوتوث مرتفعة مقارنة بالسوق. يمكن مراجعة الأسعار أو تقديم خصومات، مما يمكن تكون أسباب انخفاض المبيعات، مثل جودة المنتج، التسويق غير الكافي أو ضعف الحاجة السوقية.

عروض مجمعة : يمكن دمج هذه المنتجات مع المنتجات الأعلى مبيعاً كعروض مجمعة لتحفيز الشراء.



أي الفئات تحقق أعلى المبيعات؟



الملاحظات

- ▲ **الأجهزة المنزلية** تحقق أعلى مبيعات بإجمالي 4,245,134 جنيه، مما يشير إلى أنها الفئة الأكثر طلباً
- ▲ ثم **الحاسوب ومستلزماته** بإجمالي 1,366,575 جنيه
- ▲ **الأجهزة الشخصية** تحتل المرتبة الثالثة بإجمالي 1,003,078 جنيه، بينما تأتي **أجهزة التصوير** في المرتبة الأخيرة بإجمالي 452,328 جنيه

الاقتراحات و الحلول



▲ للأجهزة المنزلية (الفئة الأعلى مبيعا) :

تعزيز الترويج : زيادة الحملات الإعلانية لهذه الفئة نظرا لشعبيتها الكبيرة
تنويع المنتجات : إضافة خيارات جديدة داخل هذه الفئة لتوسيع نطاق العملاء المحتملين
تحسين التوزيع : ضمان توفر هذه المنتجات في جميع الفروع لضمان تلبية الطلب

▲ للحاسوب ومستلزماته (الفئة الثانية) :

عروض موسمية : تقديم خصومات في المواسم الدراسية أو فترة العمل عن بُعد
حزم مجمعة : دمج الحواسيب مع الإكسسوارات مثل الطابعات أو السماعات لزيادة القيمة المقدمة للعملاء

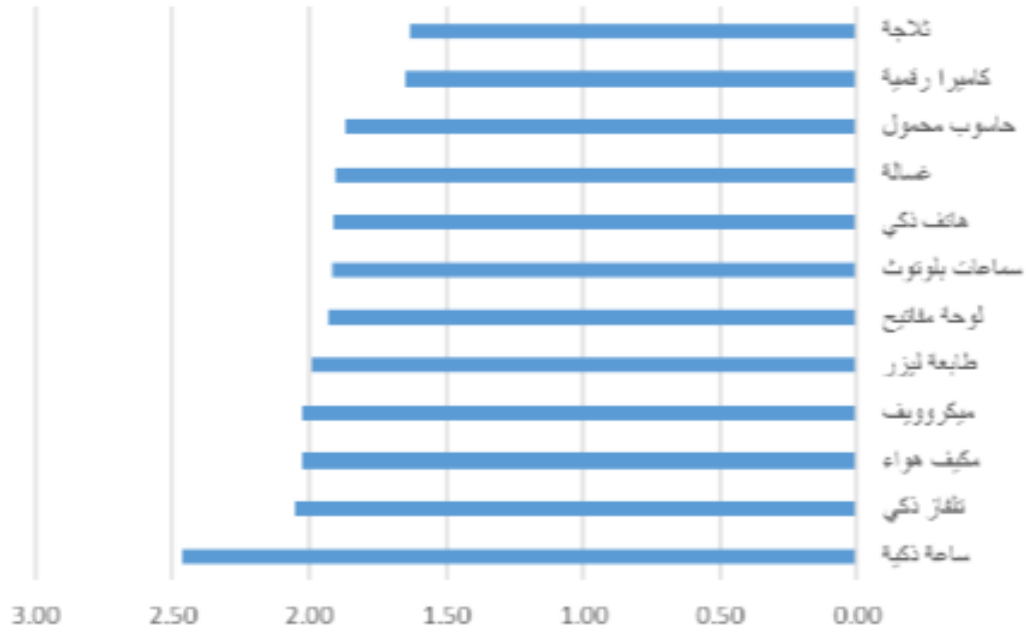
▲ للأجهزة الشخصية وأجهزة التصوير (الفئات الأقل مبيعا) :

إعادة تقييم السوق : تحليل السبب وراء انخفاض المبيعات، مثل التسعير أو انخفاض الطلب العام
التسويق المستهدف : التركيز على الجمهور المهتم (مثل المصورين لأجهزة التصوير) مع حملات تسويقية مخصصة

عروض تصفية : إذا كان الطلب قليلا ولا يتوقع نموه، يمكن التفكير في عروض لتصفية المخزون



ما هو التقييم العام لكل منتج؟



الملاحظات

▲ أعلى تقييم عام تم تسجيله كان للمنتج **ساعة ذكية** بمتوسط تقييم 2.47

▲ المنتجات الأخرى ذات تقييم عام قريب تشمل **تلفاز ذكي** (2.05)، **مكيف هواء** (2.03)، و **ميكروويف** (2.03)

▲ أقل تقييم كان للمنتج **ثلاجة** (1.63) و **كاميرا رقمية** (1.65)، مما يشير إلى وجود تحديات تتعلق برضا العملاء لهذه المنتجات

الاقتراحات و الحلول



▲ لتحسين التقييمات العامة للمنتجات :

جمع التعليقات : تحليل المراجعات والتعليقات السلبية لكل منتج لمعرفة الأسباب المحددة التي أدت إلى التقييمات المنخفضة

تحسين جودة المنتج : إذا كان هناك عيوب في المنتجات منخفضة التقييم (مثل الكاميرا الرقمية أو الشاشة)، يمكن العمل على تحسينها بالتعاون مع الموردين

تقديم دعم فني : توفير دعم فني أفضل للعملاء، مثل دليل الاستخدام أو تحسين تجربة العملاء

▲ للمنتجات ذات التقييم العالي :

زيادة الترويج : التركيز على تسويق المنتجات ذات التقييم المرتفع مثل الساعة الذكية، لأنها قد تجذب العملاء بسهولة

توسيع التشكيلة : تقديم نماذج إضافية بناءً على الميزات التي يحبها العملاء

تقرير أداء

ما هي المنتجات التي تحقق أعلى نسبة مرتجعات؟



الملاحظات

▲ أعلى نسبة مرتجعات :

المنتج **ساعة ذكية** حقق أعلى نسبة مرتجعات بنسبة (4.46%)

المنتجات الأخرى ذات نسب مرتجعات مرتفعة تشمل **التلفاز ذكي و لوحة مفاتيح و طابعة ليزر** هذا يشير إلى احتمالية وجود مشاكل في جودة المنتج أو عدم تطابقه مع توقعات العملاء

▲ أقل نسبة مرتجعات :

المنتج **كاميرا رقمية** سجل أقل نسبة مرتجعات بنسبة 2.71%، مما يدل على رضا العملاء عن المنتج نسبياً.

▲ العلاقة بين الكميات المباعة ونسبة المرتجعات:

المنتجات ذات نسب مبيعات عالية، مثل تلفاز ذكي وساعة ذكية، سجلت نسب مرتجعات مرتفعة نسبياً المنتج ذو نسبة مبيعات منخفضة مثل كاميرا رقمية يظهر نسبة مرتجعات أقل

الاقتراحات و الحلول

التحقيق في الأسباب :

الساعة الذكية : ينبغي تحليل التعليقات والشكاوى لمعرفة الأسباب التي تؤدي إلى نسب المرتجعات العالية.

تلفاز ذكي ولوحة مفاتيح : مراجعة العوامل التي قد تؤثر على تجربة المستخدم، مثل الجودة أو المواصفات

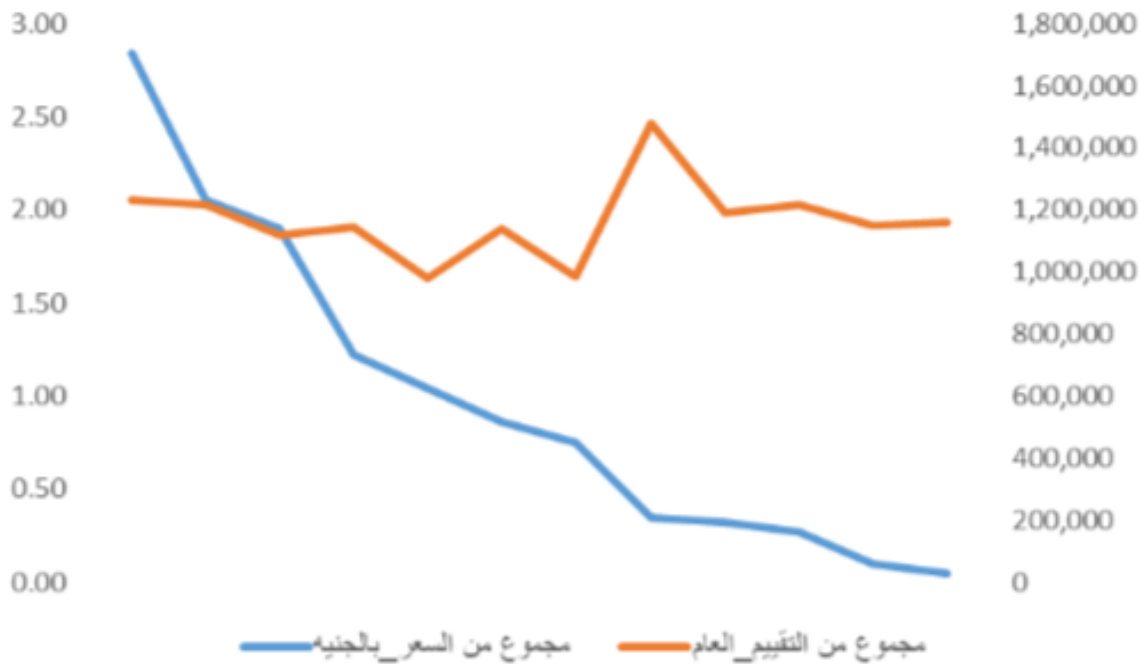
تحسين الجودة :

العمل مع الموردين لتحسين جودة المنتجات ذات نسب المرتجعات العالية
توفير وصف دقيق للمنتجات لتجنب سوء الفهم أو توقعات العملاء غير الواقعية

تقديم عروض و ضمانات :

تقليل المخاوف لدى العملاء من خلال تقديم ضمان إضافي أو تحسين سياسة الإرجاع

هل المنتجات ذات التقييمات العالية لديها مبيعات أعلى؟



الملاحظات

- لتقييمات العالية لا تتوافق دائمًا مع المبيعات العالية :**
الساعة الذكية لديها أعلى تقييم عام (2.47) لكنها سجلت أحد أقل قيم المبيعات بمجموع 210,611 بالمقابل، **التلفاز الذكي**، الذي حقق أعلى مبيعات بمبلغ 1,705,939 جنيه، لديه تقييم عام منخفض نسبيًا (2.05).
- المنتجات ذات التقييمات المنخفضة تسجل مبيعات عالية :**
مكيف الهواء والتلفاز الذكي لديهما تقييمات متوسطة (حوالي 2.03) ومع ذلك حققا مبيعات مرتفعة.
- المنتجات ذات التقييمات المنخفضة جدًا لديها مبيعات منخفضة :**
لوحة المفاتيح وسماعات البلوتوث، ذات التقييمات العامة 1.93 و 1.92 على التوالي، سجلتا أدنى مستويات المبيعات بمجموع 30,847 جنيه و 60,300 جنيه.

الاقتراحات و الحلول



تعزيز المنتجات ذات التقييم العالي :

تقديم حملات تسويقية موجهة لتسليط الضوء على المنتجات ذات التقييم العالي، مثل الساعة الذكية

مراجعة نقاط الضعف التي تؤدي إلى انخفاض المبيعات بالرغم من التقييمات العالية

تحليل العوامل المؤثرة على المبيعات :

دراسة ما إذا كانت هناك عوامل أخرى (مثل السعر، والتوافر، والدعاية) تؤثر على المبيعات بغض النظر عن التقييم

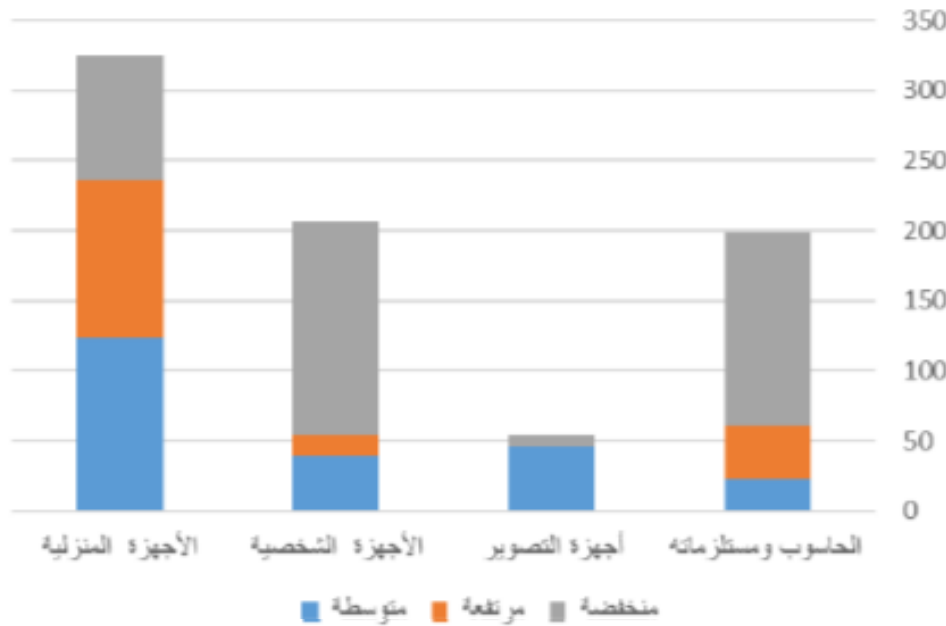
تحسين المنتجات ذات المبيعات العالية :

بالنسبة للمنتجات مثل التلفاز الذكي، التي تحقق مبيعات مرتفعة رغم التقييم المتوسط، ينبغي تحسين جودة المنتج أو تجربة العملاء لزيادة التقييم

تحفيز العملاء لتقييم المنتجات :

تشجيع العملاء على تقديم تقييمات بعد الشراء من خلال برامج ولاء أو خصومات على مشترياتهم القادمة

مالتي يؤثر على التقييم هل الفئة ام السعر؟



الملاحظات

السعر كعامل مؤثر :

الفئات منخفضة السعر تميل إلى تلقي عدد أعلى من التقييمات مقارنة بالفئات المرتفعة أو المتوسطة. على سبيل المثال الأجهزة الشخصية تلقت أعلى عدد من التقييمات (152 تقييمًا) في فئة السعر المنخفض الأجهزة المنزلية لديها توازن بين الفئات الثلاثة، ولكن الفئة المنخفضة تسجل تقييمات أقل نسبيًا

الفئة كعامل مؤثر :

الأجهزة المنزلية تحظى بأكثر عدد من التقييمات بشكل عام (325 تقييمًا)، ما يشير إلى أنها تلقى اهتمامًا أكبر من العملاء مقارنة بالفئات الأخرى أجهزة التصوير، على الرغم من كونها جزءًا من الفئات، تلقت أقل عدد من التقييمات (55 تقييمًا فقط)

الاقتراحات و الحلول



▲ تأثير السعر :

تشجيع العملاء على تقييم المنتجات المرتفعة السعر :

تقديم حوافز إضافية للعملاء الذين يشترون المنتجات ذات السعر المرتفع.
تسليط الضوء على جودة المنتجات ذات السعر المرتفع لتعزيز ثقة العملاء

▲ تأثير الفئة :

زيادة اهتمام العملاء بالفئات الأقل شعبية (مثل أجهزة التصوير) :

تحسين الحملات الإعلانية لرفع الوعي بهذه الفئات
تقديم عروض وخصومات لجذب العملاء لهذه المنتجات

لتواصل مع معد ومحلل التقرير

*Abdulrahman
Hussein*

Data Analyst



www.linkedin.com/in/abduhuya



00967-779-897-301



abdulrahman.hu.ya@gmail.com