

تحليل لأداء الشركة من شهر 8 لسنة 2024 الي شهر 5 لسنة 2025



هذا توزيع لاجمالي المبيعات الكلي واكثر العملاء شراء



Row Labels	ا	مجموع مبيعات كل عميل
محمد هاشم		2,217,258
مزرعة الطماطم		378,930
مزرعة الكانتلوب		322,820
الحج خميس		150,320
محل		144,472
الحج علي ملاوي		104,185
الحج خالد زباله		79,950
مصطفى عبد التواب		26,859
الحج وليد		14,460
ارض الحرجاوية		10,760
اخوات الحج نادر		10,680
Grand Total		3,460,694

هذا اتجاه مبيعات الشركة شهريا



اتجاه المبيعات الشهري الخاص بالمحل فقط وهو ما يساوي 144,427 جنيه



ملاحظة: مبيعات شهر اغسطس هي فقط اخر 10 ايام من الشهر وقت افتتاح الشركة

اجمالي اكثر المنتجات مبيعا بالنسبة للشركة

مبيعات كل منتج

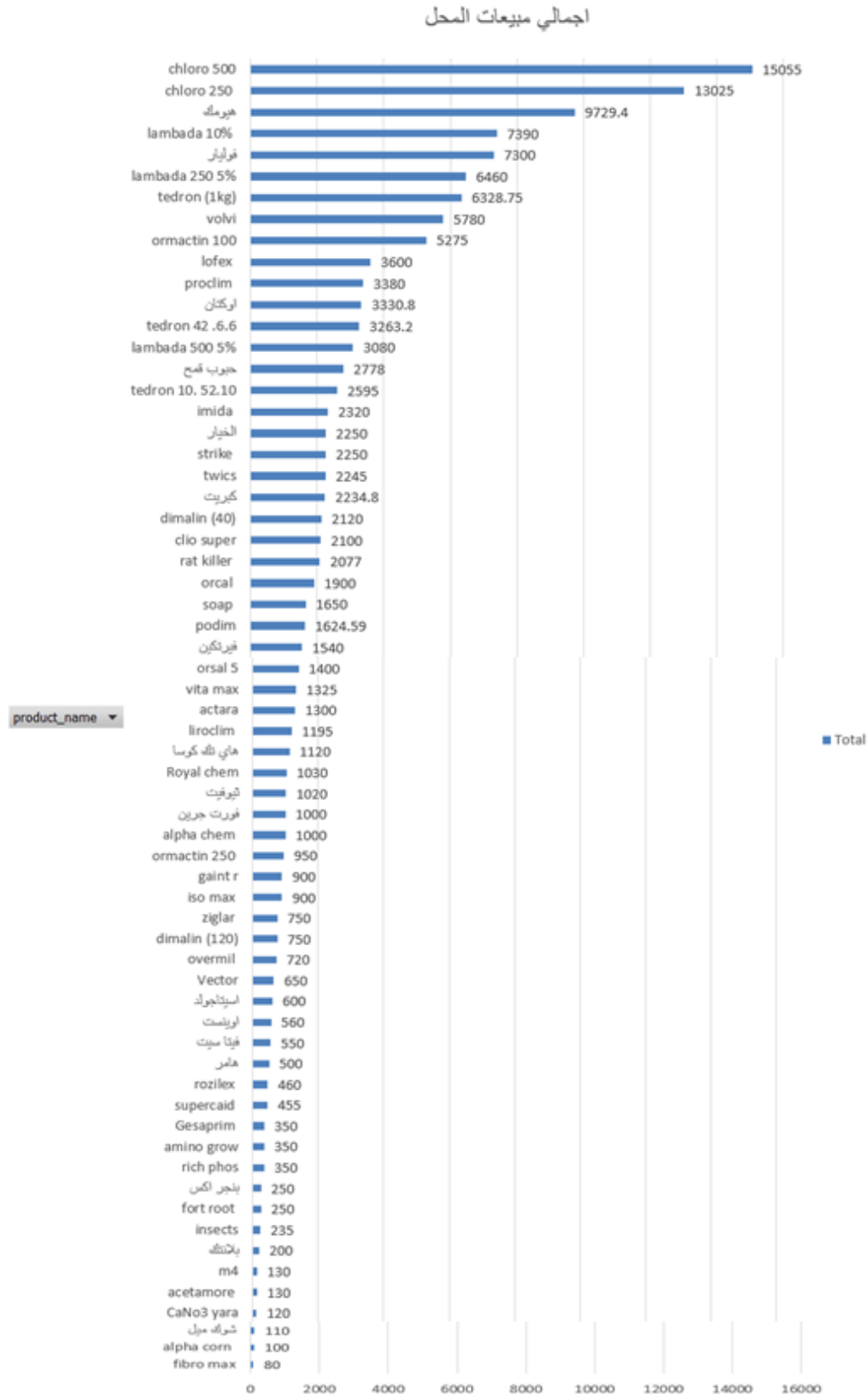
Row Labels	مبيعات كل منتج
orsal 20	228750
فريت فلاور 20	201565
max fert	193880
nitro star	163150
twics	137445
اميدور	114750
Vector	111570
volvi	109200
هبيومك	105329.4
هلبو سوبر	104000
ziglar	100615
strike	85650
orsal 5	80960
rich phos	79960
اوكتان	73125.8
فلورا	68250
alpha chem	67050
copprim	60990
يوربا	58600
ماجيك سترات	58000
caNo3	55750
podim	54634.59
ثيوفيت	54284
chloro 500	50205
lambada 500 5%	49230
cyto mg	47520
Royal chem	42780

fort root	41950
m4	40330
iso max	40300
lambada 250 5%	38660
هامر	37040
ormactin 100	34555
liroclim	33695
high bloom	33540
chloro 250	31390
vita max	30725
amino grow	29310
soap	28250
orcal	26080
tedron (1kg)	24428.75
زيت نباتي	24000
amino rich L	19100
clio super	17200
حمض الفوسفوريك	17000
tedron 42 .6.6	16813.2
gaint r	15600
mgNo3	15400
vita max 500	14700
lofex	13750
oil(L)	13500
فوليار	13300
Vertcan	13200
az	11600

imida	11570
بنجر اكس	11460
profert	11400
rozilex	10960
zn	10500
سالتوكال	10500
tedron 10. 52.10	10245
lambada 10%	10140
فيوران	9480
فورت جرين	9070
amino rich 500	8200
Gesaprim	7950
فريت فلاور 5	7400
fure anora (500)	6888
pomo flor (500)	6600
تفراس	6000
power size (500)	5880
dimalin (120)	5350
stro k (L)	4800
fure anora (250)	4650
pomo flor (250)	4500
ارب كالسيوم	4400
CaNo3 yara	4280
power size (250)	3720
concept k (500)	3600
proclim	3380
فيرنكين	2980

concept k (L)	2880
حبوب قمح	2778
بلاتنك	2300
الخيار	2250
كبريت	2234.8
dimalin (40)	2120
rat killer	2077
fe	2075
بيتا	1800
ormactin 250	1400
actara	1300
mn	1225
اسيتاجولد	1200
overmil	1120
هاي تك كوسا	1120
فوستيل بلس	1100
اوينست	1040
فيتا سيت	550
acetamore	530
supercaid	455
insects	235
alpha corn	150
شوك ميل	110
fibro max	80

اكثر المنتجات مبيعات الخاصه بالمحل فقط



بعض الملاحظات خلال الشهرين الماضيين:

-وجود نقص في المحل في بعض البذور مثل السمسّم والذره الاكثر طلبا الفترة الماضية

-زيادة طلب علي منتج حبوب القمح وهذا سيظهر من خلال المخطط البياني القادم وكانت اكثرها مبيعا في شهر مايو بالرغم من انه كانت متوفر في اول 10 ايام فقط



بعض الاقتراحات لتحسين أداء الشركة مستقبلاً:

تحليل المنتجات الأكثر مبيعاً والأعلى ربحية:

- يُنصح بإجراء تحليل يعتمد على هامش الربح، وليس فقط الكميات المباعة، وذلك عبر تضمين تكلفة المنتج الفعلية لكل وحدة. هذا يساعد في:
- التعرف على المنتجات ضعيفة العائدز
- إلغاء المنتجات منخفضة الربح أو إيجاد بدائل ذات ربحية أعلى.

تصنيف المنتجات حسب الفئة الزراعية:

- من المفيد تصنيف المنتجات إلى فئات (مثل: مغذيات – مبيدات فطرية – مبيدات حشرية – بذور... إلخ)، مما يسهل
- تتبع أداء كل فئة على حدة.
- معرفة الفئات الأعلى مبيعاً وربحاً.
- اتخاذ قرارات استراتيجية في المخزون والتسويق.

تتبع الطلبات الموسمية للعملاء:

- إنشاء ملف منفصل لتسجيل المنتجات التي يطلبها العملاء بشكل متكرر (حتى لو غير متوفرة) واستخدام هذه البيانات في:
- بناء خطة سنوية استباقية للمخزون.
- توقع المواسم الزراعية والطلب المرتبط بها.

مقارنة الأداء سنويًا:

- بمجرد توفر بيانات لسنة كاملة سابقة، يجب إجراء مقارنة شهرية وسنوية لمعرفة:
- مدى نمو الأرباح أو تراجعها.
- تقييم أثر القرارات السابقة على المبيعات.

تحليل الأداء حسب المنطقة الجغرافية (إن توفرت):

- لو كانت هناك بيانات لموقع العملاء، يمكن تحديد المناطق الأعلى طلبًا أو الأقل مبيعًا وتوجيه حملات تسويق ذكية