

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

اجمالي مبيعات الشركة

\$3,460,696

هذا توزيع لأجمالي المبيعات الكلي واكثر العملاء شراء



هذا اتجاه مبيعات الشركة شهرياً



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



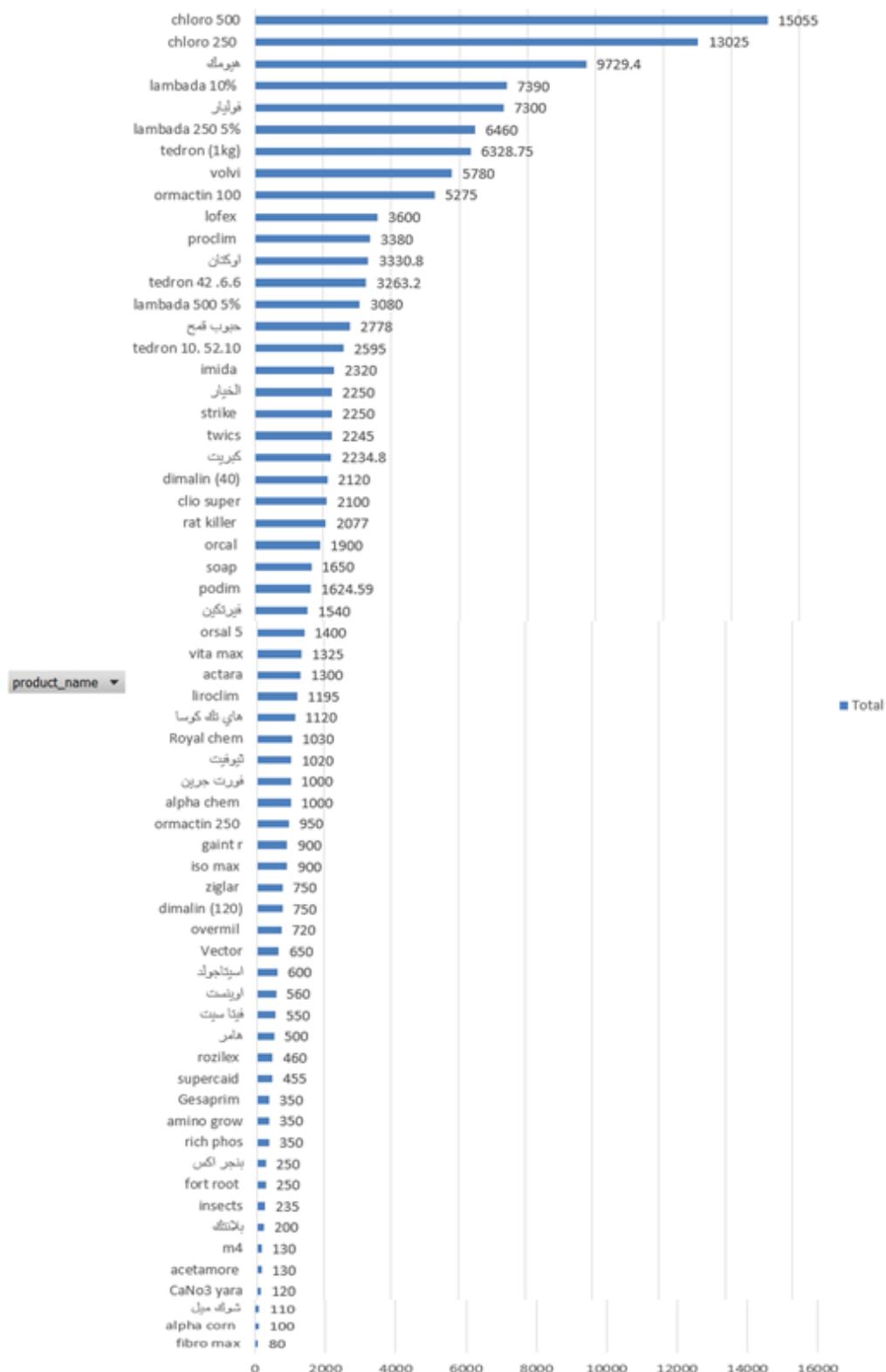
ملاحظة: مبيعات شهر اغسطس هي فقط اخر 10 ايام من الشهر وقت افتتاح الشركة

اجمالي اكثر المنتجات مبيعاً بالنسبة للشركة

Row Labels	مبيعات كل منتج						
orsal 20	228750	fort root	41950	imida	11570	concept k (L)	2880
فيرت فلاور 20	201565	m4	40330	بنجر اكس	11460	حبوب قمح	2778
max fert	193880	iso max	40300	profert	11400	بلاتنك	2300
nitro star	163150	lambada 250 5%	38660	rozilex	10960	الخيار	2250
twics	137445	هامر	37040	zn	10500	كيريت	2234.8
اميدور	114750	ormactin 100	34555	سالمتو كال	10500	dimalin (40)	2120
Vector	111570	liroclim	33695	tedron 10. 52.10	10245	rat killer	2077
volvi	109200	high bloom	33540	lambada 10%	10140	fe	2075
هيومك	105329.4	chloro 250	31390	فيوران	9480	بيتا	1800
هليو سوبر	104000	vita max	30725	فورت جرين	9070	ormactin 250	1400
ziglar	100615	amino grow	29310	amino rich 500	8200	actara	1300
strike	85650	soap	28250	Gesaprim	7950	mn	1225
orsal 5	80960	orcal	26080	فيرت فلاور 5	7400	اسينجلولد	1200
rich phos	79960	tedron (1kg)	24428.75	fure anora (500)	6888	overmil	1120
اوكتان	73125.8	زيت نباتي	24000	pomo flor (500)	6600	هاي تك كوسا	1120
فلورا	68250	amino rich L	19100	تفراس	6000	فوستيل بلس	1100
alpha chem	67050	clio super	17200	power size (500)	5880	اوينست	1040
copprom	60990	حمض الفوسفوريك	17000	dimalin (120)	5350	فيينا سيت	550
بورا	58600	tedron 42 .6.6	16813.2	stro k (L)	4800	acetamore	530
ماجيك سرات	58000	gaint r	15600	fure anora (250)	4650	supercaid	455
caNo3	55750	mgNo3	15400	pomo flor (250)	4500	insects	235
podim	54634.59	vita max 500	14700	ارب كالسيوم	4400	alpha corn	150
ثوفيت	54284	lofex	13750	CaNo3 yara	4280	شوك ميل	110
chloro 500	50205	oil(L)	13500	power size (250)	3720	fibro max	80
lambada 500 5%	49230	فوليار	13300	concept k (500)	3600		
cyto mg	47520	Vertcan	13200	proclim	3380		
Royal chem	42780	az	11600	فيريتكين	2980		

اكثر المنتجات مبيعات الخاصه بالمحل فقط

اجمالي مبيعات المحل



بعض الملاحظات خلال الشهرين الماضيين:

-وجود نقص في المحل في بعض البدور مثل السمسم والذرة الأكثر طلباً لفترة الماضية

-زيادة طلب على منتج حبوب القمح وهذا ينبع من خلال المخطط البياني القادم وكانت أكثرها مبيعاً في شهر مايو بالرغم من أنه كانت متوفراً في أول 10 أيام 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 العائد
- 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 ... الخ)، مما يسهل تتبع أداء كل فئة على حدة.
- معرفة الفئات الأعلى مبيعاً وربحًا.
- اتخاذ قرارات استراتيجية في المخزون والتسويق.

تبع 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.
- تقدير أثر القرارات السابقة على المبيعات.

تحليل الأداء حسب المنطقة الجغرافية (إن تتوفرت):

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