***I. Hiệu suất giao hàng (Delivery Performance Analysis) DONE***

1. Số lần giao hàng đã hoàn thành

- Tổng số đơn hàng đã được giao theo năm, theo quy và theo tháng

2. Phân bố thời gian giao hàng

3. Tỉ lệ giao hàng đúng hạn

4. Nếu có giao hàng muộn thì muộn bao lâu? Tỉ lệ bao nhiêu?

5. Điểm đánh giá trung bình cho các đơn hàng – giao đúng giờ và giao muộn?

6. Tỉ lệ gửi hàng chậm của người bán

7. Top 10 người bán có tỉ lệ gửi hàng muộn cao nhất

8. Chi phí giao hàng trung bình dựa trên khoảng cách

= Tổng tiền giao hàng / Khoảng cách

***II. Phân tích khách hàng***

1. Điểm đánh giá nào được nhiều người đánh giá nhất?

Tỷ lệ khách hàng rời bỏ bao nhiêu?

2. Tỷ lệ khách hàng hài lòng với sản phẩm, và không hài lòng?( hài lòng từ 3 sao trở lên)

3. Khu vực nào có tỉ lệ khách hàng rời bỏ cao?

4. Khách hàng ưa thích, hay dùng phương thức nào trong thanh toán? Tại sao?

5. Phân tích RFM: Sẽ có 3 câu hỏi cần trả lời:

- Trung bình bao lâu khách hàng sẽ mua lại hàng trên sàn?

- Họ thường mua trong khoảng thời gian nào trong ngày? Thời điểm nào có số lượng mua hàng cao trong năm? <Khoảng thời gian có tần suất mua hàng cao nhất?>

- Trung bình khách hàng sẽ chi bao nhiêu trong 1 tuần / 1 tháng / 1 năm cho việc mua hàng?

***III. Phân tích sản phẩm***

1. Top 10 sản phẩm *(có thể sử dụng category\_product*) được khách hàng đánh giá cao nhất / thấp nhẩt là gi?

2. Top 10 sản phẩm *(có thể sử dụng category\_product*) có tỉ lệ khách hàng rời bỏ cao nhất?

3. Những sản phẩm nào đem lại nguồn doanh thu cao?

4. Khu vực nào có số lượng sản phẩm bán chạy nhất?

5. Những khu vực nào có doanh thu cao nhất?

***IV. Dự báo Doanh thu***