

FINAL PROJECT

POWER BI MODULE
K15 HOÀNG CÔNG ĐỊNH

ADVENTUREWORKS

CUSTOMER SEGMENTATION & PROFILING

TABLE OF CONTENT

1. INSIGHTS

- 1.1. OVERVIEW
- 1.2. INDIVIDUAL CUSTOMERS
- 1.3. RESELLER CUSTOMERS
- 1.4. PRODUCT ANALYSIS

2. RECOMMENDATIONS

1.1. OVERVIEW

Giai đoạn 31/05/2011 - 30/06/2014:



ORDER SUCCESS RATE

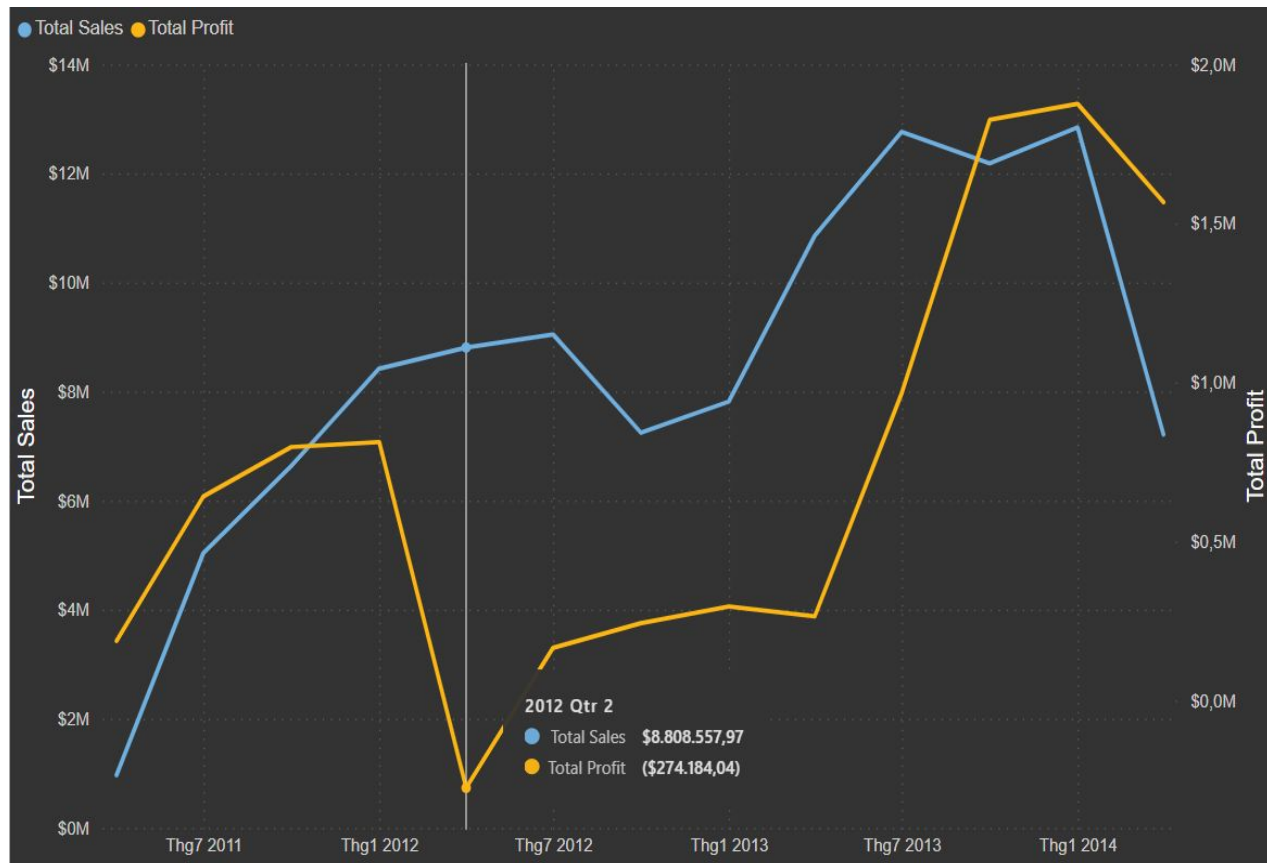
100,00%

100% ĐƠN HÀNG THÀNH CÔNG!!

+ Doanh thu, lợi nhuận qua từng quý đều có **xu hướng tăng**

+ Có một thời gian (Q2 2012) lợi nhuận suy giảm **xuống mức âm**

+ Q2 2014 doanh thu, lợi nhuận **sụt giảm mạnh**



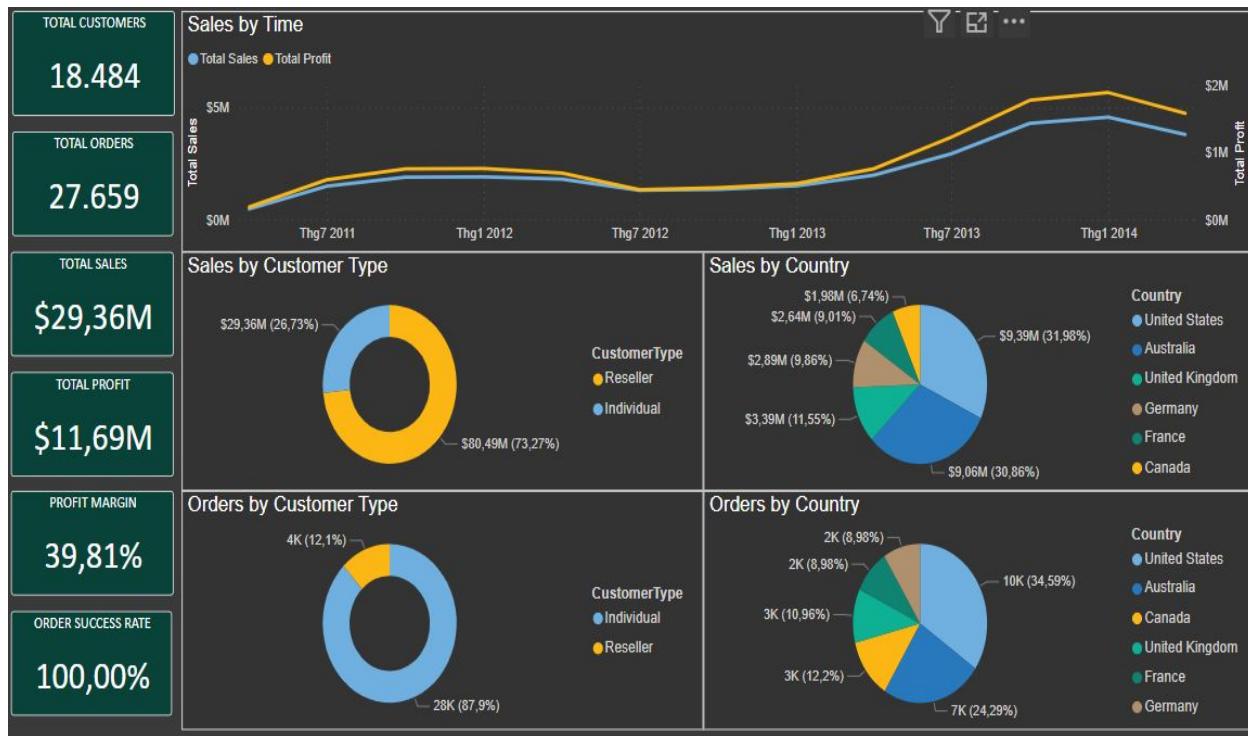
Khách hàng cá nhân:

+ Doanh thu ít hơn

+ Profit nhiều hơn

+ Order nhiều hơn

+ Doanh thu, lợi nhuận
đều tăng



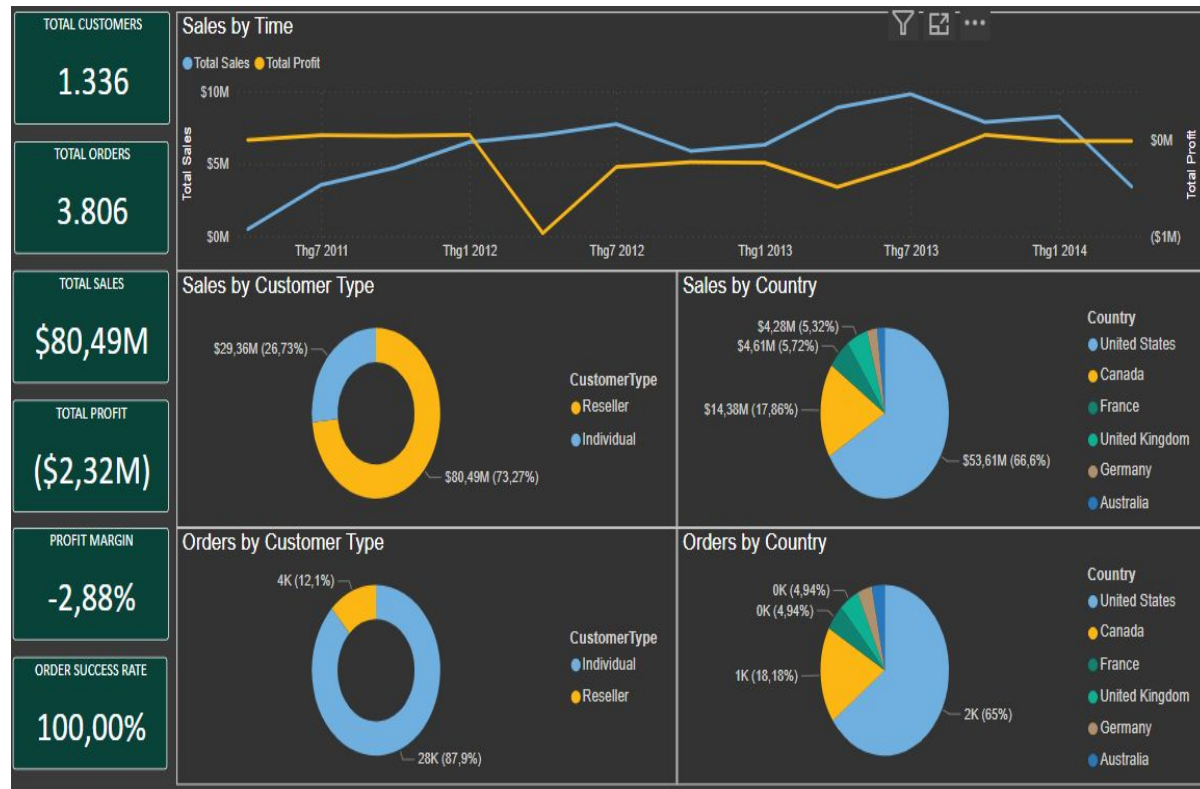
Khách hàng đại lý:

+ Doanh thu **cực nhiều**

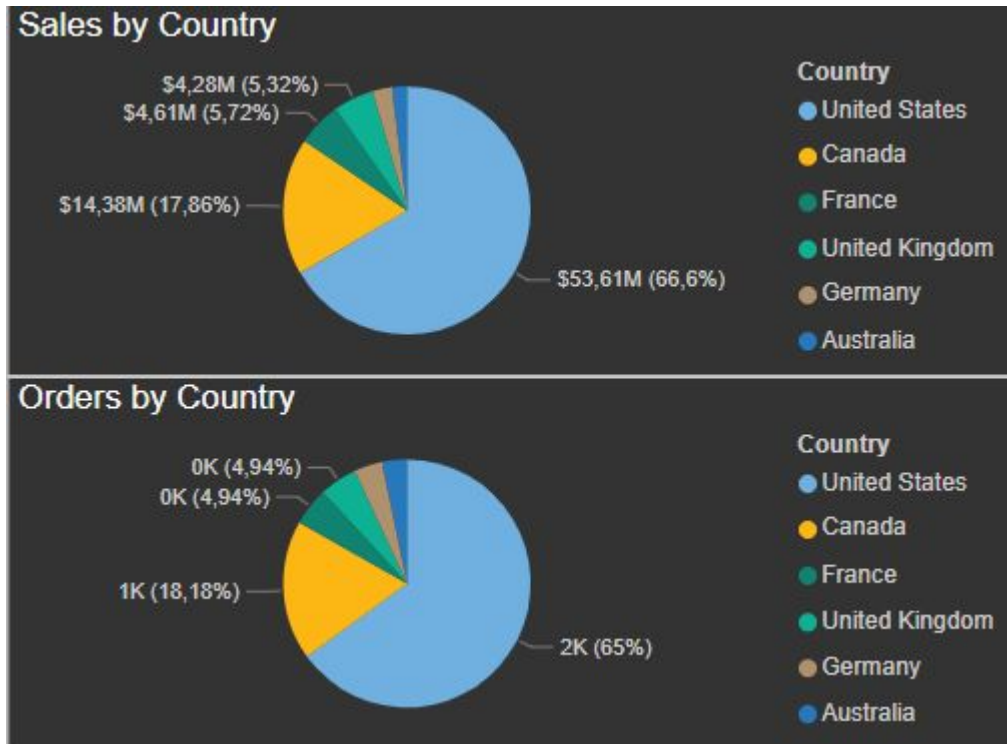
+ Order ít hơn

+ Lợi nhuận **âm**

+ Doanh thu, lợi nhuận
bất ổn

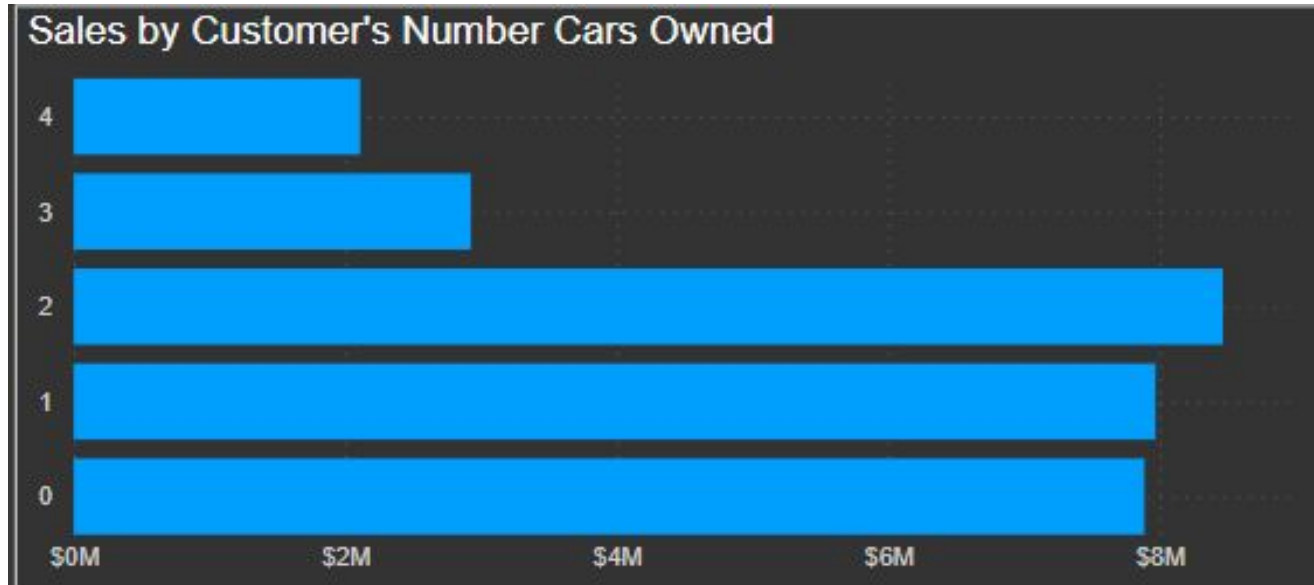


Mỹ, Canada là thị trường lớn nhất

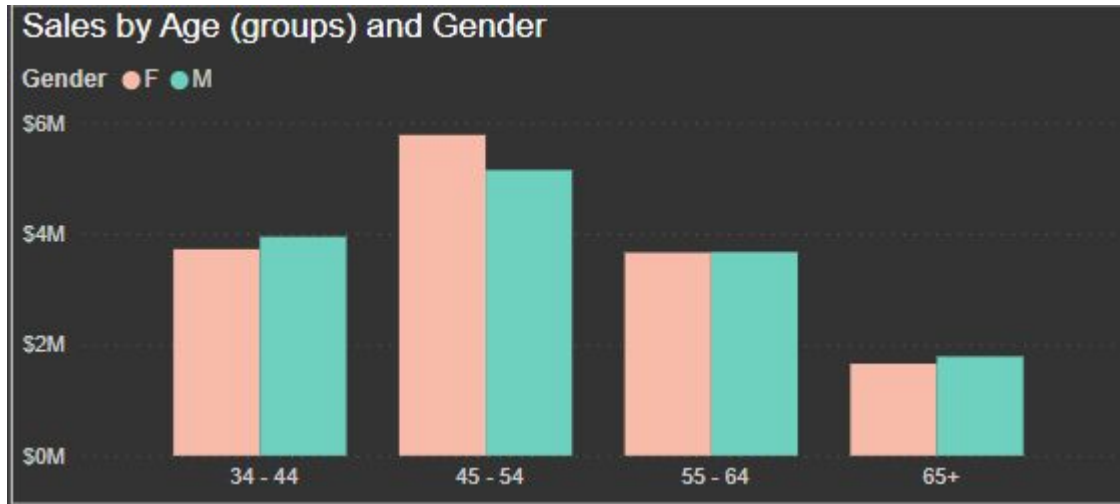


1.2. INDIVIDUAL CUSTOMER

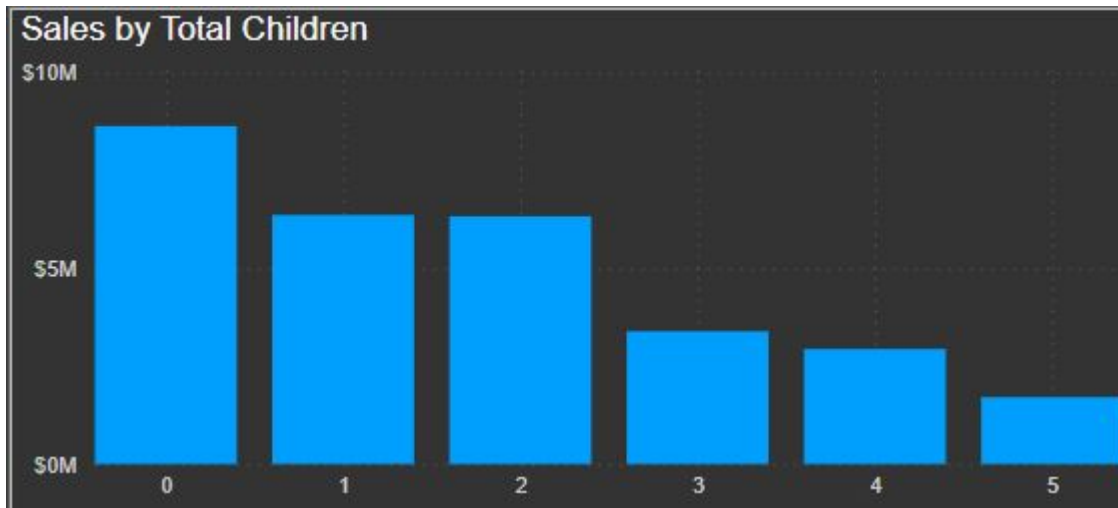
Người có 2 ô tô trở xuống mua nhiều nhất...



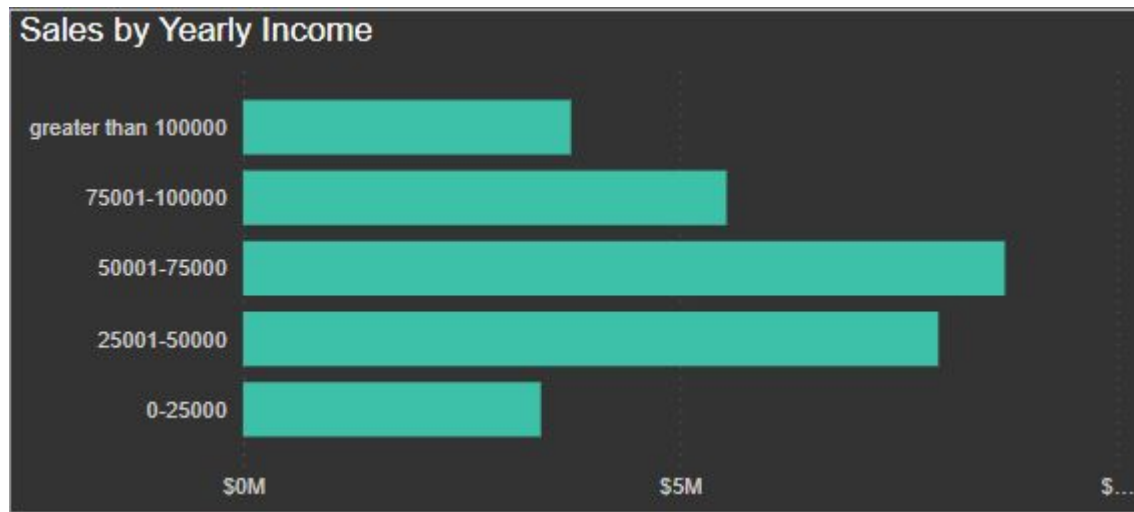
Các cô chú trung niên 45 - 54 mua nhiều nhất...



Người có 2 con trở xuống mua nhiều nhất...



Người có thu nhập trung bình đến khá (25000 - 75000 USD/năm) cũng mua nhiều nhất.



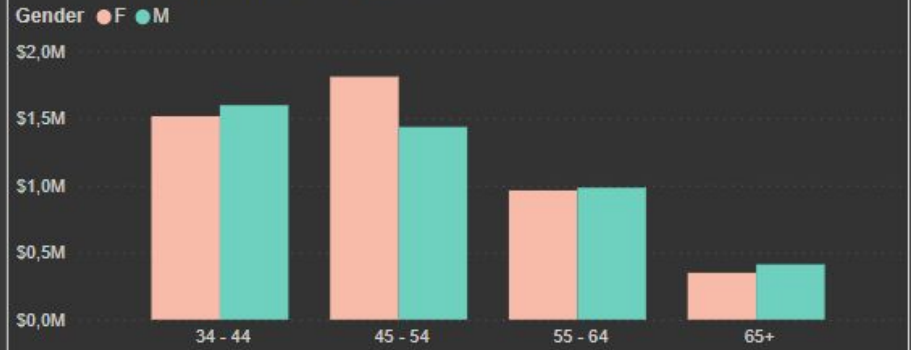
Có một vài sự khác biệt nho nhỏ theo khu vực...

Australia: người có 1 - 2 ô tô, thu nhập 75-100K/năm, không có con sẽ mua nhiều nhất...

Sales by Customer's Number Cars Owned



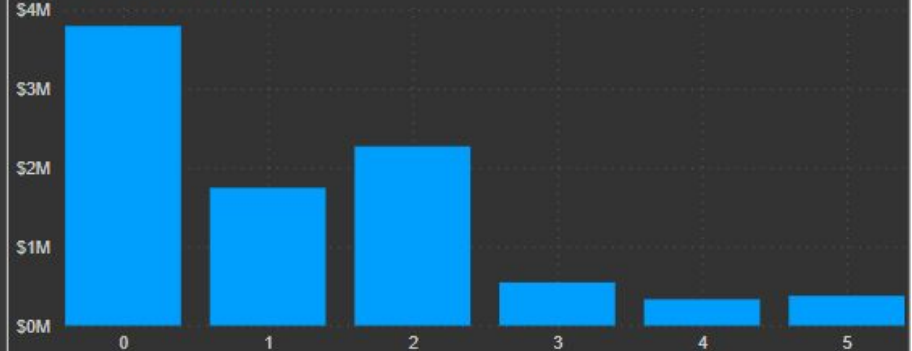
Sales by Age (groups) and Gender



Sales by Yearly Income

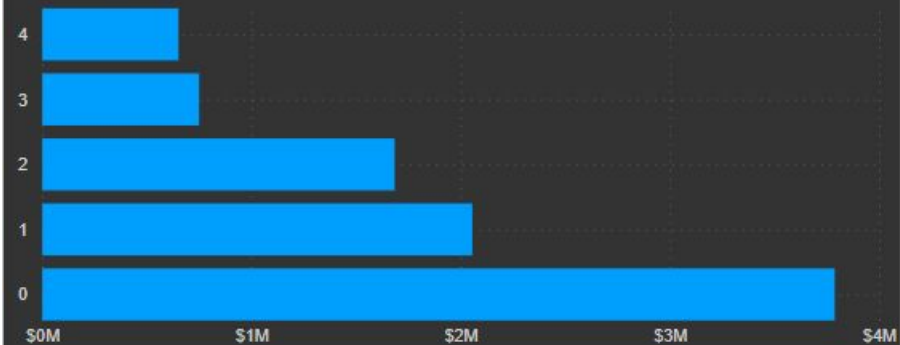


Sales by Total Children



Anh, Pháp, Đức: Người không có ô tô, thu nhập dưới 50K/năm mua nhiều nhất, càng ít con càng mua nhiều

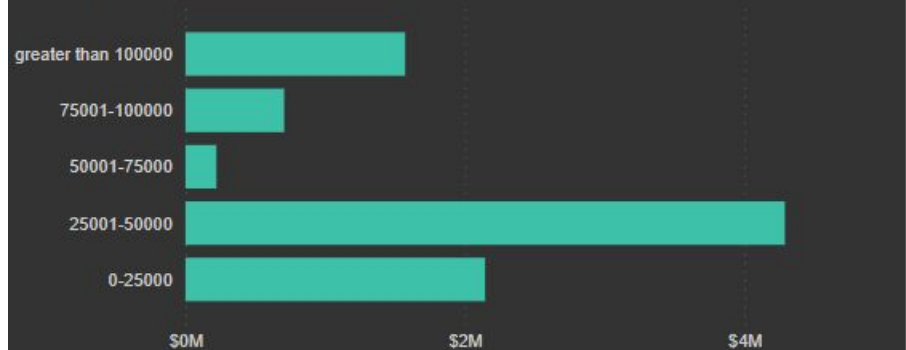
Sales by Customer's Number Cars Owned



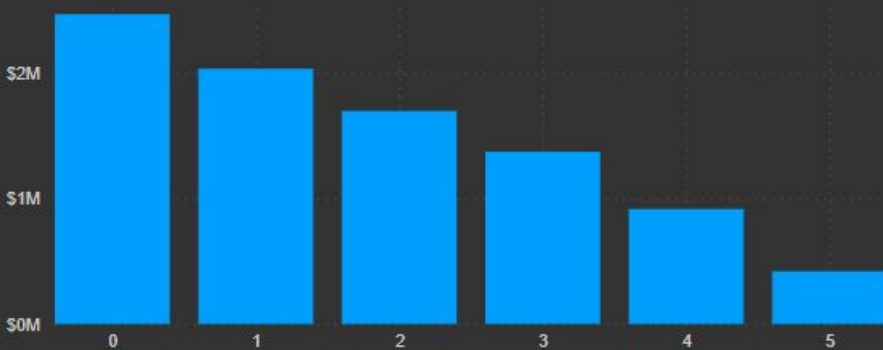
Sales by Age (groups) and Gender



Sales by Yearly Income



Sales by Total Children



1.3. RESELLER CUSTOMERS

TOP 20 TOTAL RESELLER
SALES %

13,46%

TOP 20 TOTAL RESELLER
PROFIT %

21,26%

WORST 20 TOTAL RESELLER
SALES %

16,00%

WORST 20 TOTAL RESELLER
SALES %

48,12%

Top 20 đại lý lợi nhuận cao nhất:

- + Góp 13.46% doanh thu nhóm đại lý
- + Gánh 21.26% khoản lỗ của nhóm đại lý

Top 20 đại lý lỗ nhiều nhất:

- + Góp 16% doanh thu nhóm đại lý
- + Tạo ra 48.12% khoản lỗ của nhóm đại lý

Top 3 đại lý:

+ Top Sports Supply

+ Permanent Finish
Product

+ Brakes and Gears

TOP 20 BEST PROFITABLE RESELLER

Name	Total Sales	Total Profit	Profit Margin
Top Sports Supply	\$602.559,89	\$38.696,43	6,42%
Permanent Finish Products	\$577.089,57	\$38.671,12	6,70%
Brakes and Gears	\$877.107,19	\$38.042,24	4,34%
Latest Sports Equipment	\$724.299,64	\$37.916,96	5,23%
Registered Cycle Store	\$580.222,33	\$35.848,98	6,18%
Great Bikes	\$700.803,79	\$33.670,45	4,80%
Closeout Boutique	\$536.546,12	\$33.346,35	6,22%
Field Trip Store	\$671.618,03	\$32.627,68	4,86%
Extraordinary Bike Works	\$418.436,53	\$31.723,77	7,58%
The Gear Store	\$618.616,13	\$30.727,20	4,97%
Resale Services	\$492.362,76	\$30.488,80	6,19%
Safe Cycles Shop	\$443.316,11	\$30.047,47	6,78%
Metropolitan Bicycle Supply	\$559.620,95	\$29.278,58	5,23%
Leather Seat Factory	\$472.819,05	\$28.908,87	6,11%
Original Bicycle Supply Company	\$416.653,48	\$28.208,47	6,77%
Real Sporting Goods	\$399.011,95	\$27.658,36	6,93%
Rural Cycle Emporium	\$443.861,82	\$27.476,72	6,19%
Better Bike Shop	\$422.706,60	\$26.053,70	6,16%
eCommerce Bikes	\$446.013,54	\$23.103,21	5,18%
Sturdy Toys	\$427.890,84	\$22.998,45	5,37%
Total	\$10.831.556,32	\$625.493,81	5,77%

Top 3 đại lý từ dưới lên:

+ Westside Plaza

+ Outdoor Equipment
Store

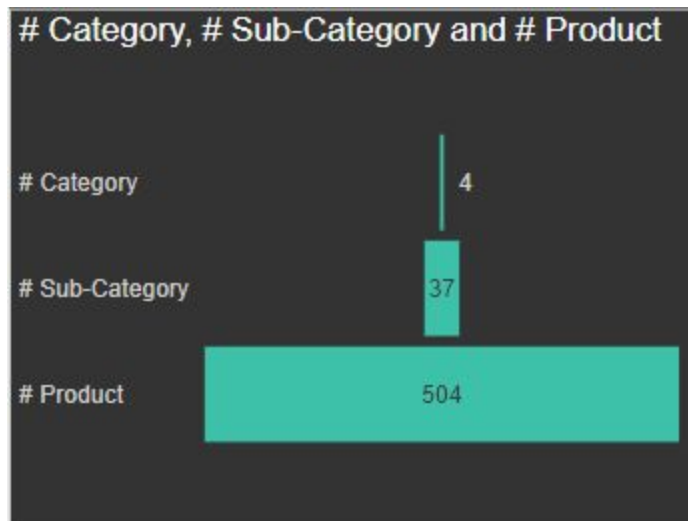
+ Retail Mall

TOP 20 WORST PROFITABLE RESELLER

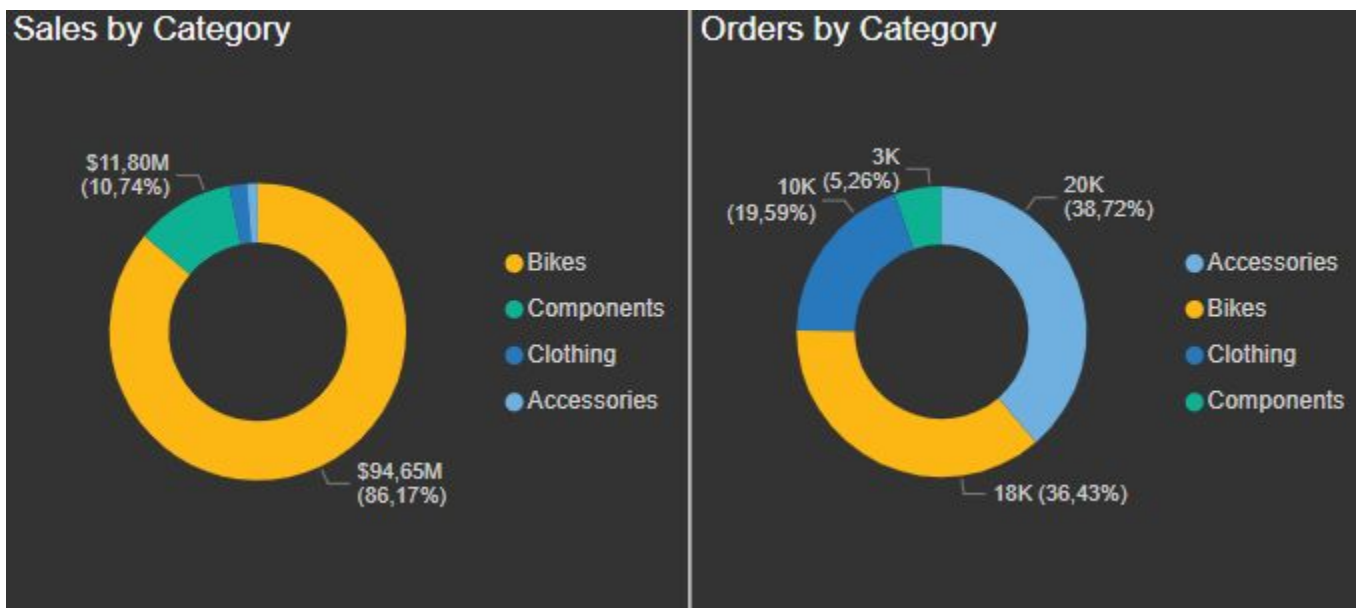
Name	Total Sales	Total Profit	Profit Margin
Westside Plaza	\$534.956,28	(\$73.315,55)	-13,70%
Outdoor Equipment Store	\$746.317,53	(\$67.828,49)	-9,09%
Retail Mall	\$799.277,90	(\$65.776,97)	-8,23%
Fitness Toy Store	\$727.272,65	(\$63.705,35)	-8,76%
Excellent Riding Supplies	\$853.849,18	(\$63.507,64)	-7,44%
Totes & Baskets Company	\$816.755,58	(\$60.114,74)	-7,36%
Health Spa, Limited	\$730.798,71	(\$59.331,01)	-8,12%
Eastside Department Store	\$636.226,47	(\$59.152,48)	-9,30%
First Bike Store	\$711.864,76	(\$56.391,11)	-7,92%
Corner Bicycle Supply	\$787.773,04	(\$55.915,38)	-7,10%
Golf and Cycle Store	\$585.516,43	(\$55.256,66)	-9,44%
Farthermost Bike Shop	\$693.502,49	(\$53.011,31)	-7,64%
Metropolitan Equipment	\$643.745,90	(\$51.646,62)	-8,02%
Thorough Parts and Repair Services	\$740.985,83	(\$49.161,78)	-6,63%
Modular Cycle Systems	\$586.524,95	(\$48.733,45)	-8,31%
Perfect Toys	\$391.040,59	(\$47.414,38)	-12,13%
Reasonable Bicycle Sales	\$572.035,11	(\$46.830,08)	-8,19%
Sheet Metal Manufacturing	\$617.340,46	(\$46.361,09)	-7,51%
Camping and Sports Store	\$343.349,78	(\$45.765,52)	-13,33%
Rally Master Company Inc	\$355.141,98	(\$45.319,38)	-12,76%
Total	\$12.874.275,62	(\$1.114.539,01)	-8,66%

1.4. PRODUCT SALES ANALYSIS

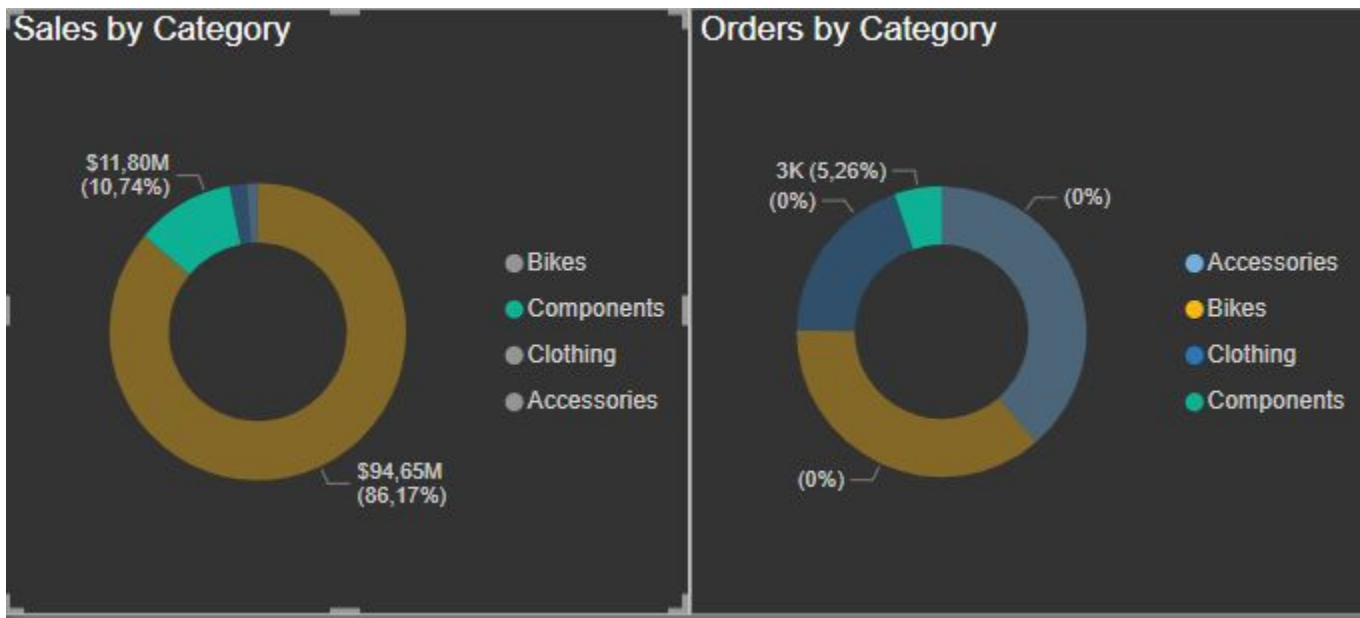
504 Sản phẩm; 37 Tiểu mục; 4 nhóm chính



Xe đạp là nhóm sản phẩm chủ lực



Nhóm linh kiện (component) đứng thứ 2



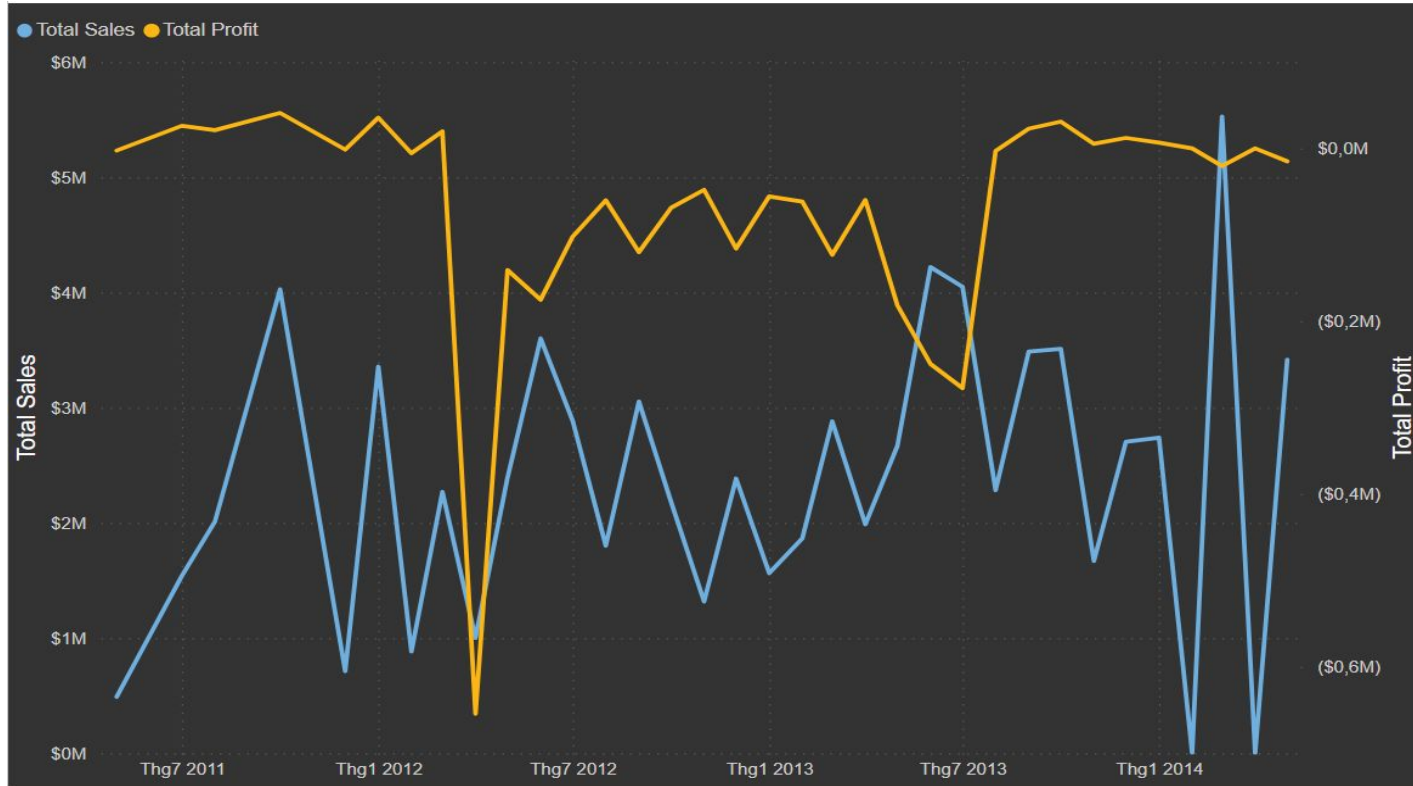
+ Top 20 sản phẩm doanh thu cao nhất: đều là xe đạp (xe địa hình, xe đường bộ, xe dài ngày)

+ Doanh thu của 20 sản phẩm trên chiếm 42.9% tổng doanh thu cả công ty

Name	Total Order	Total Sales	%Sales
Mountain-200 Black, 38	1.252	\$4.400.592,80	4,01%
Mountain-200 Black, 42	1.177	\$4.009.494,76	3,65%
Mountain-200 Silver, 38	1.094	\$3.693.678,03	3,36%
Mountain-200 Silver, 42	1.040	\$3.438.478,86	3,13%
Mountain-200 Silver, 46	1.054	\$3.434.256,94	3,13%
Mountain-200 Black, 46	1.059	\$3.309.673,22	3,01%
Road-250 Black, 44	705	\$2.516.857,31	2,29%
Road-250 Black, 48	712	\$2.347.655,95	2,14%
Road-250 Black, 52	667	\$2.012.447,78	1,83%
Road-150 Red, 56	475	\$1.847.818,63	1,68%
Road-350-W Yellow, 48	566	\$1.774.883,56	1,62%
Road-150 Red, 62	470	\$1.769.096,69	1,61%
Touring-1000 Blue, 60	439	\$1.721.242,51	1,57%
Road-350-W Yellow, 40	573	\$1.657.198,18	1,51%
Road-250 Red, 58	526	\$1.587.008,18	1,44%
Touring-1000 Blue, 46	442	\$1.586.953,57	1,44%
Road-150 Red, 48	409	\$1.540.803,06	1,40%
Touring-1000 Yellow, 60	433	\$1.518.133,10	1,38%
Road-250 Black, 58	486	\$1.506.377,63	1,37%
Road-250 Red, 44	364	\$1.448.122,48	1,32%
Total	9.235	\$47.120.773,25	42,90%

2. RECOMMENDATION

1. Khi đại lý chuẩn bị đặt đơn hàng mới, hãy cẩn thận...



2.1. Nhóm khách hàng cá nhân tốt nhất là...

1. Bắc Mỹ

Độ tuổi 45 - 54

Có ≤ 2 ô tô

Thu nhập 25-75K USD/năm

Có ≤ 2 con

2. Châu Âu

Độ tuổi 45 - 54

Không có ô tô

Thu nhập ≤ 50 K USD/năm

Có ≤ 2 con



2.2. Những khách hàng đại lý nên phát triển quan hệ lâu dài:

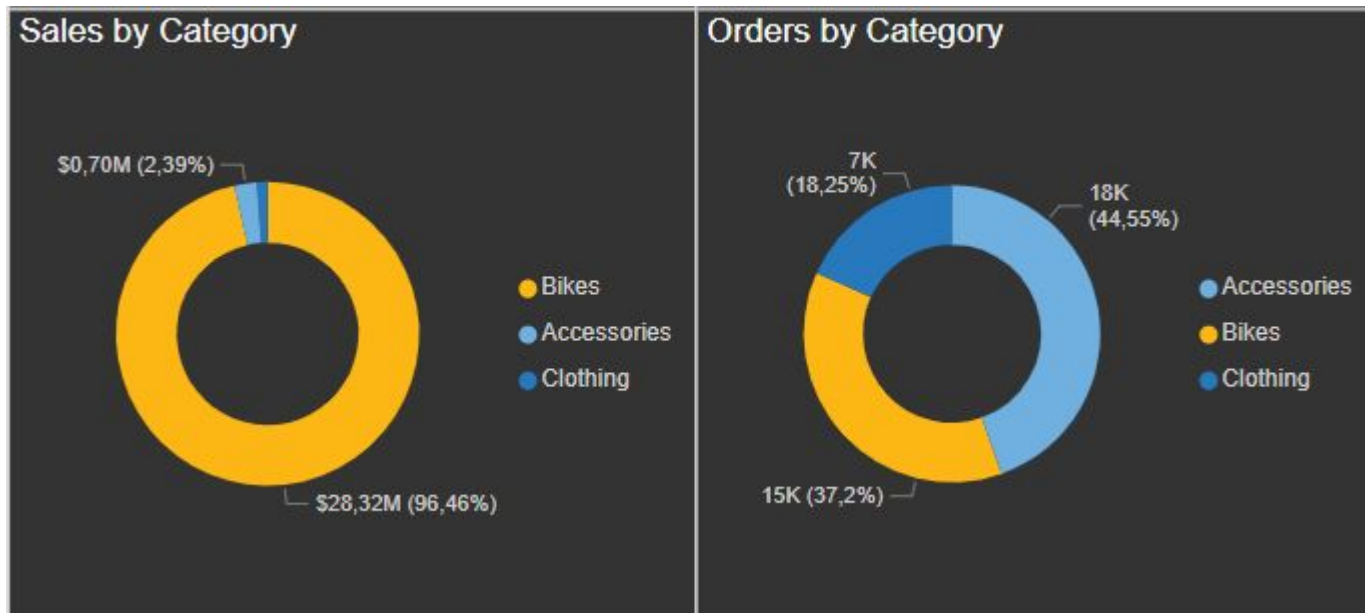
- + Top Sports Supply
- + Permanent Finish Product
- + Brakes and Gears
- + Những cái tên khác có doanh thu $\geq 399K$ USD/năm và profit margin $> 4\%$ trong 3 năm hợp tác

3. Những vấn đề khách hàng gặp phải là gì?

Chưa có vấn đề gì, bởi các đơn hàng đều thành công 100% mà.

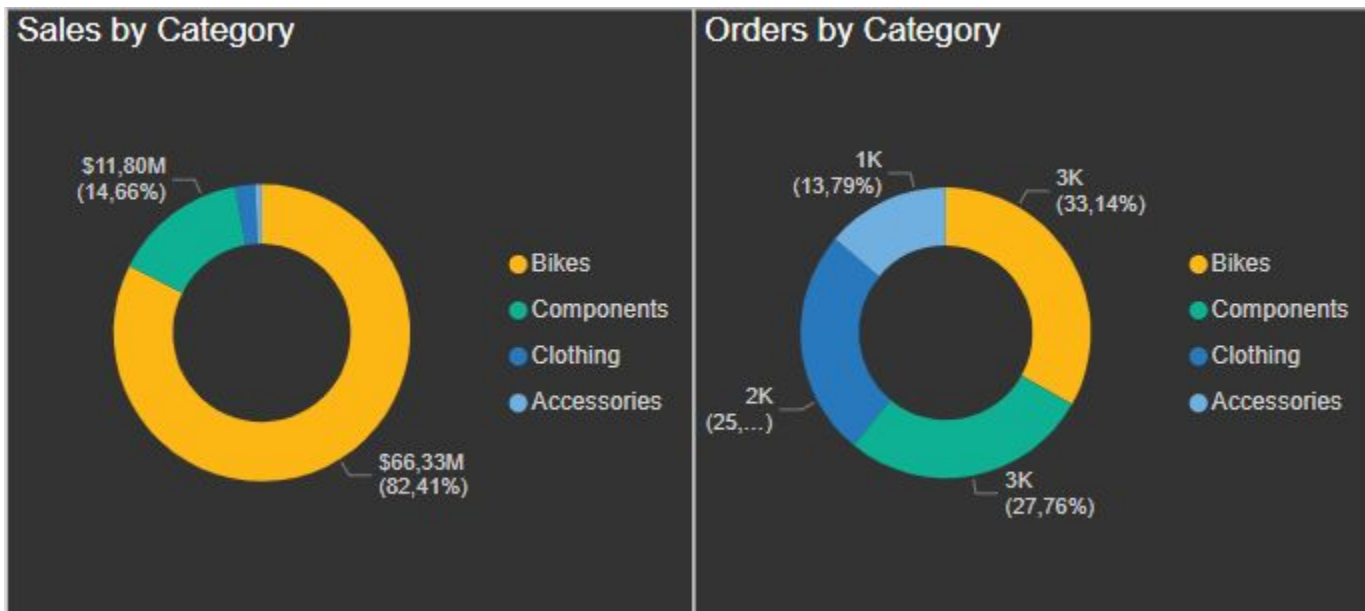
4. Khách hàng đang mua sản phẩm gì? Ở mức nào?

Khách hàng cá nhân mua rất nhiều xe đạp



4. Khách hàng đang mua sản phẩm gì? Ở mức nào?

Khách hàng đại lý ngoài mua nhiều xe đạp, còn mua linh kiện



THANK YOU!