

Dataset: Global Superstore Sales

Giới thiệu chung về dataset

Dataset lưu thông tin sales của một số sản phẩm của một công ty trên toàn thế giới

Gồm 3 bảng dữ liệu:

- Orders: fact order
- People: thông tin của salesperson
- Returns: thông tin doanh thu của từng order

Đề bài

Senior manager muốn nhìn thấy thông tin về tình hình kinh doanh để đưa ra chiến lược mở rộng thị trường và quyết định lựa chọn sản phẩm chiến lược.

Metadata

<i>Field</i>	<i>Meaning</i>
Order ID	id của order
Order Date	ngày order được tạo
Ship Date	ngày hàng được ship
Ship Mode	loại/ gói vận chuyển
Customer ID	id của khách hàng
Customer Name	tên khách hàng
Segment	phân loại khách hàng
City	thành phố
State	bang
Country	quốc gia
Postal Code	mã bưu chính
Market	thị trường

<i>Field</i>	<i>Meaning</i>
Region	vùng/ miền
Product ID	id của sản phẩm
Category	phân loại sản phẩm
Sub-Category	phân loại sản phẩm chi tiết
Product Name	tên sản phẩm
Sales	doanh thu
Quantity	số lượng
Discount	% giảm giá
Profit	lợi nhuận
Shipping Cost	phí vận chuyển
Order Priority	mức độ ưu tiên của đơn hàng

DESIGN THINKING

	Process	Detail
Step 1 - Empathize	Tìm hiểu dataset	<ul style="list-style-type: none"> - Dimension: Thông tin về Customers (ID, Name, Segment), Order (ID, Date, Location, Market/Region, Product Name, ID, Category, Sub-Category, Priority)... - Measure: Sales, Quantity, Profit, Discount,...
	Đặt và trả lời các câu hỏi	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo dữ liệu này dành cho ai? Senior Managers - Mục đích của báo cáo là gì? Thông tin về tình hình kinh doanh - Mong muốn của người xem báo cáo? Đưa ra chiến lược mở rộng thị trường Lựa chọn sản phẩm chiến lược
	Đánh giá và làm sạch dataset	<ul style="list-style-type: none"> - Thực hiện Clean Data trong Power Query - Bảng People, cột Region hiện tại có một số region như Central, North, South chưa được phân loại Market, có thể dự đoán do thiếu data
Step 2 - Define	Xác định key goal	- Sales, Profit, Profit Margin
	Trả lời những câu hỏi quan trọng	<ul style="list-style-type: none"> - Theo dõi các chỉ số Sales, Profit, Profit Margin: <ul style="list-style-type: none"> + theo từng Category, sub-Category + theo Segment customer + theo Market, Region + theo thời gian, mùa vụ
	Ranking	<ul style="list-style-type: none"> - top Product, region theo Sales, Profit, Margin - Sales, Profit, Margin theo từng thời kỳ
Step 3 - Ideate	List down Key metrics	<ul style="list-style-type: none"> - Sales: Total, YoY, QoQ - Profit: Total, YoY, QoQ - Profit Margin: Total, YoY, QoQ - Return: total - Shipping: cost, days ...
	Phân chia bố cục báo cáo	Báo cáo 1 trang, flow Overview to Detail: <ul style="list-style-type: none"> - Overview ở trên gồm các metrics chính & theo thời gian - Detail ở dưới là các metrics đó phân theo từng nhóm dimensions - Áp dụng filter theo Time và Metrics
Step 4 - Prototype	Xây dựng báo cáo hoàn thiện	
Step 5 - Review	Đánh giá lại từng phần của báo cáo	

Global Superstore Sales Analysis

Year : All Quarter: All

\$12.64M

Total Sales

\$1.47M

Profit

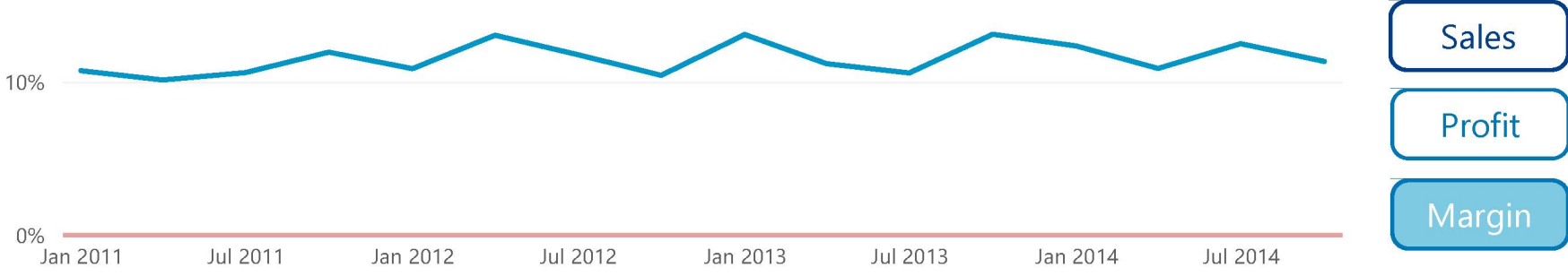
11.61%

Profit Margin

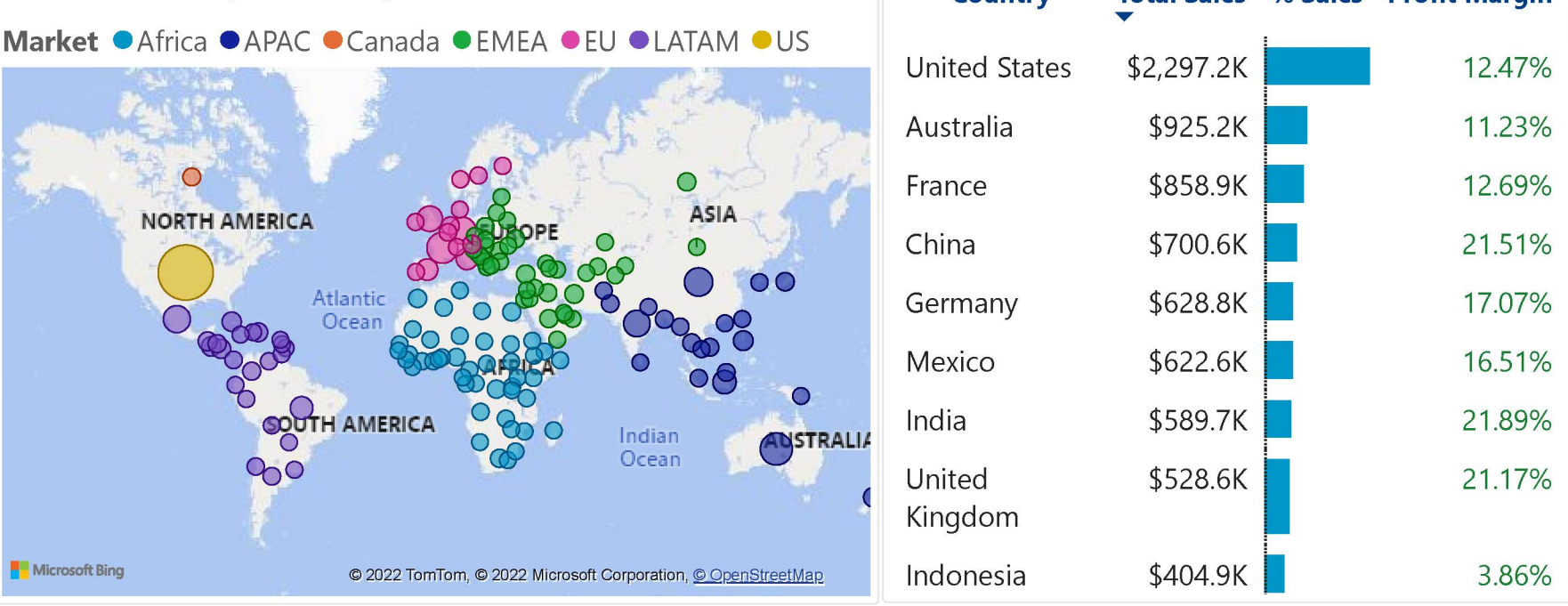
Sales, Profit, Margin by Sub-Category

Sub-Category	Total Sales	% Sales	Total Profit	% Profit	Profit Margin
Phones	\$1,706.8K		\$216.7K		12.70%
Copiers	\$1,509.4K		\$258.6K		17.13%
Chairs	\$1,501.7K		\$140.4K		9.35%
Bookcases	\$1,466.6K		\$161.9K		11.04%
Storage	\$1,127.1K		\$108.5K		9.62%
Appliances	\$1,011.1K		\$141.7K		14.01%
Machines	\$779.1K		\$58.9K		7.56%
Tables	\$757.0K		(\$64.1K)		-8.46%
Accessories	\$749.2K		\$129.6K		17.30%
Binders	\$461.9K		\$72.4K		15.68%
Furnishings	\$385.6K		\$47.0K		12.18%
Art	\$372.1K		\$58.0K		15.58%

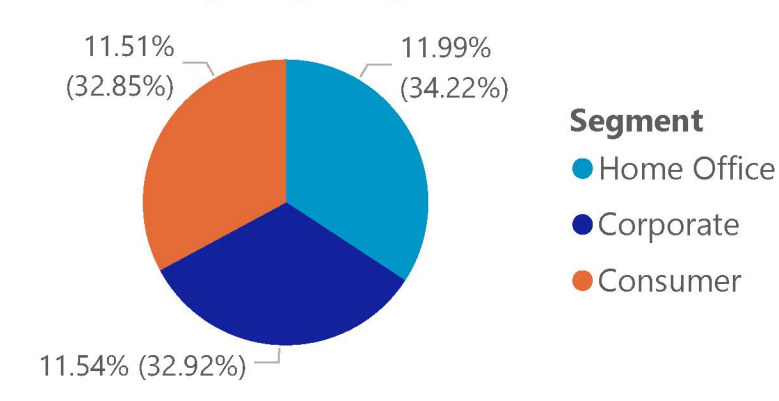
Sales, Profit, Margin through time



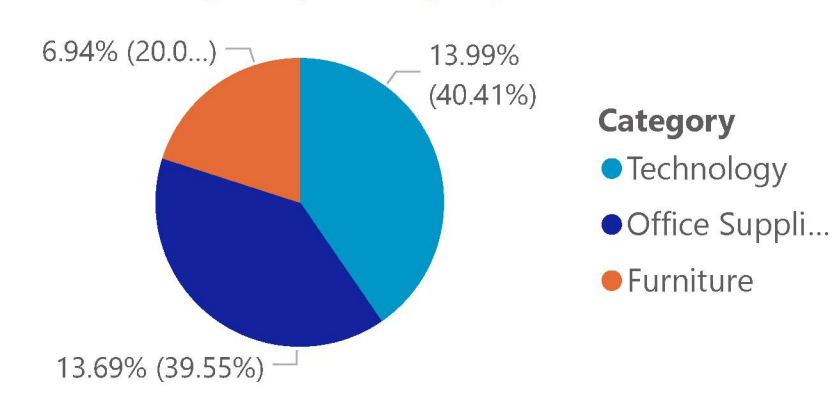
Total Sales by Country and Market



Profit Margin by Segment



Profit Margin by Category



Profit Margin by Region

