**Raporty tabelaryczne:**

1. Sprzedaż produktów w latach 2011-2014 (ilościowo)
2. Zestawienie sprzedaży w podziale na online i detal
3. Zestawienie sprzedawców w ujęciu ilości i wartości zamówień

**Raporty z wykresami:**

1. Najchętniej zamawiane produkty (TOP20 w latach 2011-2014)
2. Najrzadziej zamawiane produkty w latach 2011-2014 (ilościowo)
3. Podsumowanie sprzedaży kwartalnej w latach 2011-2014
4. Ilość dostarczonych przesyłek (06.2011-05.2014)

Z analizy i przygotowanych raportów wynika, że analizowana firma rozwija się.

W raporcie nr 1 można zweryfikować sprzedaż ilościową produktów na podstawie wszystkich dostępnych danych z okresu 2011-2014. Zestawienie zawiera dane posegregowane w porządku ilościowym od najwięcej do najmniej sprzedanych produktów. Dodatkowo można sprawdzić sprzedaż konkretnych produktów w podziale rocznym.

W raporcie nr 4 zostało przedstawione TOP20 najchętniej zamawianych produktów w latach w 2011-2014. W raporcie nr 5 można zweryfikować 20 produktów, które zostały najrzadziej zamawiane w analizowanym okresie.

W raporcie nr 2 można przeanalizować zestawienie sprzedaży w podziale na online i sprzedaż przez sprzedawców. Z analizy wynika, że ilość i wartość zamówień online zwiększa się w porównaniu rok do roku. Jednak sprzedaż nie-onlinowa za pośrednictwem sprzedawców dotyczy mniejszej ilości zamówień w porównaniu z online, jednak dotyczy prawie 3-ktotnie wyższej wartości, co oznacza, że firma za pośrednictwem sprzedawców zawiera korzystne umowy sprzedaży.

W raporcie nr 3 zaprezentowano ranking sprzedawców w odniesieniu do ilości i wartości zamówień. Różnica wśród sprzedających jest bardzo duża, należy zweryfikować sposoby sprzedaży i przeanalizować dokładniej formę i miejsce zatrudnienia.

Na podstawie uzyskanych danych można potwierdzić, że sprzedaż produktów rośnie (raport nr 7). Biorąc pod uwagę kompletne dane z roku 2012 i 2013, sprzedaż w roku 2013 jest wyższa w niż w roku 2012. Sprzedaż z pierwszego kwartału 2014 również prognozuje wzrost w tym roku, ponieważ wartość sprzedaży w tym czasie jest najwyższa w porównaniu do pierwszego kwartału roku 2012 i 2013. Na podstawie tego wykresu można również stwierdzić, że powtarzającym się trendem jest największa wartość zamówień występująca w 3 kwartale.

W raporcie 8 można zweryfikować ilość wysłanych zamówień, co również potwierdza rozwój firmy i zwiększającą się ilość wysyłanych zamówień, co można bezpośrednio zestawić ze wzrostem sprzedaży online.