**Bán hàng:**

* Đưa ra các cảnh báo liên quan tình hình doanh thu và biên lợi nhuận theo các góc nhìn
* Giám sát các chỉ số đó theo thời gian, thời điểm hiện tại với kế hoạch và cùng kỳ để biết về sự tăng trưởng
* Tìm hiểu những vấn đề phát sinh về tình trạng thụt giảm theo các tuần/ tháng/ quý/ năm liên tục ở các cửa hàng hoặc dòng sản phẩm
* Tìm hiểu sự khác biệt giữa sản phẩm tiềm năng về doanh số và có biên lợi nhuận tốt để lên chiến lược mở rộng.

**Siêu thị:**

* Quản lý khu vực giám sát được các siêu thị của họ với tình hình hoạt động theo kế hoạch và tình trạng tăng trưởng.
* Truy vết xem các vấn đề của 1 cửa hàng đang gặp khó khăn là gì, do sản phẩm nào hoặc vào thời điểm nào trong năm.
* Xu hướng tổng quan về tình trạng các cửa hàng theo thời gian để giám sát đánh giá tình hình hoạt động.

**Vấn đề**

* **Lượng khách hàng, đơn hàng, doanh thu năm 2023 (quý 1) đột ngột giảm mạnh -> ?**
* **Market share thấp -> ? (suplier, )**
* **Khách hàng rời bỏ công ty nhiều -> ?**

**mục tiêu**

* **Tăng market share**
* **Giữ chân khách hàng cũ(1) và tìm thêm khách hàng mới(2)**

**điểm mạnh của cty**

* **Đồ gia dụng**
* **% giao hàng đúng hạn cao (-partner)**

**Điểm yếu**

* **% lợi nhuận thấp (cost gần với price)**
* **Thực phẩm tươi sống (trade giữa chi phí bảo quản và**
* **Có 4 cửa hàng có dt thấp (Apolo, SunPlaza, Võng Thị, Lĩnh Nam,..) và thấp đều qua các năm (quản lý Dương quản lý 2 cửa hàng Sun và VT)**

**Chiến lược**

* **Phát triển E-commerce (sàn tmdt/mạng xh) -> online**
* **Làm promotion khác cho loại khách hàng (thẻ kh, htkd)**
* **Đánh giá tệp khách hàng công ty để đưa ra chiến lược phù hợp ( khách hàng có GĐ)**