

# **RAPORT SITUATIE FINAL 2014**

**Cursanti :**

**Mariana Ochis**

**Toma Ionut**

**Indrumator:**

**conf. univ. dr. Adrian Beteringhe**



# Agenda

- 1.Evolutia vanzariilor si profitului
- 2.Distributia pe tipuri de clienti
- 3.Distributia pe categorii de produse
- 4.Topul regiunilor in raport cu vanzarea si profitul
- 5.Calitatea comenzilor in raport cu cantitatea
- 6.Calitatea comenzilor in raport cu profitabilitatea
- 7.Raportul de retur al comenzilor
- 8.Tipuri de comenzi in raport cu prioritatea lor
- 9.Calitatea comenzilor in functie de timpul de expediere
- 10.Tipuri de expediere
- 11.Costul mediu de expediere
- 12.Infuenta procentuala discount comercial si pret expediere
- 13.Distributia discountului





# Introduction

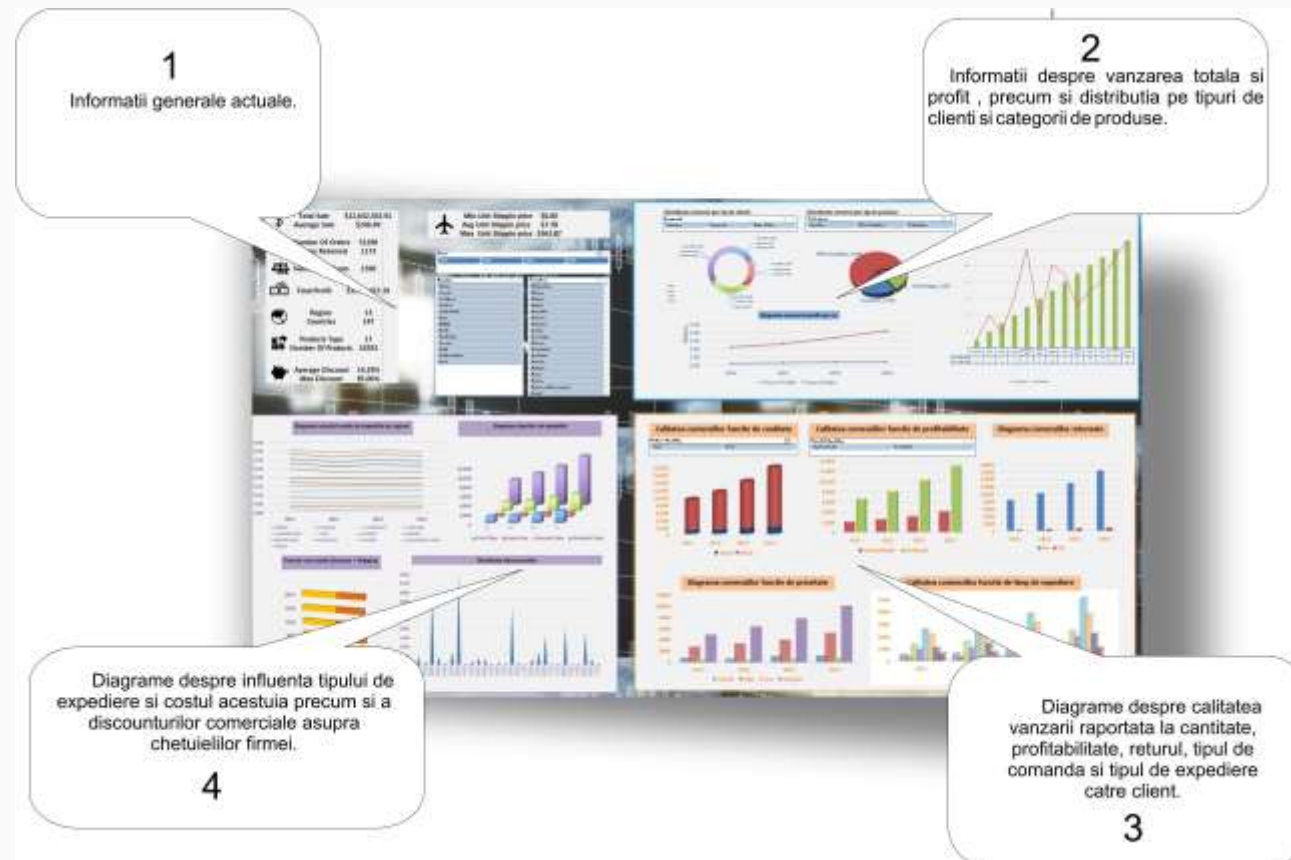
Am creat in ceea ce urmeaza sa va prezentam un mic instrument util in analiza de inceput a activitatii companiei noastre.

Instrumentul este gandit sa pornim de la o analiza generala de ansamblu si sa inaintam in functie de rezultate sa avansam catre situatii particulare.





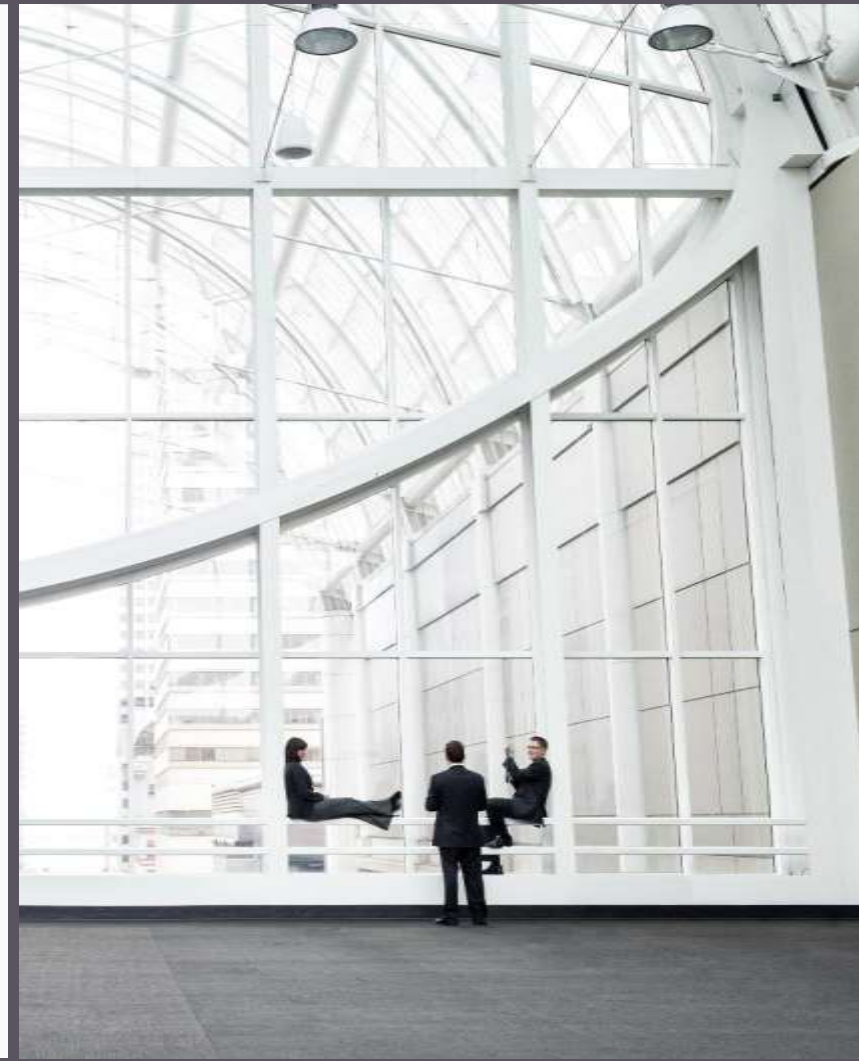
# Prezentarea zonelor de interfata



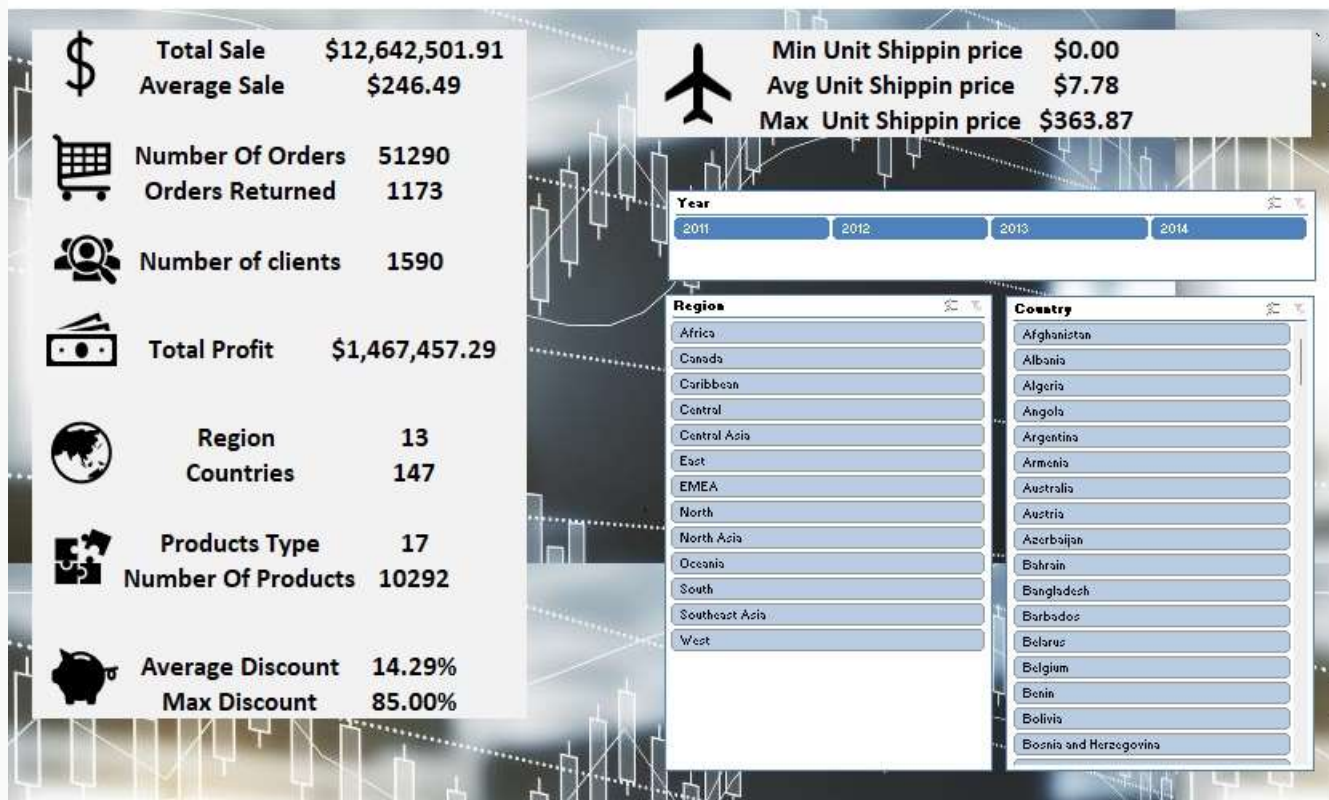
# Lista slicere

Interfata contine 7 slicere care ne ajuta sa filtram datele in functie de analiza noastra:

- 1.Year
- 2.Region
- 3.Country
- 4.Segment de client
- 5.Categorii de produse
- 6.Order Quality
- 7.Profit Quality



# Zona 1



In aceasta zona sunt cateva informatii generale actuale de la care pornim analiza noastra.

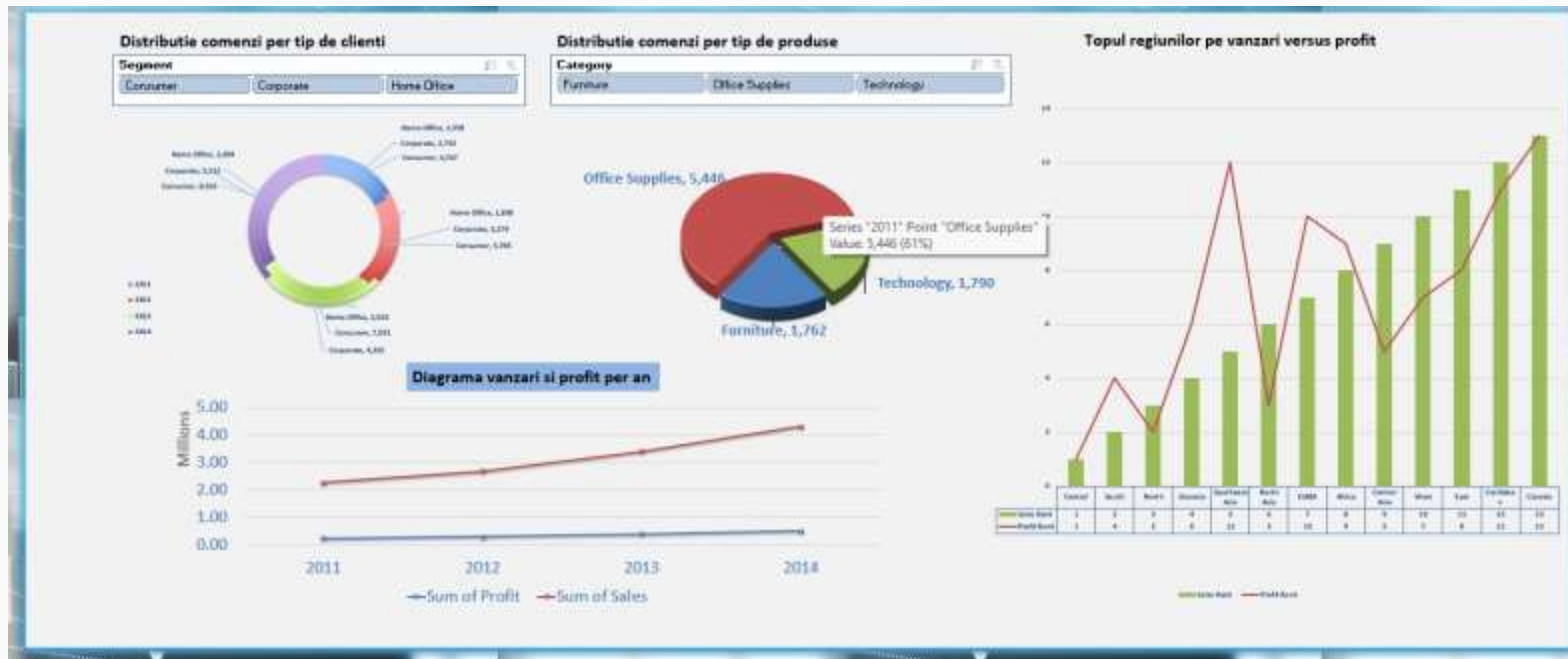
Cele 3 slicere prezente aici ne folosesc pentru analiza generala in cadrul tuturor celorlalte zone ale interfetei.

# Zona 2



Pivoturi folosite pentru a crea zona 2.

# Zona 2



Cele 2 slicere care ne filtreaza informatiile in functie de categoriile alese si evolutia vanzariilor si profitului de-a lungul anilor.

De remarcat in graficul cu rank in functie de vanzari si profitului , ca pozitiile ocupate de regiuni se modifica.



# Zona 3



Pivoturi folosite pentru a crea zona 3.

# Zona 3



Pentru realizarea analizei din zona 3, am realizat cateva clasificari a zonei de comenzi in functie de cantitate, profitabilitate si retur.

In tabelul de referinta am creat o coloana cu tipuri de comenzi: cele sub medie au primit calificativul "Weak", cele peste "Good".

Profitabilitatea am stabilit-o daca profitul adus este pozitiv sau negativ.

# Zona 3

The left screenshot shows a table with columns 'Sales Type', 'Quantity', and 'Order Quality'. The right screenshot shows a table with columns 'Profit' and 'Profit Quality'. Both tables have a 'Style' dropdown menu at the top with options: Normal, Bad, Good, Neutral, Calculation, and Blank Cell.

Sales Type	Quantity	Order Quality
Regular Sale	7	Good
Regular Sale	8	Good
Gold	9	Good
Regular Sale	5	Weak
Regular Sale	8	Good
Regular Sale	5	Weak
Regular Sale	4	Weak
Gold	6	Weak
Gold	5	Weak
Regular Sale	13	Good
Regular Sale	5	Weak
Regular Sale	5	Weak
Regular Sale	4	Weak
Regular Sale	7	Good
Regular Sale	12	Good
Regular Sale	4	Weak
Regular Sale	9	Good
Gold	14	Good
Regular Sale	9	Good
Regular Sale	6	Weak
Regular Sale	4	Weak
Regular Sale	6	Weak
Regular Sale	6	Weak
Gold	10	Good
Regular Sale	4	Weak
Regular Sale	8	Good
Regular Sale	2	Weak
Regular Sale	6	Weak
Regular Sale	8	Good
Regular Sale	4	Weak
Regular Sale	5	Weak
Regular Sale	9	Good
Regular Sale	5	Weak

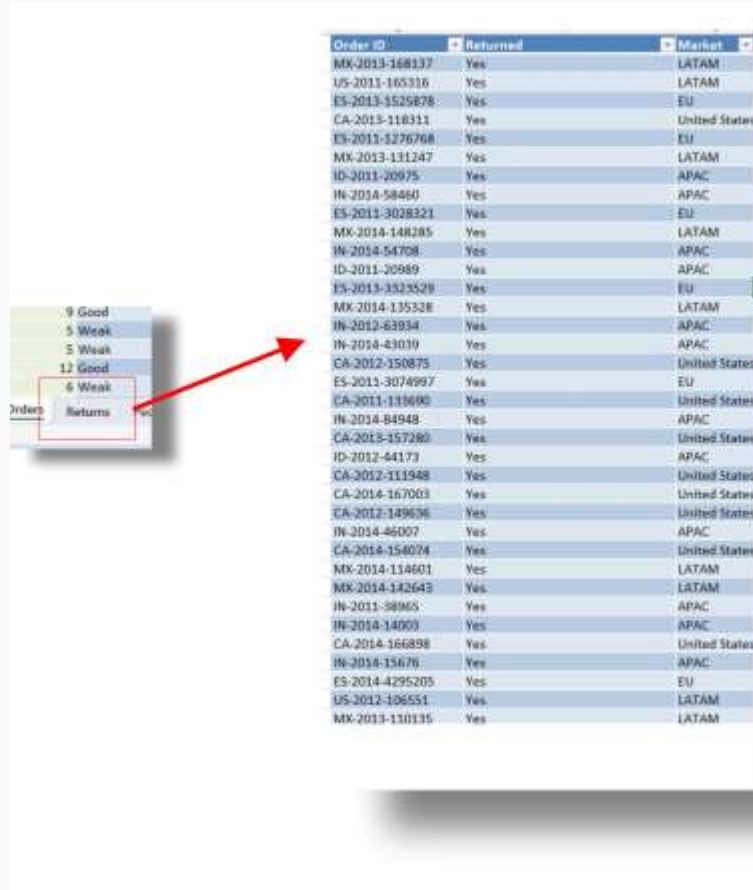
Profit	Profit Quality
\$762.18	Profitabil
-\$288.77	NonProfitabil
\$918.97	Profitabil
-\$86.54	NonProfitabil
\$331.52	Profitabil
\$763.28	Profitabil
\$564.84	Profitabil
\$996.48	Profitabil
\$1,308.48	Profitabil
-\$1,862.11	NonProfitabil
\$81.28	Profitabil
\$647.55	Profitabil
\$1,151.40	Profitabil
\$627.02	Profitabil
\$1,038.08	Profitabil
\$186.95	Profitabil
\$517.48	Profitabil
\$1,879.08	Profitabil
\$28.40	Profitabil
\$818.38	Profitabil
\$276.84	Profitabil
\$341.99	Profitabil
\$358.02	Profitabil
\$1,898.40	Profitabil
\$443.52	Profitabil
\$526.50	Profitabil
\$720.36	Profitabil
\$1,364.74	Profitabil
\$363.90	Profitabil
\$582.36	Profitabil
-\$148.46	NonProfitabil
\$763.16	Profitabil
-\$350.48	NonProfitabil
\$561.48	Profitabil
\$135.41	Profitabil
-\$1,068.66	Profitabil

Pentru realizarea analizei din zona 3, am realizat cateva clasificari a zonei de comenzi in functie de cantitate, profitabilitate si retur.

In tabelul de referinta am creat o coloana cu tipuri de comenzi: cele sub medie au primit calificativul “Weak” , cele peste “Good”.

Profitabilitatea am stabilit-o daca profitul adus este pozitiv sau negativ.

# Zona 3



The diagram illustrates a data relationship. On the left, a small table labeled 'Returns' is shown with columns 'Orders ID', 'Returned', and 'Market'. A red arrow points from the 'Returns' table to the 'Returned' column of a larger table on the right, which also has columns 'Orders ID', 'Returned', and 'Market'.

Orders ID	Returned	Market
MX-2013-168137	Yes	LATAM
US-2011-165316	Yes	LATAM
ES-2013-1525878	Yes	EU
CA-2013-118311	Yes	United States
ES-2011-1276768	Yes	EU
MX-2013-131247	Yes	LATAM
ID-2011-20975	Yes	APAC
IN-2014-58460	Yes	APAC
ES-2011-3028321	Yes	EU
MX-2014-148285	Yes	LATAM
IN-2014-54708	Yes	APAC
ID-2011-20989	Yes	APAC
ES-2013-3323529	Yes	EU
MX-2014-135328	Yes	LATAM
IN-2012-63934	Yes	APAC
IN-2014-43039	Yes	APAC
CA-2012-150875	Yes	United States
ES-2011-3074997	Yes	EU
CA-2011-133600	Yes	United States
IN-2014-84948	Yes	APAC
CA-2013-157280	Yes	United States
ID-2012-44173	Yes	APAC
CA-2012-111948	Yes	United States
CA-2014-167003	Yes	United States
CA-2012-149636	Yes	United States
IN-2014-46007	Yes	APAC
CA-2014-154074	Yes	United States
MX-2014-114601	Yes	LATAM
MX-2014-142643	Yes	LATAM
IN-2011-98965	Yes	APAC
IN-2014-14003	Yes	APAC
CA-2014-166898	Yes	United States
IN-2014-15676	Yes	APAC
ES-2014-4295205	Yes	EU
US-2012-106551	Yes	LATAM
MX-2013-110135	Yes	LATAM

Pentru a verifica daca comanda a fost sau nu returnata am folosit datele din tabelul auxiliar "Returns".

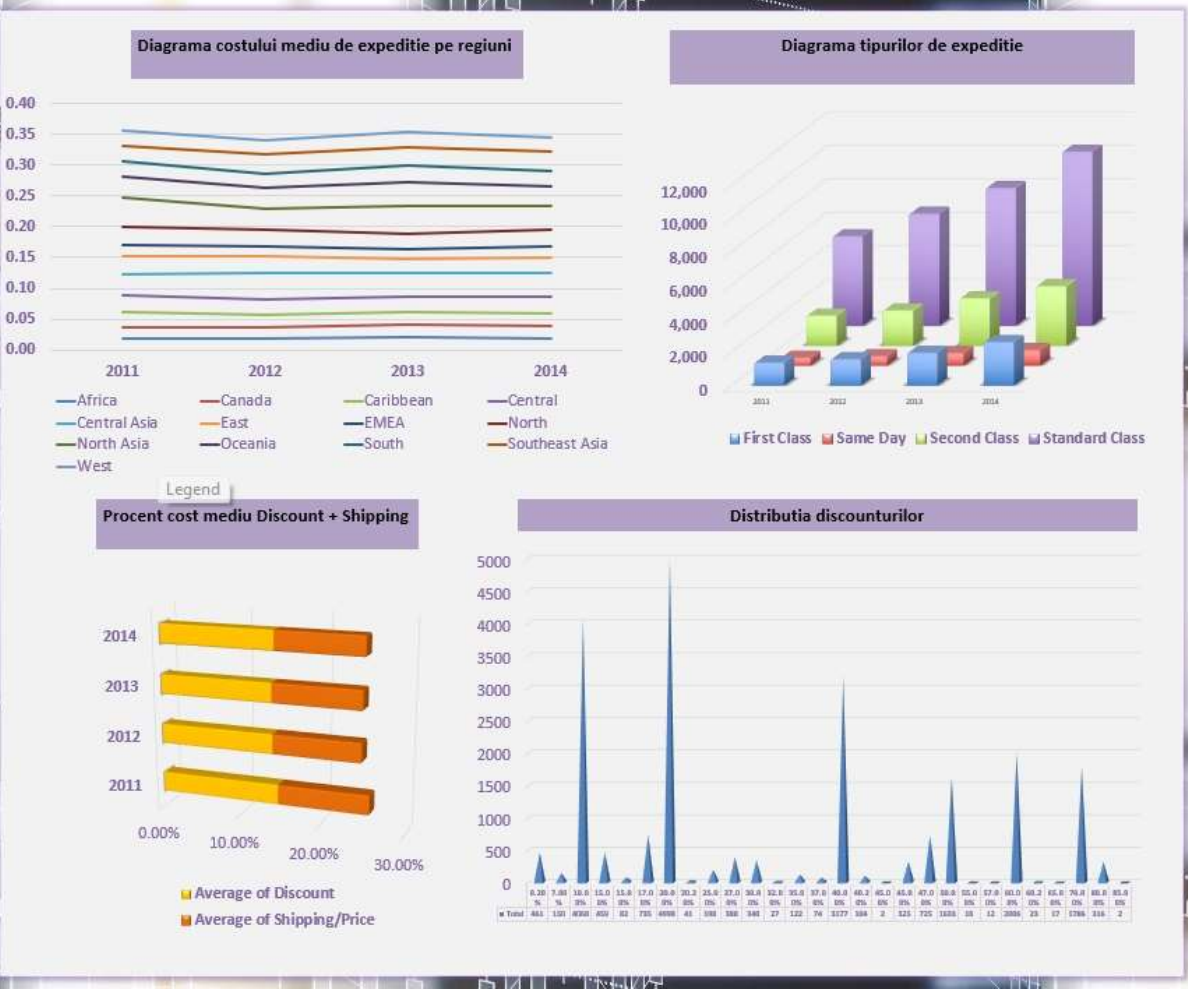


# Zona 4



Pivoturi folosite pentru a crea zona 4.

# Zona 4



Pentru a crea graficul de procent mediu a trebuit sa calculam procentual valoarea de shipping pe unitate.

## Zona 4



The screenshot shows an Excel spreadsheet with a table. The formula bar displays the formula `=[@[Shipping Cost]]/[@Quantity]`. A red arrow points from the formula bar to the 'Shipping Cost per unit' column of the table.

	AE	AF
	Shipping Cost	Shipping Cost per unit
	\$933.57	\$133.37
	\$923.63	\$102.63

Aplicand formula din poza am aflat in functie de ce stiam deja , shipping cost per unit.

# Zona 4



The screenshot shows a spreadsheet interface with a formula bar and two data tables. The formula bar contains the formula `=[@[Shipping Cost per unit]]/[@[Unit Price]]`. A red arrow points from the formula bar to the 'Shipping/Price' column header in the second table. The first table has columns 'Sales', 'Unit Price', 'Sales Type', and 'Quantity'. The second table has columns 'Shipping Cost per unit' and 'Shipping/Price'.

Sales	Unit Price	Sales Type	Quantity
0 - C	\$2,309.65	\$329.95 Regular Sale	

Shipping Cost per unit	Shipping/Price
\$133.37	40.42%
\$102.63	24.90%
\$101.72	17.60%

Cu coloana creata anterior , am aplicat formula din poza si am creat coloana procentuala dintre shipping price si unit price.



**THE WAY TO GET  
STARTED IS TO  
QUIT TALKING  
AND BEGIN  
DOING.**

Walt Disney



# Observatii

## Zona 2

- Pe zona de tipuri de clienti, cresterea se mentine constanta pe toata perioada de activitate.
- De asemenea pe categoriile de produse, cresterea numarului de comenzi este lineara si continua.
- La analiza grafica a vanzarilor si a profitului obtinut, observam o crestere, insa profitul nu are aceeaasi tendinta ca si la vanzari.
- La capitolul rank pe vanzari si profit , observam ca pozitiile nu se mentin, ceea ce dovedesc niste puncte de “interes” in procesul de vanzare ce trebuiesc analizate.

## Zona 3

- Procentul de comenzi “good” , adica cu cantite peste medie este relative. Creste o data cu nr de comenzi , dar cu o tendinta mai scazuta.
- Desi nr de comenzi profitabile si neprofitabile cresc , se observa ca procentul de comenzi neprofitabile este in scadere.
- Procentul de comenzi returnate este in scadere de-a lungul anilor. Un semn bun.
- Numarul de comenzi expediate in aceeaasi zi cu preluarea comenzii este in top, dar observam ca pe locul 2 si 3 sunt comenzile livrate in 4-5 zile. Comenziile trimise la 1 zi diferenta este pe ultimul loc. De aceea se impune o analiza la modul de pregatire al comenzilor.

# Observatii

## Zona 4

- O analiza la shipping type se observa ca cel mai frecvent sunt efectuate cele de tip Standard urmate de first class , pe toate regiuniile de vanzare
- Analiza graficului de nr de comenzi cu discount-uri specific, observam cu precautie nr mare de comenzi cu discount peste 50%, chiar 80%.
- Diagrama procentuala pentru discount si pret de shipping raportat la unit price este aprox constant pe toata perioada si regiunile comercializate.
- In ceea ce priveste evolutia costului mediu de shipping, observam dupa filtrare ca exista zone unde costul de shipping se reduce, alte zone acesta creste. Se impune o analiza financiara si detaliata pe acest departament.



# Summary

Avand in vedere si procentul relative scazut al profitului in functie de nivelul vanzariilor si observatiile de analiza initiala facute mai sus, se recomanda o coordonare mai buna intre departamentele de marketing si de pregatire a comenzilor, pentru sporirea procentului de profit obtinut.

Este necesara aceasta crestere fata de nivelul actual de 11%, unul foarte scazut si foarte nesanatos avand in vedere si amploarea afacerii:

147 tari si 13 regiuni.



**THANK YOU**

