**Requirements:**

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. Hãy tạo 1 dashboard đưa ra những insights và recommendations phân tích được từ dashboard đó, nhằm giúp stakeholder giải quyết được vấn đề họ đang gặp phải.

**Page 1: Sales - Profit analysis**

Các chart thể hiện doanh thu và lợi nhuận ròng (net profit) của doanh nghiệp từ 2011 đến 2014, nhìn chung doanh thu và lợi nhuận đều tăng qua từng năm.

Lợi nhuận thu được chủ yếu từ nhóm Consumer với hơn 50% theo sau là Corporate và Home office.

Lợi nhuận ròng thu được nhiều nhất ở thị trường APAC, tiếp sau đó là khu vực EU,US và LATAM.

Danh mục sản phẩm có lợi nhuận cao nhất là Technology với 45.33%, hạng nhì thuộc về Office supplies và cuối cùng là Furniture.

Nhìn vào bảng ta có thể thấy được ở thị trường APAC, khu vực Central Asia và North Asia với lợi nhuận lần lượt cao thứ nhất và thứ nhì cũng đi kèm vói lượng doanh thu đáng kể.

Khu vực Central của EU thì có % tổng lợi nhuận và % tổng doanh thu cao nhất trong tất cả, vì vậy đây là thị trường rất tiềm năng.

US, LATAM và Africa cũng cho thấy những thông số đáng kể về doanh thu và lợi nhuận. Thị trường Canada là thị trường cả 2 thông số ở mức thấp nhất.

**Page 2: Product analysis**

Cả 3 danh mục sản phẩm đều có sự tăng trưởng về mặt doanh thu và lợi nhuận theo từng năm.

Office supplies là sản phẩm có số lượng tiêu thụ nhiều nhất nhưng doanh thu và lợi nhuận vẫn ít hơn Technology => **Technology là mặt hàng bán chạy nhất.**

Copiers là loại sản phẩm đứng top 1 về lợi nhuận. Bên cạnh đó, Phones cũng góp mặt ở top 1 doanh thu và top 2 lợi nhuận.

Có duy nhất một loại sản phẩm có lợi nhuận âm đó là Tables, đây cũng là loại sản phẩm được giảm giá nhiều nhất, cũng là loại sản phẩm người tiêu dùng sẽ mua nhiều nhất khi được giảm giá => **Chứng tỏ rằng sản phẩm này thường phải thanh lý tồn kho và khó bán chạy.**

**Recommendations:**

Chiến lược tìm thị trường nên tập trung vào khu vực có lượng Consumers cũ để duy trì doanh thu, đồng thời tìm phải thu hút thêm khách hàng của nhóm Corporate và Home office.

Duy trì thị trường lợi nhuận cao cũ như EU, tiếp tục tập trung vào các khu vực có doanh số cao và lợi nhuận cao như Central. Thị trường APAC có thông số doanh thu và lợi nhuận rất đồng đều và khá cao, chỉ trừ khu vực Southeast Asia và thị trường Canada khó có điều kiện để tiếp tục phát triển.

Tập trung vào danh mục sản phẩm Technology với các loại sản phẩm như Phones, Copiers,… đưa ra những chiến thuật marketing phù hợp để tiếp tục duy trì doanh thu và lợi nhuận, đồng thời tìm kiếm cơ hội phát triển thêm ở những thị trường lớn và tiềm năng.

Đối với loại sản phẩm Tables, sản xuất số lượng ít để đảm bảo nhu cầu tiêu dùng tránh việc bị tồn kho, tìm biện pháp cắt giảm chi phí khi sản xuất để đem lại nhiều lợi nhuận hơn. Thường xuyên sử dụng discount để tránh tình trạng "ứ đọng" hàng tuy nhiên phải ở mức thích hợp để đảm bảo tối thiểu không lỗ vốn sản xuất.