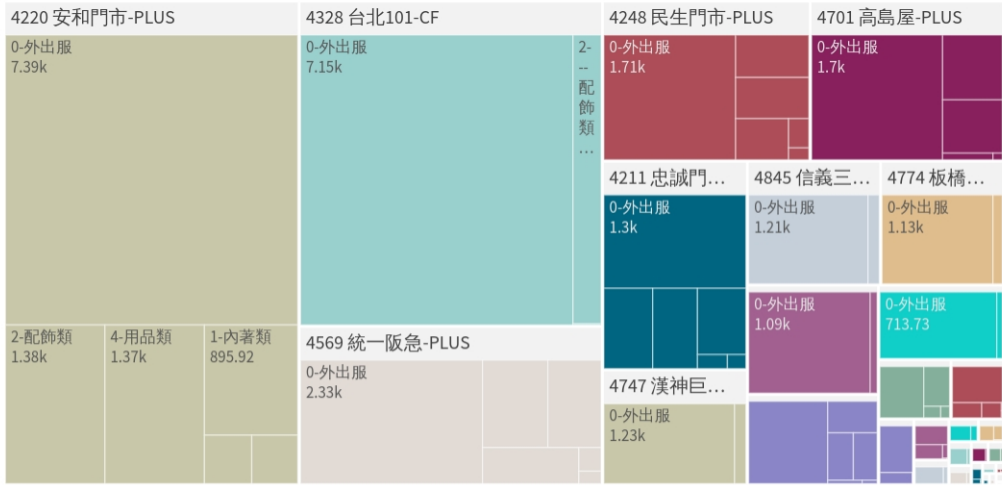
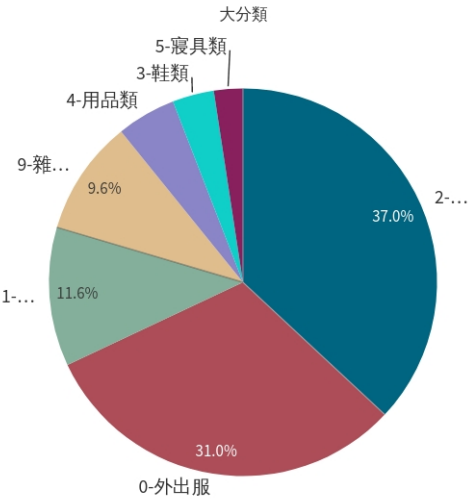


門市 大分類毛利(千) *

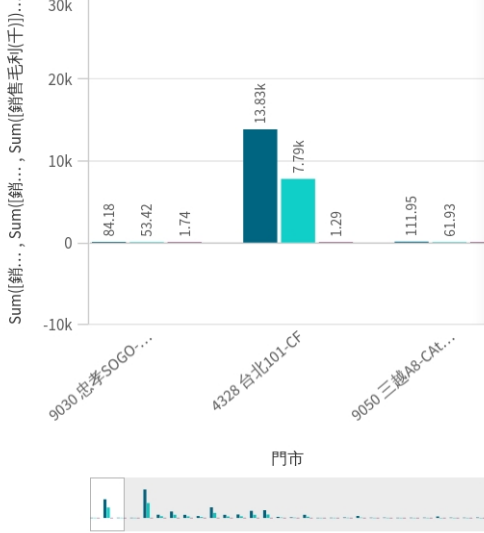


* 資料集包含無法在此圖表中顯示的負值或零值。

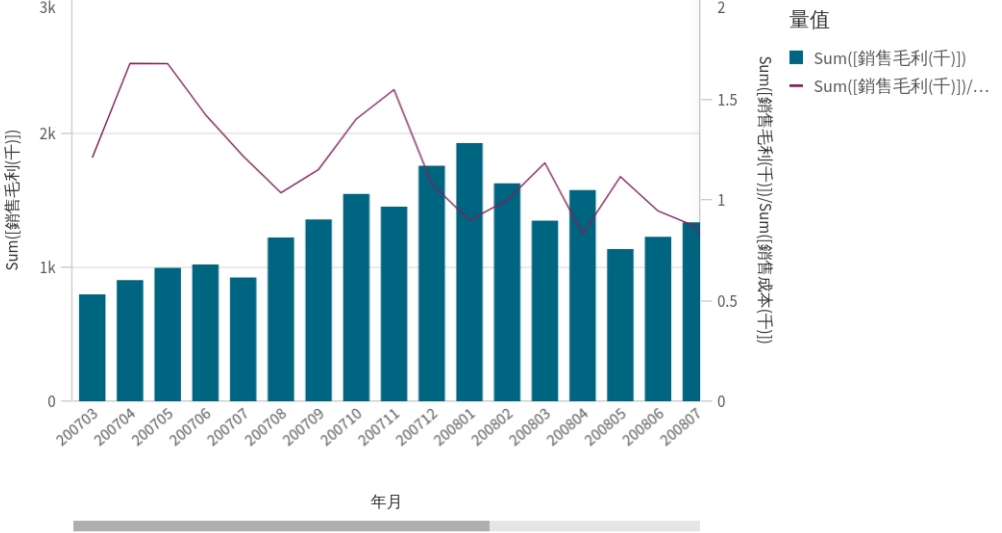
賣的商品大分類比較



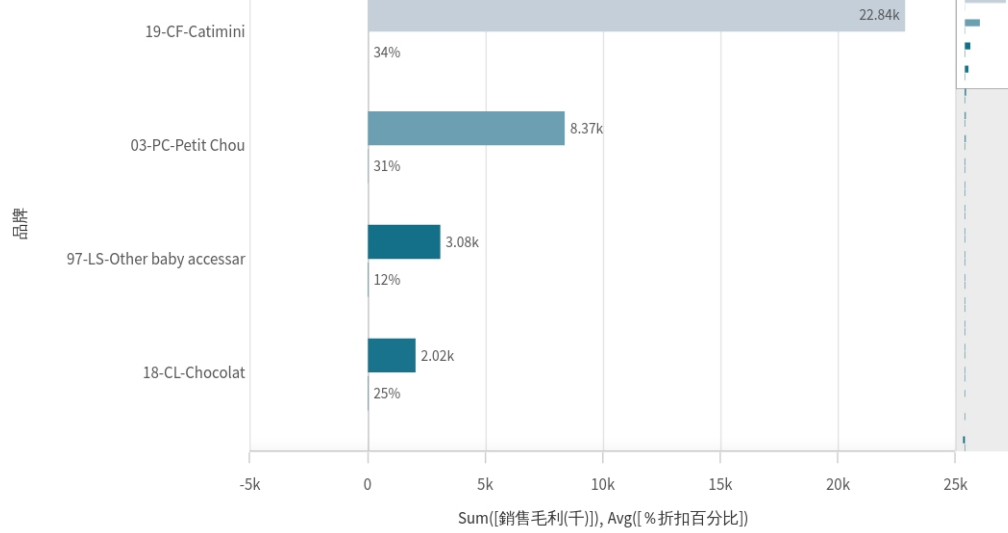
依門市的毛利潤率



年月 /利比較表



依品牌的 銷售毛利與平均折扣趴數



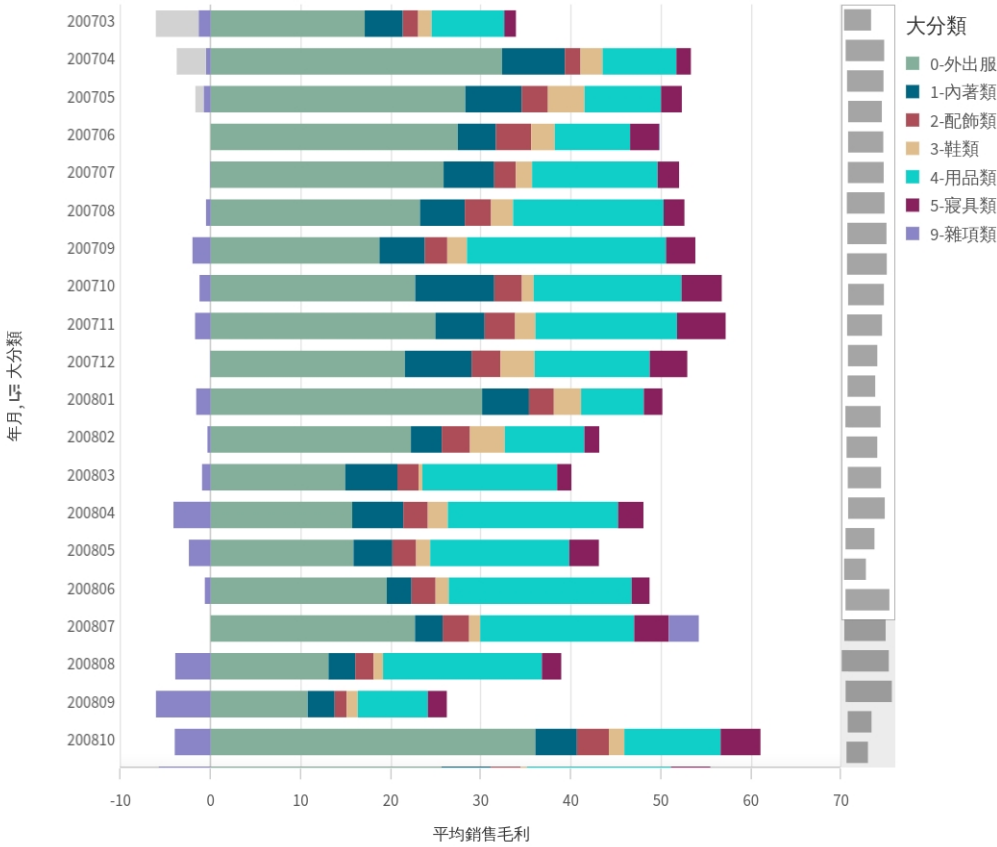
平均銷售牌價

31.87

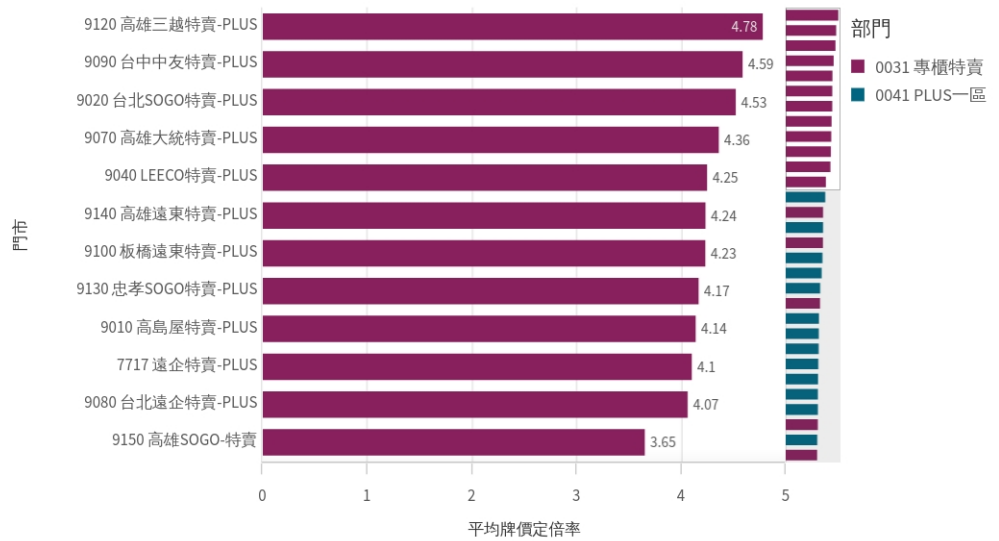
總銷售毛利

37.32k

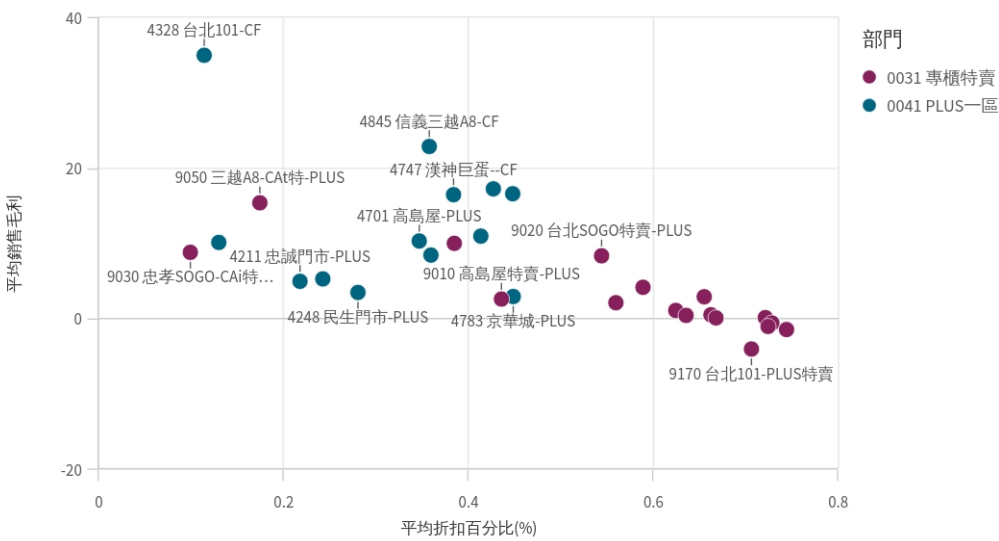
各產品分類的月份銷售趨勢



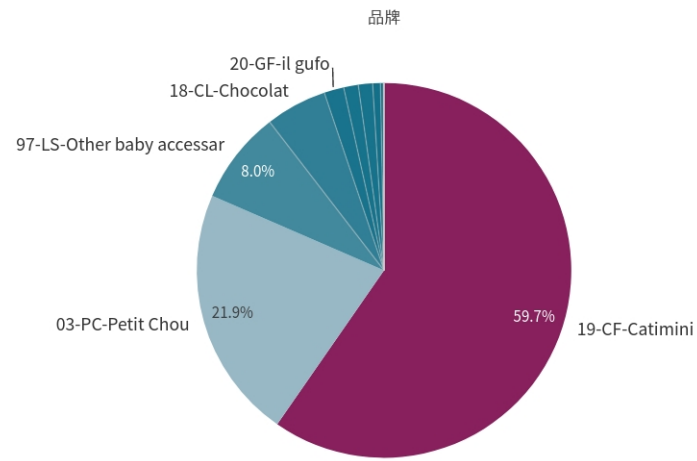
各門市的牌價定倍率比較



各門市銷售毛利和折扣百分比優劣比較

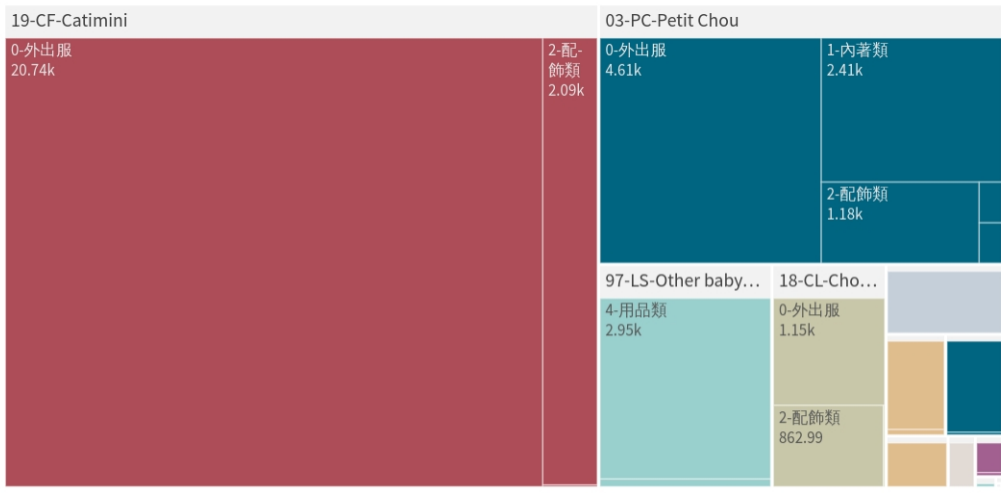


主要供應商



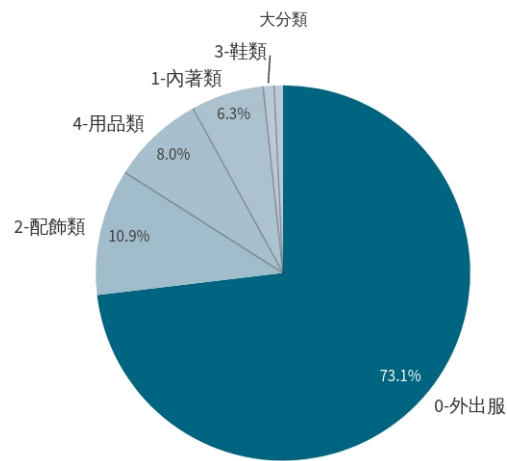
* 資料集包含無法在此圖表中顯示的負值或零值。

各品牌於不同分類所佔銷售金額 *



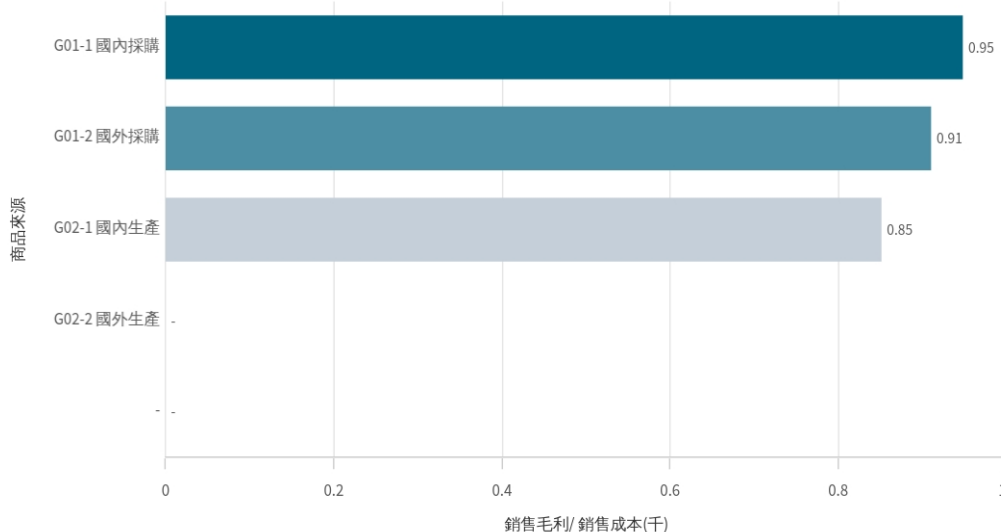
* 資料集包含無法在此圖表中顯示的負值或零值。

主要商品類型



* 資料集包含無法在此圖表中顯示的負值或零值。

最具成本效益的商品來源



結論

1. 展店/汰店：

- 銷售毛利平均高於2-3倍 □或毛利潤率高的店點 □可考慮展店
- 目前門市 □排除特賣會 □業績尚無嚴重虧損 □可繼續觀察

2. 定價策略：

- 折扣百分比設 5折 以上 □牌價定倍率約 2.5 - 3.5 □ 獲利會最好 !!
- 觀察月份銷售趨勢 □發現外出服是為獲利最大宗的產品 □可大力推廣
- 雜項則為最不賺錢的項目 □應考慮改善品質或刪除該品項

3. 產品與供應鏈分析：

- 維護好與銷售top 1 供應商"Catimini" 的關係
- 國內採購最具成本效益
- 配飾類是每單位成本能創造最多利潤的分類
- 建議可增加國內生產的產品數量 □以提升獲利