Business Q

**1.Order and Shipping Performance Analysis:**

What is the average actual vs. scheduled shipping time? Where are the biggest gaps?

How does late delivery impact profits and sales?

Is there a relationship between "Shipping Mode" and delivery delays?

**2.Customer Behavior and Sales Analysis:**

What are the best-selling and least-selling product categories?

Which cities or countries generate the highest sales?

What are customer purchasing patterns? (Order frequency, average spending, high-value customers)

Is there a correlation between "Customer Segment" and sales?

**3.Financial Performance Analysis:**

What is the profit margin per order, and what factors influence it?

How does "Order Item Discount Rate" affect overall profitability?

What are the key drivers of "Benefit per order"?

**4.User Behavior on the Website (From Logs):**

What are the most visited products or categories?

What are the peak activity hours on the website?

Is there a relationship between product category and increased visits?

**5.Impact of Discounts and Promotions:**

How do discounts affect sales volume? Do they increase profitability or reduce it?

What is the optimal discount rate that maximizes revenue without negatively impacting profit?

**6.Market and Regional Performance:**

Which markets generate the highest profits, and which ones underperform?

Are there noticeable differences in purchasing behavior across regions?

**1. تحليل أداء الطلبات والشحن:**

* ما متوسط عدد الأيام الفعلية مقابل المجدولة للشحن؟ وأين توجد أكبر الفجوات؟
* ما تأثير تأخر الشحن على الأرباح والمبيعات؟
* هل توجد علاقة بين "Shipping Mode" وتأخير التوصيل؟

**2. تحليل سلوك العملاء والمبيعات:**

* ما الفئات الأكثر مبيعًا والأقل مبيعًا؟
* ما المدن أو الدول التي تحقق أعلى المبيعات؟
* ما أنماط شراء العملاء؟ (عدد الطلبات لكل عميل، متوسط الإنفاق، العملاء الأكثر قيمة)
* هل يوجد ارتباط بين "Customer Segment" والمبيعات؟

**3. تحليل الأداء المالي:**

* ما نسبة الربح لكل طلب وما العوامل التي تؤثر عليها؟
* كيف يؤثر "Order Item Discount Rate" على الأرباح؟
* ما العوامل التي تؤدي إلى زيادة أو نقصان "Benefit per order"؟

**4. تحليل سلوك المستخدمين في الموقع (من ملف logs):**

* ما المنتجات أو الفئات الأكثر زيارة؟
* ما الأوقات الأكثر نشاطًا على الموقع؟
* هل توجد علاقة بين فئة المنتج وزيادة عدد الزيارات؟

**5. تحليل تأثير العروض والخصومات:**

* كيف تؤثر الخصومات على حجم المبيعات؟ وهل تؤدي إلى زيادة الأرباح أم تقللها؟
* ما الحد الأمثل للخصم الذي يحقق أعلى عائد دون التأثير السلبي على الأرباح؟

**6. تحليل أداء الأسواق والمناطق:**

* أي الأسواق (Markets) تحقق أعلى الأرباح وأيها الأقل أداءً؟
* هل هناك اختلافات في سلوك الشراء بين المناطق المختلفة؟