

Qlik Sense מטלה

מגישה מירי רוזנברג

תקציר מנהלים:

החברה שלנו, מוכרת ביגוד והנעלה המחולקים לקטגוריות: בחטיבת הבגדים ניתן למצוא: בגדי נשים, בגדי גברים, בגדי ילדים, בגדי תינוקות, וכן בגדי ים ובגדי ספורט. בחטיבת ההנעלה ניתן למצוא נעלי נשים ונעלים גברים.

החברה הוקמה ב-2003 עם גיוס העובדי הראשונים, הגיוס נמשך עד 2007. כרגע מעסיקה החברה 35 עובדים ב-5 משרדים ברחבי העולם. בראש החברה עומד הנשיא מר אריק פרסלי.

ב-2011 החלו המוצרים הראשונים להמכר בדו"ח זה נעקוב וננתח את פעילות החברה בין השנים 2011-2016. בשנים אלו המחזור השנתי של מכירות עמד על בין \$119,000 ל-\$4,890,000 ובממוצע \$2,220,000. ההכנסות הממוצעות באותם השנים עמד על בין \$17,860 ל-\$782,310 ובממוצע* \$414,026. הממוצע חושב ללא שנת 2016 מאחר והנתונים עליה מתייחסים רק לחודשים הראשונים בשנה.

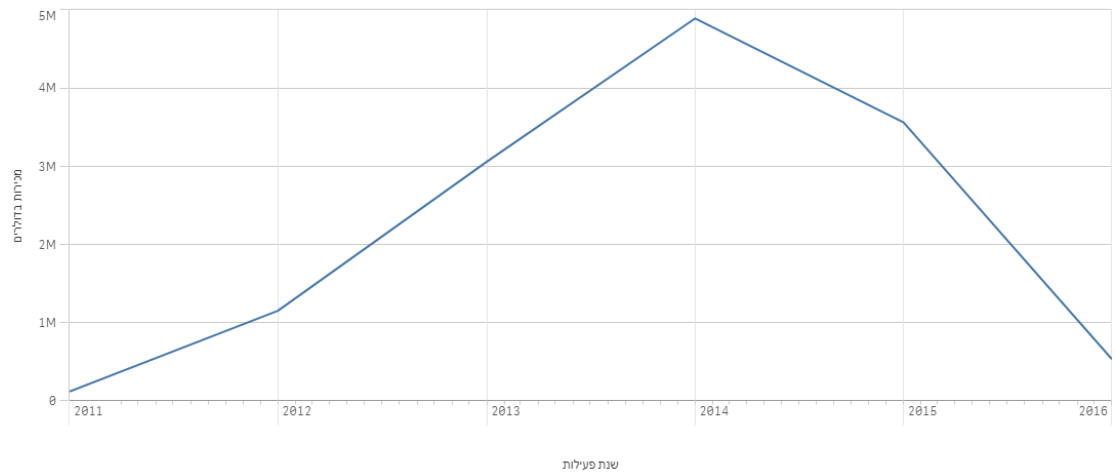
הקטגוריה הרווחית ביותר בחברה היא בגדי נשים ועומדת על כמיליון דולר.

לקוחותיה ממוקמים בצפון ודרום אמריקה ובאירופה. כאשר בגרמניה מספר המכירות הגבוה ביותר. משרדי החברה בארה"ב צרפת ושבדיה.

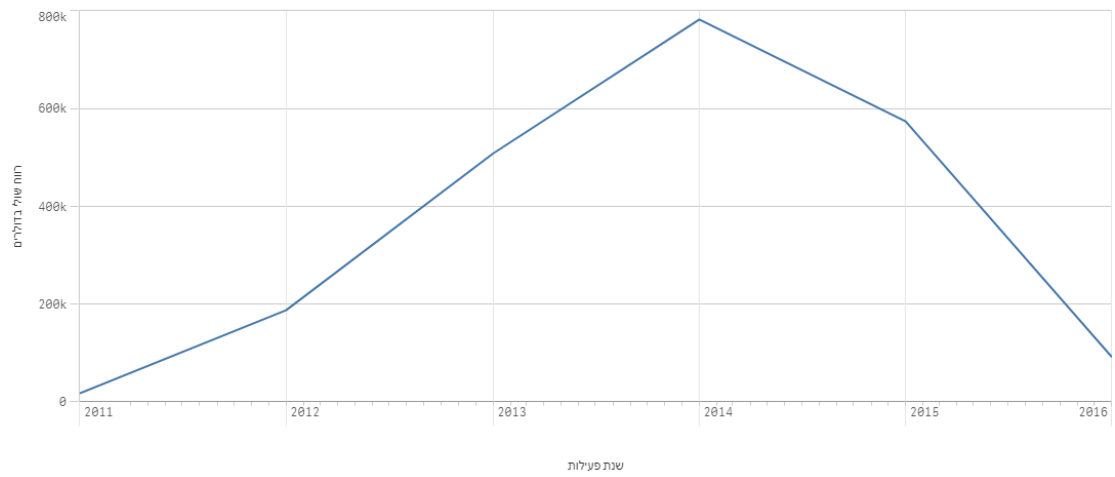


*הממוצע חושב ללא שנת 2016 מאחר והנתונים עליה מתייחסים רק לחודשים הראשונים בשנה

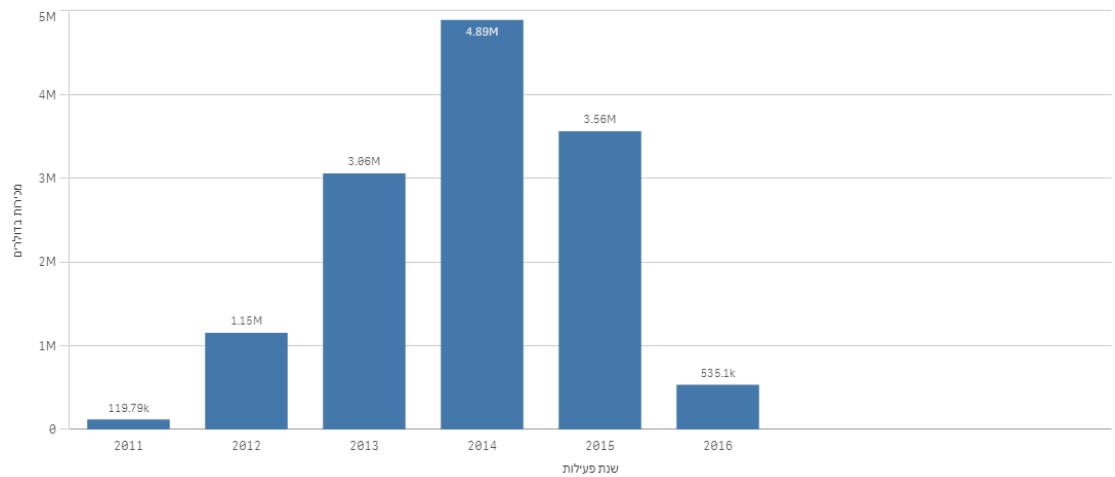
מכירות לפי שנים



רווח שולי לפי שנים



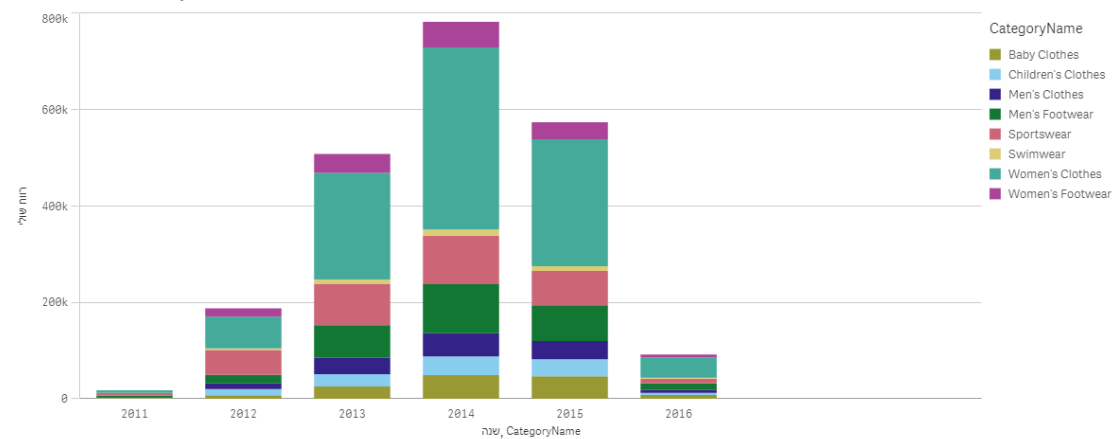
מכירות לפי שנים



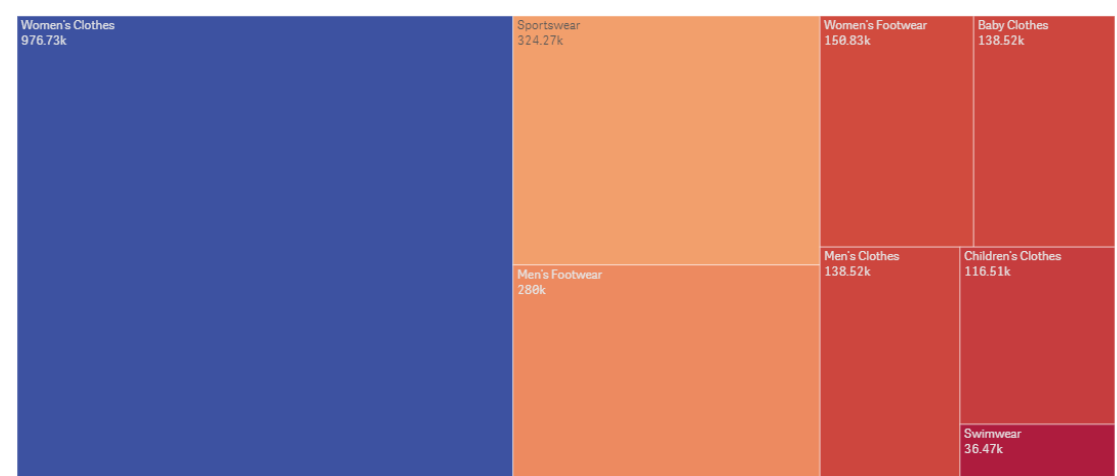
ממוצע מכירות שנתי

2.22M

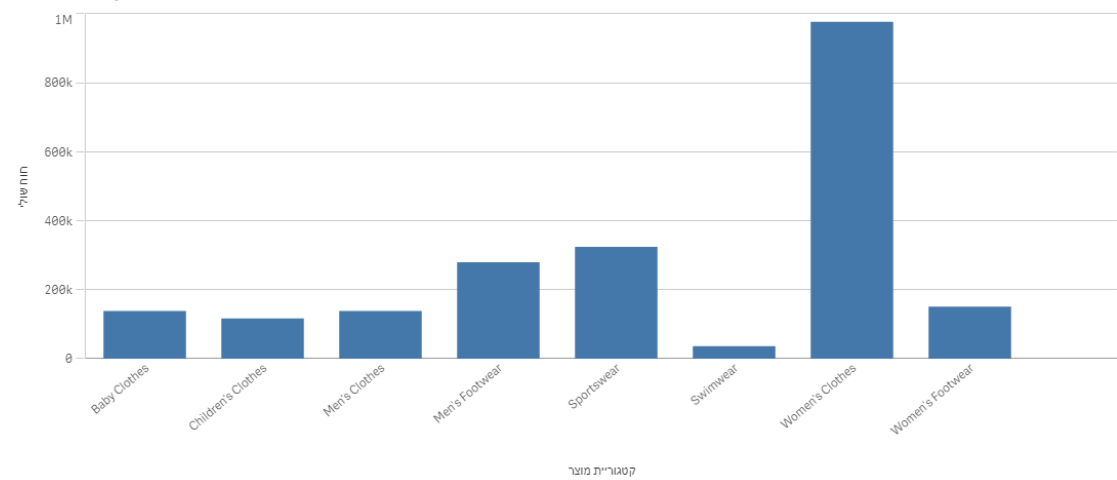
רווח שולי לפי קטגוריית מוצר בראיה שנתי



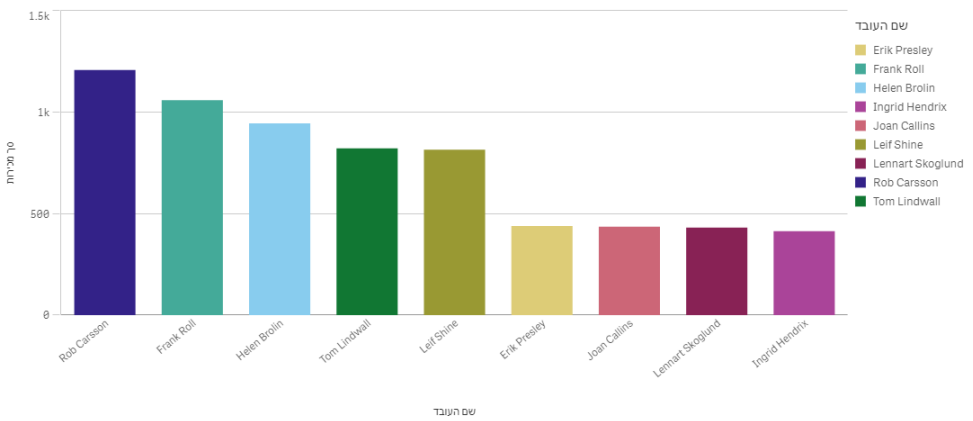
רווח שולי לפי קטגוריות מוצרים



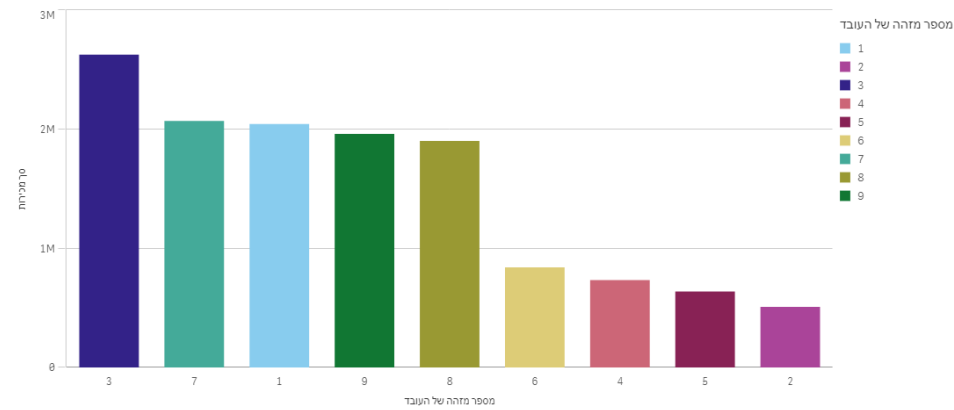
רווח שולי לפי קטגוריות מוצרים



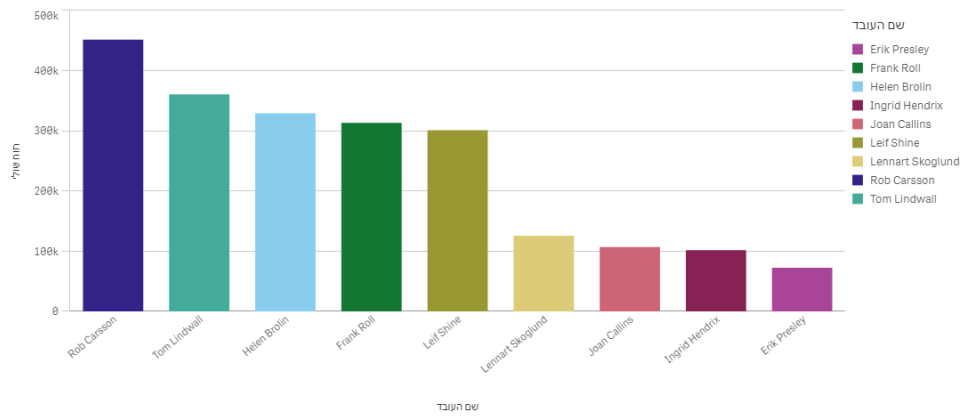
כמות המכירות החברה לפי עובדים



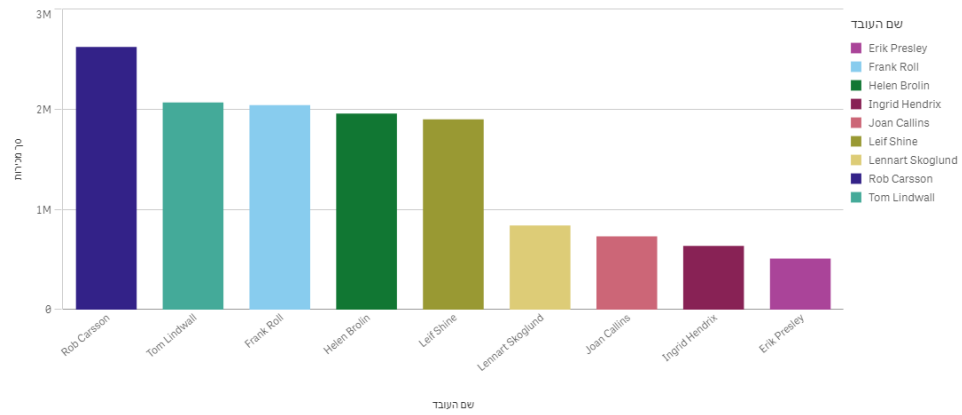
סך מכירות החברה לפי מספר העובד



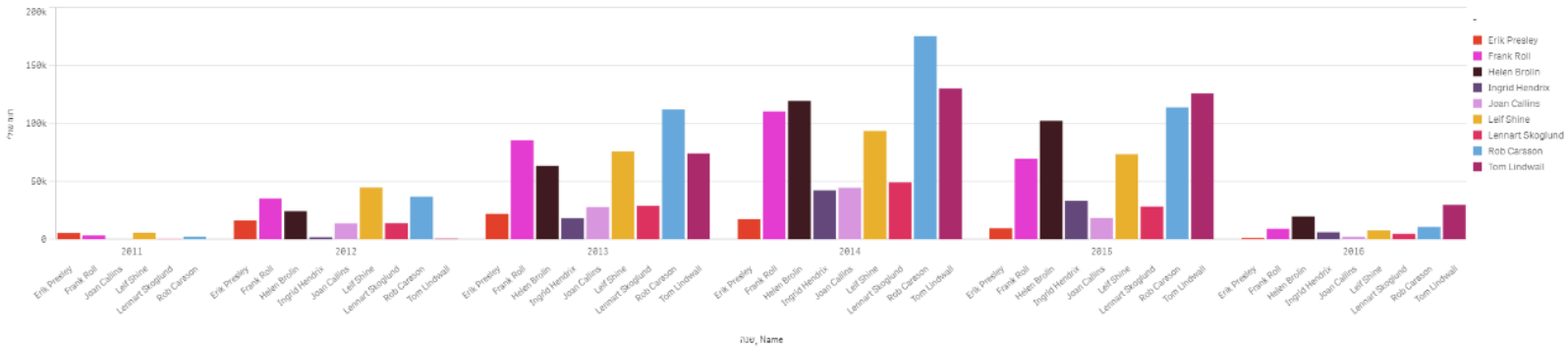
רווח שולי לפי עובדים



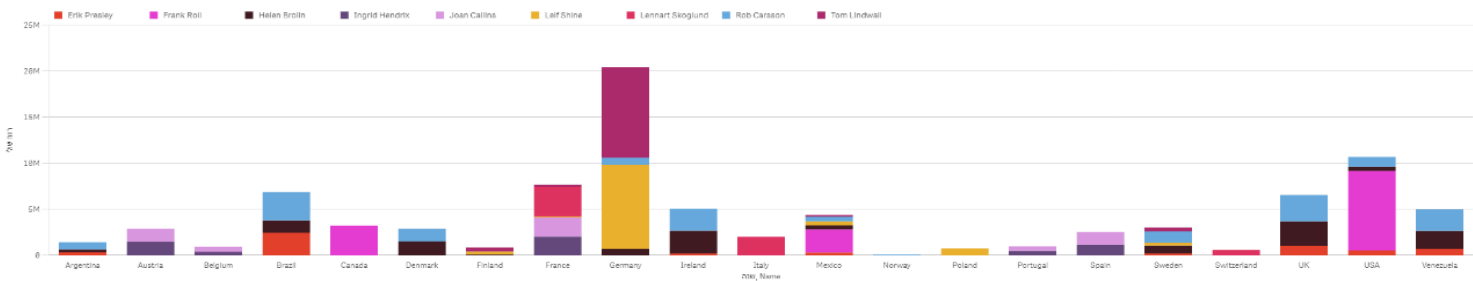
סך מכירות החברה לפי שמות העובדים



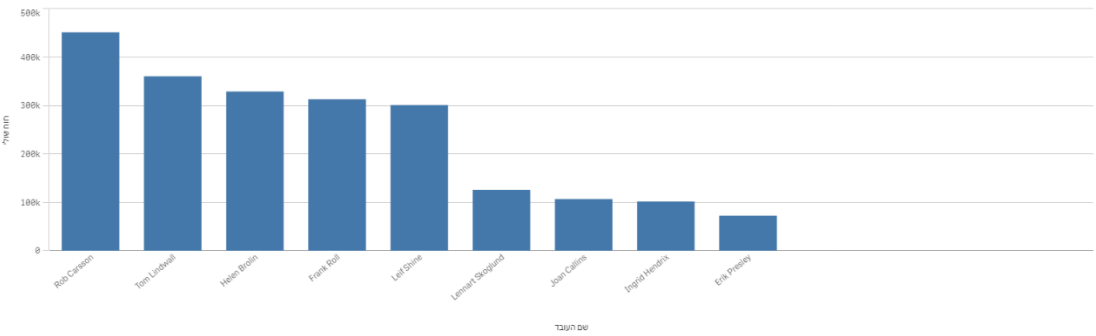
רווח שולי לפי עובדים בראיה שנתית



סך מכירות לפי עובדים בחלקה של ארצות



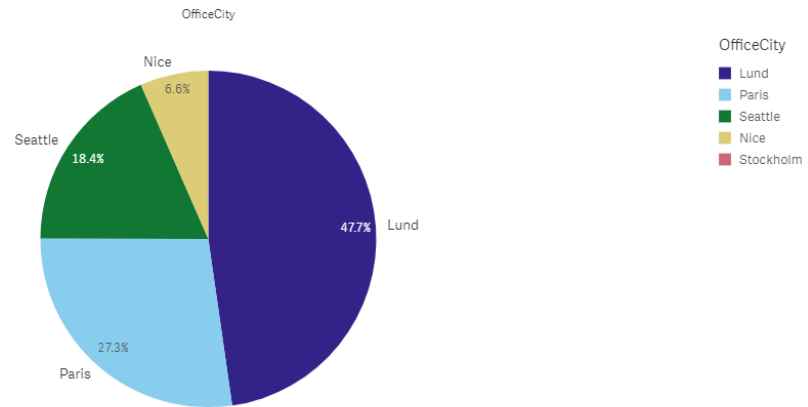
רווח שולי לפי עובדים



רשימת אנשים עם מיקום המשרד והמיל שלם

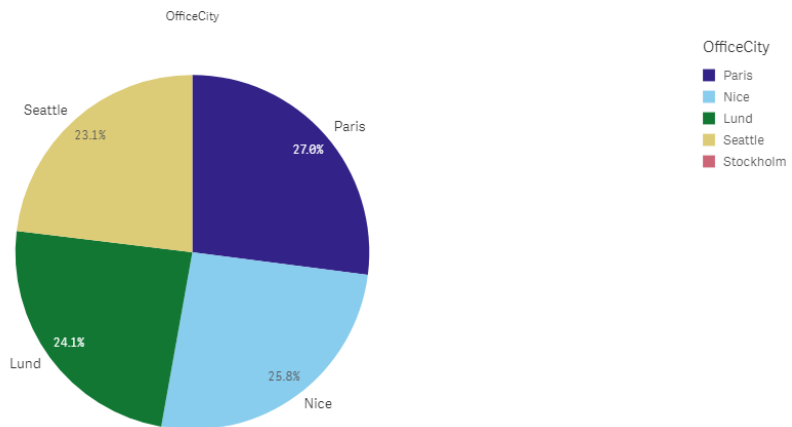
Name	Q	Title	Q	OfficeCity	Q	
Judy Crawford		Systems Manager		Stockholm		
Rob Carsson		Sales Representative		Seattle		
?sten ?rlig		Account Manager		Seattle		
Binh Protzmann		Product Manager		Seattle		
Mario Kregler		Systems Manager		Seattle		
Sven Stevenson		Storeman		Seattle		
Ira Baumel		Storeman		Seattle		
Stefan Lind		Account Manager		Seattle		
Helen Brolin		Sales Representative		Paris		
Joan Callins		Sales Manager		Paris		
Ingrid Hendrix		Sales Representative		Paris		
John Cleaves		Product Manager		Paris		
Rolf Wesenlund		Storeman		Paris		
Ann Lindquist		Storeman		Paris		
Jacques Clouseau		Storeman		Paris		
Joe Cheng		Account Manager		Paris		
Kaya Alpan		Account Manager		Paris		
Luke Lanza		Operator/Clerk		Paris		
Mike Ashkenaz		Account Manager		Nice		
Lennart Skoglund		Sales Representative		Nice		
Miro Takako		Product Manager		Nice		
Jerry Tessel		Network Manager		Nice		
John Applegate		Network Manager		Nice		
Marcus Salvatori		Storeman		Nice		
Sunil Gupta		Storeman		Nice		
Michelle Tyson		Account Manager		Nice		
Ricardo Gucci		Account Manager		Nice		
Frank Roll		Sales Representative		Lund		
Erik Presley		President		Lund		
Tom Lindwall		Sales Representative		Lund		
Leif Shine		Sales Coordinator		Lund		
David Lawson		Product Manager		Lund		
Cezar Sandu		Systems Manager		Lund		

אחוז מכירות פר משרד

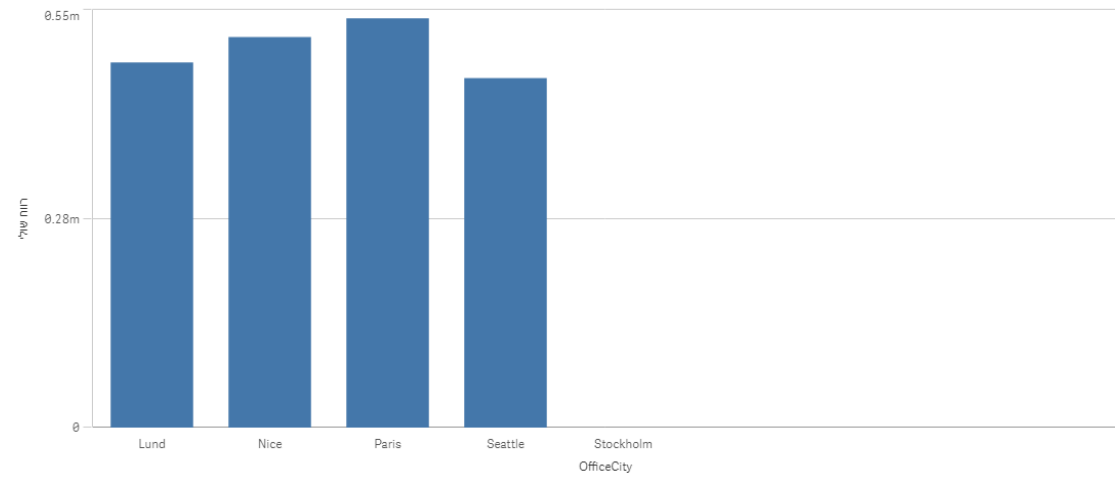


* The data set contains negative or zero values that cannot be shown in this chart.

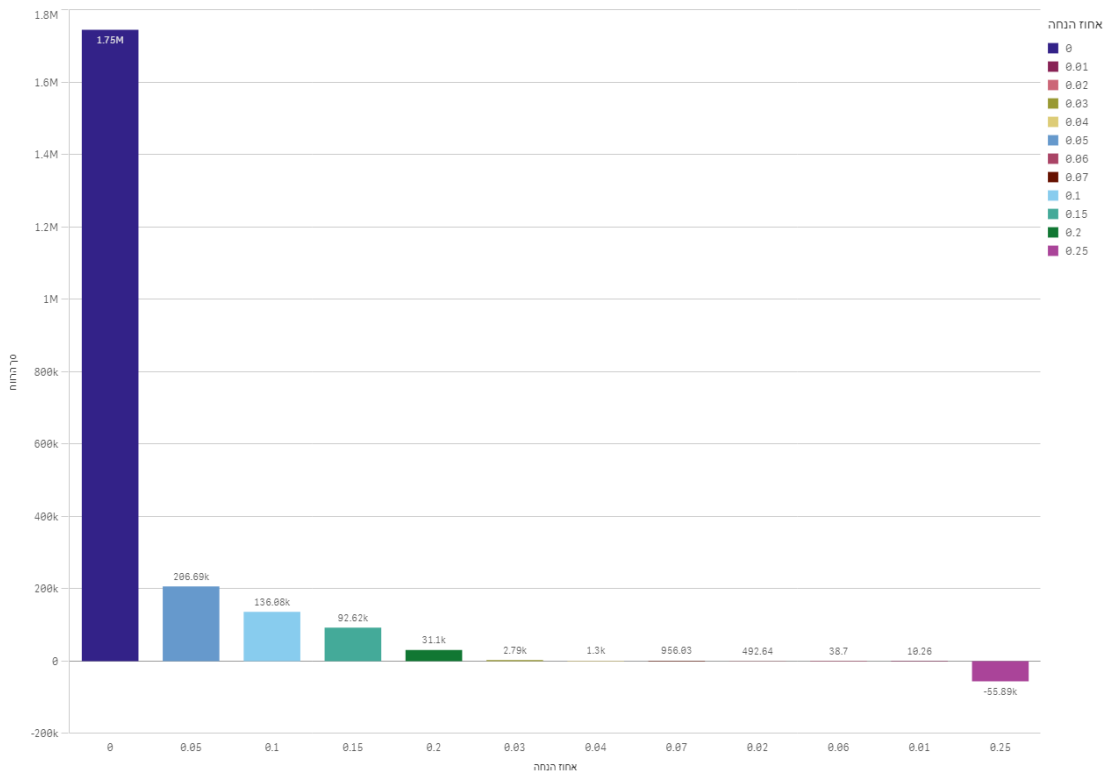
רווח שולי פר משרד - באחוזים



רווח שולי פר משרד



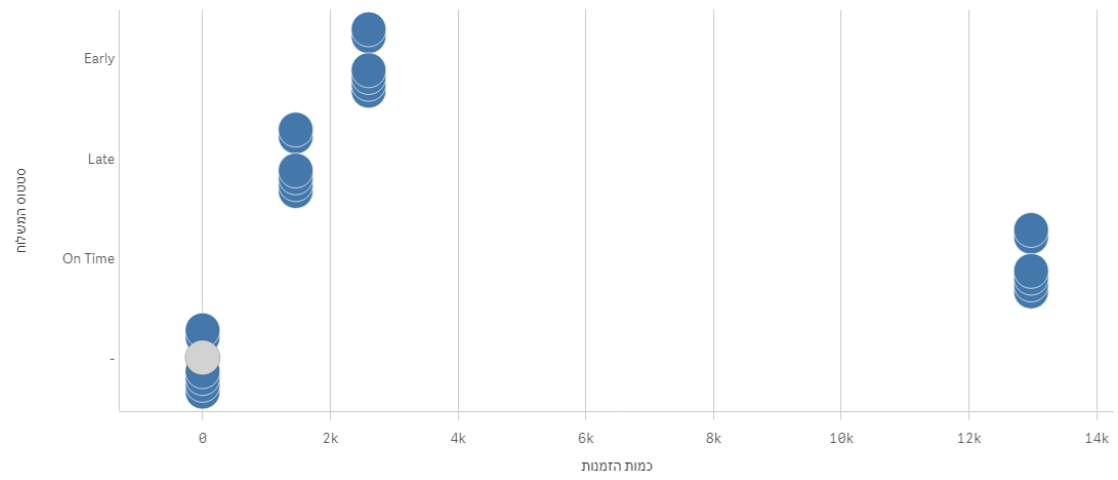
רווח לפי רמת הנחה הניתנה במכירת המוצר



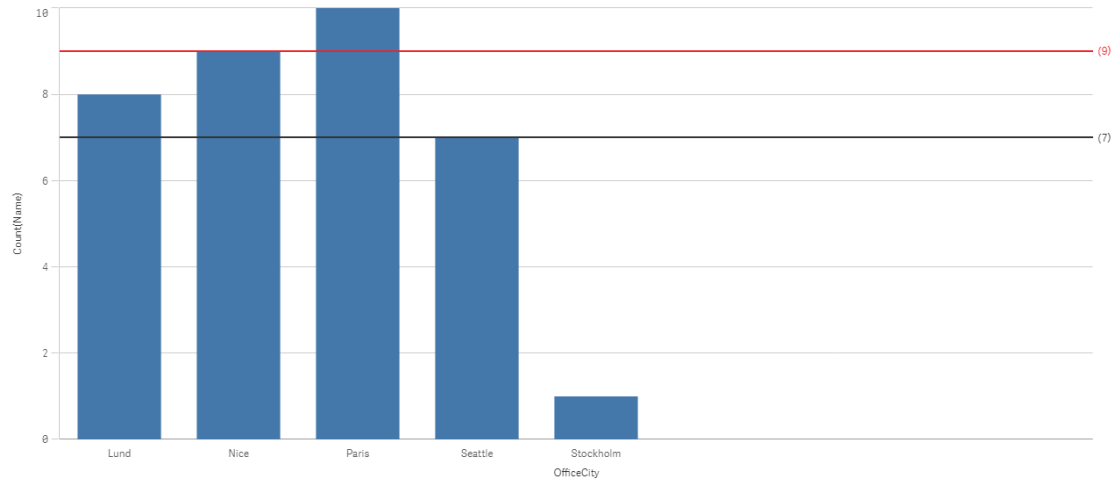
רשימת אנשים וכתובת המייל שלהם

Name	e-mail	מספר אנשים עם אותו המייל - מסומן בצבע	
?	??g@stockholm.se	e-mail	Count(Name)
Andrew Kent	akt@lund.se		
Ann Lindquist	alt@paris.fr		
Binh Protzmann	bpn@seattle.com		
Bob Park	bpk@lund.se	??g@stockholm.se	1
Cezar Sandu	csu@lund.se	akt@lund.se	1
David Lawson	dln@lund.se	alt@paris.fr	1
Erik Presley	epy@stockholm.se	bpk@lund.se	1
Frank Roll	fri@lund.se	bpn@seattle.com	1
Helen Brolin	hbn@stockholm.se	csu@lund.se	1
Ingrid Hendrix	ihx@paris.fr	dln@lund.se	1
Ira Baumel	ibl@seattle.com	epy@stockholm.se	1
Jacques Clouseau	jcu@paris.fr	fri@lund.se	1
Jerry Tessel	jtl@nice.fr	hbn@stockholm.se	1
Joan Callins	jcs@paris.fr	ibl@seattle.com	1
Joe Cheng	jcg@paris.fr	ihx@paris.fr	1
John Applegate	jae@nice.fr	jae@nice.fr	1
John Cleaves	jcs@paris.fr	jcd@stockholm.se	1
Judy Crawford	jcd@stockholm.se	jcg@paris.fr	1
Kaya Alpan	kan@paris.fr	jcs@paris.fr	2
Leif Shine	lse@lund.se	jcu@paris.fr	1
Lennart Skoglund	lsd@nice.fr	jtl@nice.fr	1
Luke Lanza	lla@paris.fr	kan@paris.fr	1
Marcus Salvatori	msi@nice.fr	lla@paris.fr	1
Mario Kregler	mkr@seattle.com	lsd@nice.fr	1
Michelle Tyson	mtn@nice.fr	lse@lund.se	1
Mike Ashkenaz	maz@stockholm.se	maz@stockholm.se	1
Miro Takako	mto@nice.fr	mkr@seattle.com	1
Ricardo Gucci	rgi@nice.fr	msi@nice.fr	1
Rob Carsson	rcn@seattle.com	mtn@nice.fr	1
Rolf Wesenlund	rwd@paris.fr	mto@nice.fr	1
Stefan Lind	sld@seattle.com	rcn@seattle.com	1
Sunil Gupta	sga@nice.fr	rgi@nice.fr	1
		rwd@paris.fr	1
		sga@nice.fr	1
		sld@seattle.com	1
		ssn@seattle.com	1

פיזור מכירות לפי מועד הגעת המוצר ללקוח



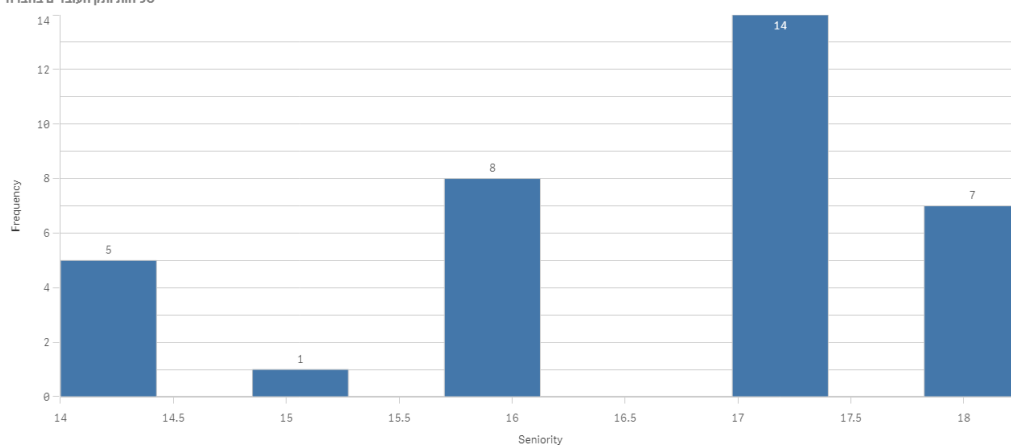
פיזור העובדים במשרדי החברה



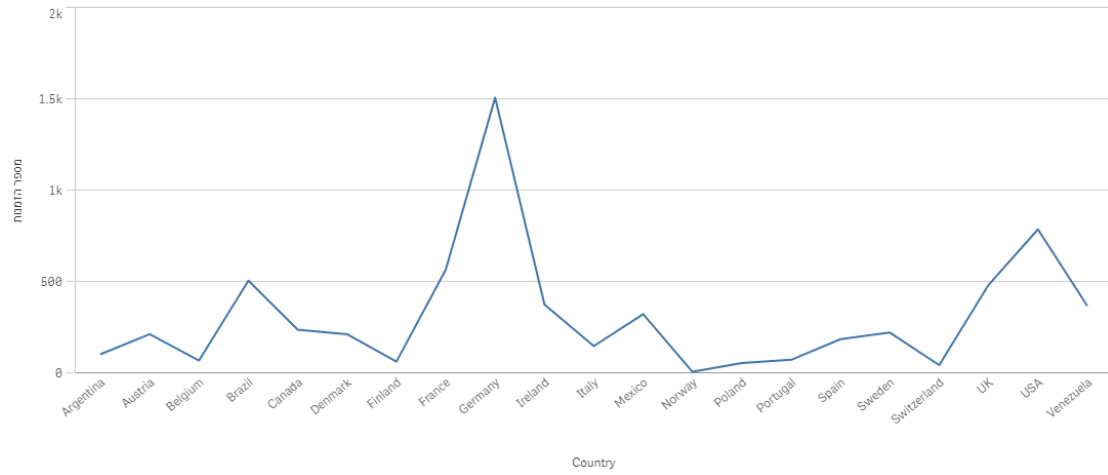
רשימת אנשים והוותק שלהם בחברה

Name	OfficeCity	Seniority
?sten ?rlig	Seattle	17
Andrew Kent	Lund	17
Ann Lindquist	Paris	17
Binh Protzmann	Seattle	17
Bob Park	Lund	17
Cezar Sandu	Lund	18
David Lawson	Lund	18
Erik Presley	Lund	18
Frank Roll	Lund	18
Helen Brolin	Paris	14
Ingrid Hendrix	Paris	16
Ira Baumel	Seattle	13
Jacques Clouseau	Paris	16
Jerry Tessel	Nice	18
Joan Callins	Paris	17
Joe Cheng	Paris	16
John Applegate	Nice	15
John Cleaves	Paris	17
Judy Crawford	Stockholm	16
Kaya Alpan	Paris	17
Leif Shine	Lund	17
Lennart Skoglund	Nice	17
Luke Lanza	Paris	18
Marcus Salvatori	Nice	16
Mario Kregler	Seattle	17
Michelle Tyson	Nice	14
Mike Ashkenaz	Nice	16
Miro Takako	Nice	16
Ricardo Gucci	Nice	17
Rob Carsson	Seattle	17
Rolf Wesenlund	Paris	16
Stefan Lind	Seattle	15
Sunil Gupta	Nice	14

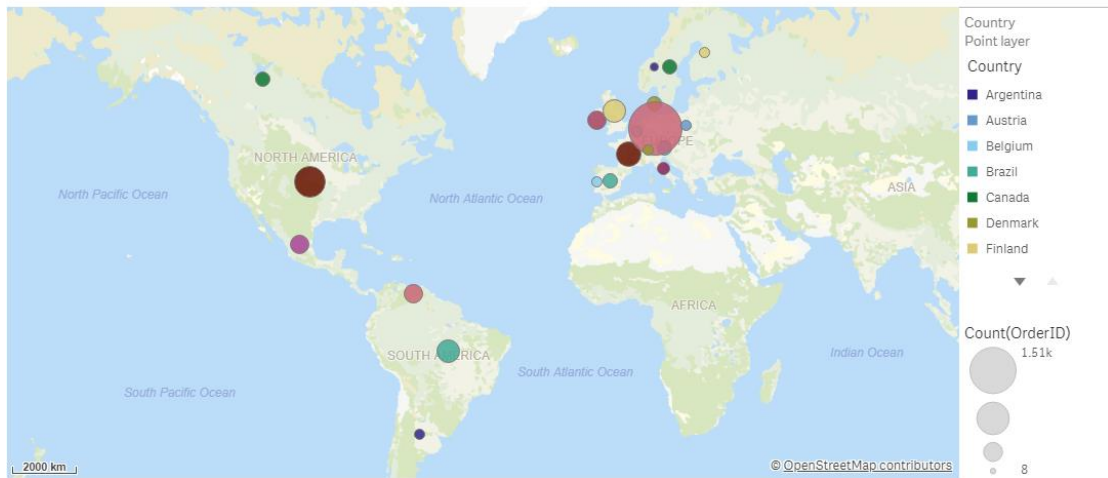
שכיחות ותק העובדים בחברה



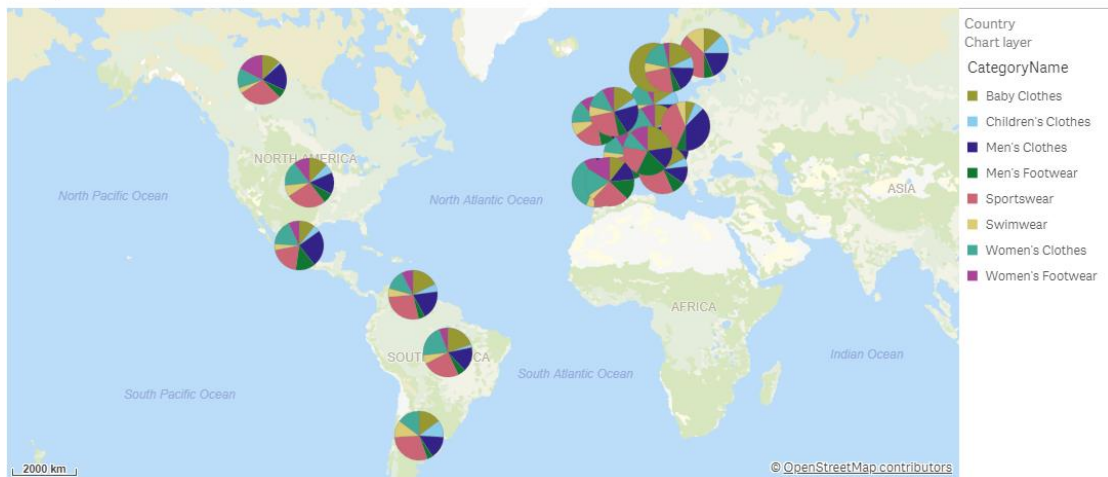
מספר הזמנות פר ארץ



מספר הזמנות פר ארץ



פילוג הזמנות לפי קטגוריות מוצרים עבור כל ארץ בנפרד



שאלות:

1. באיזו שנה הגיעה החברה לשיא מכירות? linechart?
החברה הגיע לשיא המכירות ב-2014 במודגם בגרף 'מכירות לפי שנים'
ניתן לראות בגרף 'רווח שולי לפי שנים' שגם הרווח השולי בשנה זו היה הגדול ביותר
2. מה שם העובד שביצע הכי הרבה מכירות
ע"פ גרף 'מספר מכירות החברה לפי עובדים' ניתן לראות שהעובד רוב קרסון, ביצע את המספר הגדול ביותר של מכירות.
ע"פ גרף 'סך מכירות העבודה לפי עובדים' ניתן גם לראות שסכום המכירות שלו הוא הגבוה ביותר מבין כל העובדים.
3. באיזו קטגוריה, הגיעה החברה לריווח שולי מקסימלי
סידרתי את רווחי החברה בפילוח לפי קטגוריות מוצרים ב TreeMap 'רווח שולי לפי קטגוריות מוצרים' מתרשים זה ניתן לראות בקלות כי קטגוריית בגדי נשים היא הרווחית ביותר.
4. תנו הסבר אפשרי למשהו בקרה בשנת 2014 .
יתכן שבעקבות העליה היפה במכירות בשנים שקדמו ל-2014 התעורר השוק ובשנה זו קמה לה חברה מתחרה שנגסה למכירות החברה שלנו.
5. חלוקת עובדים לפי משרדים
כפי שניתן לראות בטבלת 'רשימת אנשים עם מיקום המשרד והמייל שלהם' צבעתי כל שמות האנשים עבור כל אתר צבע אחר. וכן הוספתי את שמות האתרים, וסידרתי את הטבלה לפי שמות ערי האתרים.
6. מיהו מנהל המכירות המצטיין ביותר של החברה ?
מאחר ולחברה רק מנהל מכירות אחד נראה לי שהכוונה לעובד שמכניס הכי הרבה רווח. כמודגם בתרשים 'רווח שולי לפי עובדים' ניתן לראות שרוב קרסון הוא העובד המכניס ביותר לחברה. אם נעשה 'זום אין' לנתונים כמוצג בתרשים 'רווח שולי לפי עובדים' בראיה שנתית נוכל ללמוד שב-2011-2012 העובד המצטיין היה לאיף שיין, ב-2013-2014 רוב קרסון הוביל, וב-2015 הוביל תום לינדוול.
7. איזה משרד מייצר מספר מכירות הכי גבוה ?
חילקתי את מספר מכירות החברה לפי משרדים בתרשים פאי. ממנו ניתן לראות בקלות כי ב Lund מתבצעות כמעט ממצצית מכירות החברה.
8. איזה משרד ריווח שולי - ריווח לחלק בסך מכירות - גבוה ביותר?
בפריז הרווח השולי הגבוה ביותר כפי שמודגם בתרשים 'רווח שולי פר משרד'
9. האם קיימת בחברה רמת הנחה, ולפיה, המוצרים נמכרים בהפסד ? מהי אותה רמה?
אכן, במודגם בגרף 'רווח לפי רמת הנחה הניתנה במכירת המוצר' רואים שבהינתן הנחה של 25% החברה מפסידה על אותן המכירות.
10. בעיית תפעול - האם ישנם עובדים שחולקים כתובת מייל זהה ?
לשם כך בניתי טבלה בשם 'מספר אנשים עם אותו המייל - מסומן בצבע'
ובה כתובות מייל, ומניה של מספר האנשים עבור אותה כתובת המייל. לאחר מכן צבעתי את כל התאים בהם המונה גדול מ1.

- ניתן לראות שיש כתובת מייל אחד לה שותפים שני אנשים.
- כדי לראות מי אותם האנשים יצרתי טבלה נוספת 'רשימת אנשים והמייל שלהם' ממנה ניתן לראות שהאנשים להם יש כתובת משותפת הינם ג'ון קולינס וג'ו צאנג.
11. פיזור מכירות לפי מועד הגעת המוצר ללקוח – distribution plot
- ע"פ גרף 'פיזור מכירות לפי מועד הגעת המוצר ללקוח' ניתן לראות כי מרבית ההזמנות מגיעות בזמן ללקוח. מעט מקדימות והכי מעט מאחרות.
12. כל משרדי החברה בעלי שטח (מ"ר) זהה. האם קיים משרד בעל צפיפות חריגה (חיובית או שלילית) bar chart , הציגו קו יחוס אדום במקרה של 9' עובדים במשרד. וקו יחוס תחתון במקרה של צפיפות נמוכה מהממוצע עובדים למשרד.
- לפי גרף ' פיזור העובדים במשרדי החברה' ניתן לראות כי במשרד בפרץ צפיפות חריגה מאחר והוא עובר את קו היחוס העליון. לעומת זאת במשרד בסטוקהולם צפיפות נמוכה מהממוצע בהרבה. כמו"כ במשרד בסיאטל בדיוק הכמות הממוצעת של עובדים.
13. פרטי עובדים , יחד עם הוותק שלהם בעבודה (אין לחשב זאת באקסל- אלא ב expression בלבד).
- ניתן לראות בטבלת ' רשימת אנשים והוותק שלהם בחברה' עבור כל עובד מה הוותק שלו בחברה.
14. מהו הוותק השכיח ביותר בחברה. Histogram
- מוצג בהיסטוגרמת 'שכיחות ותק העובדים בחברה' בה רואים כי הוותק השכיח ביותר הוא 17 שנים.

המלצות עיקריות לשיפור החברה

- על סמך הניתוח שנעשה על נתוני החברה אמליץ על מאמצים להגדיל את מכירות בגדי הים במקסיקו ומכירות בגדי הילדים בקנדה. כפי שניתן לראות מתרשים 'פילוג הזמנות לפי קטגוריות מוצרים עבור כל ארץ בנפרד' לקטגוריות מוצרים אלו בארצות האלו בהתאמה יש מקום להתרחב ולגדול.
- בחלוקת העובדים לפי ארצות ניתן לראות שבקנדה רק עובד המכירות פרנק רול פעיל הייתי מציעה להלן ברולין שפעילה בארה"ב השכנה להכנס לטריטוריה.
- כמדיניות בחברה הייתי מציעה להמנע ממתן הנחות גדולת מאחר שבשיעורי הנחות אלו הרווחים יורדים מאוד. כמודגם בתרשים 'רווח לפי רמת הנחה הניתנת במכירת המוצר'.
- על המשרד בLUND למכור מוצרים בעלי עלות גבוהה יותר מאחר ובעוד שמספר המכירות במשרד זה מהווים כמעט ממחצית מסך מכירות החברה כולה, הרווח שהוא מספק נמוך מרבע ממחזור הרווחים.
- אמליץ להשקיע מאמצים בקידום קטגוריית בגדי הילדים מאחר והיא מוצר שנפחו ברווח השולי עולה השנים כפי שניתן לראות בתרשים 'רווח שולי לפי קטגוריית מוצר בראיה שנתית'