

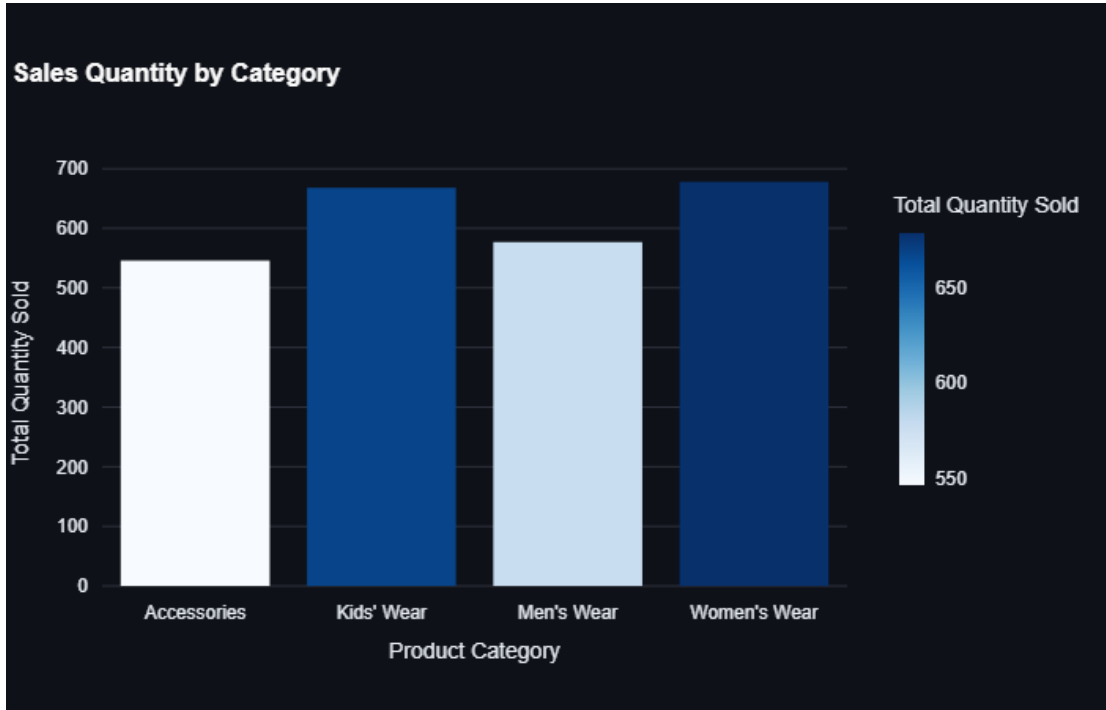
# Egypt's Premier Fashion Retail Analysis

## أسئلة تحليلية لبيانات Egypt's Premier Fashion Retail Analysis:

1. ما هي الفئة الأكثر مبيعًا من حيث الكمية؟

الفئة الأكثر مبيعًا من حيث القيمة: Women's Wear

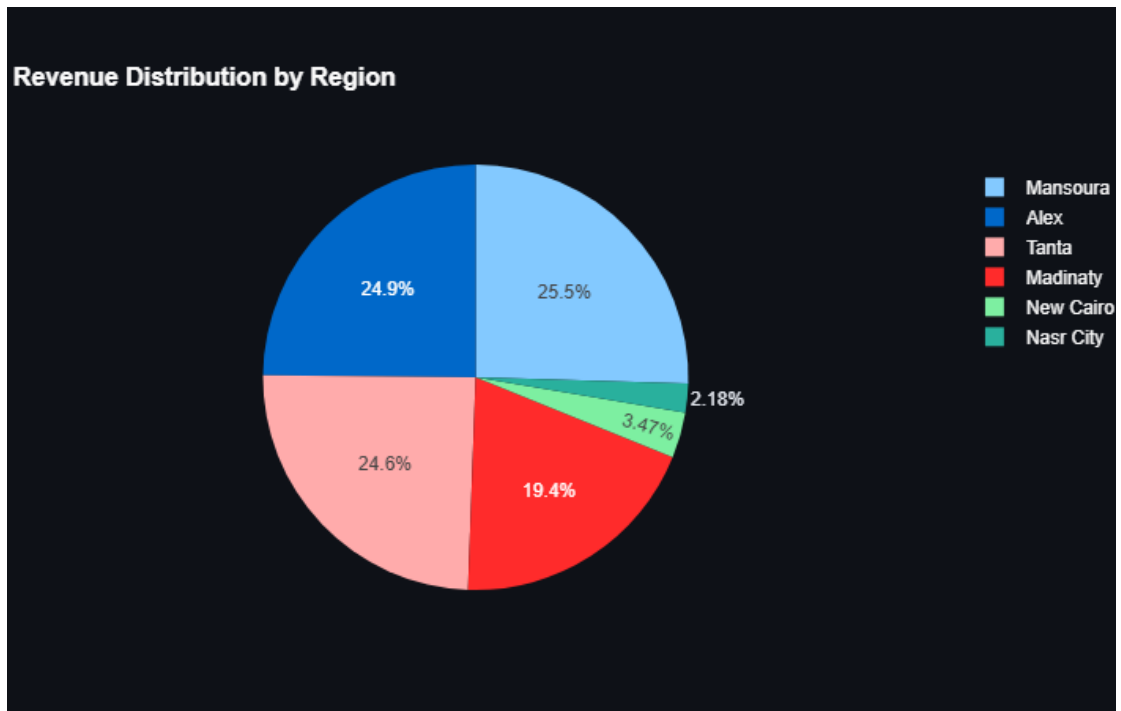
الكمية الإجمالية: 678



2. ما هي المنطقة التي حققت أعلى إيرادات؟

المنطقة الأكثر مبيعًا من حيث إجمالي المبيعات: المنصورة

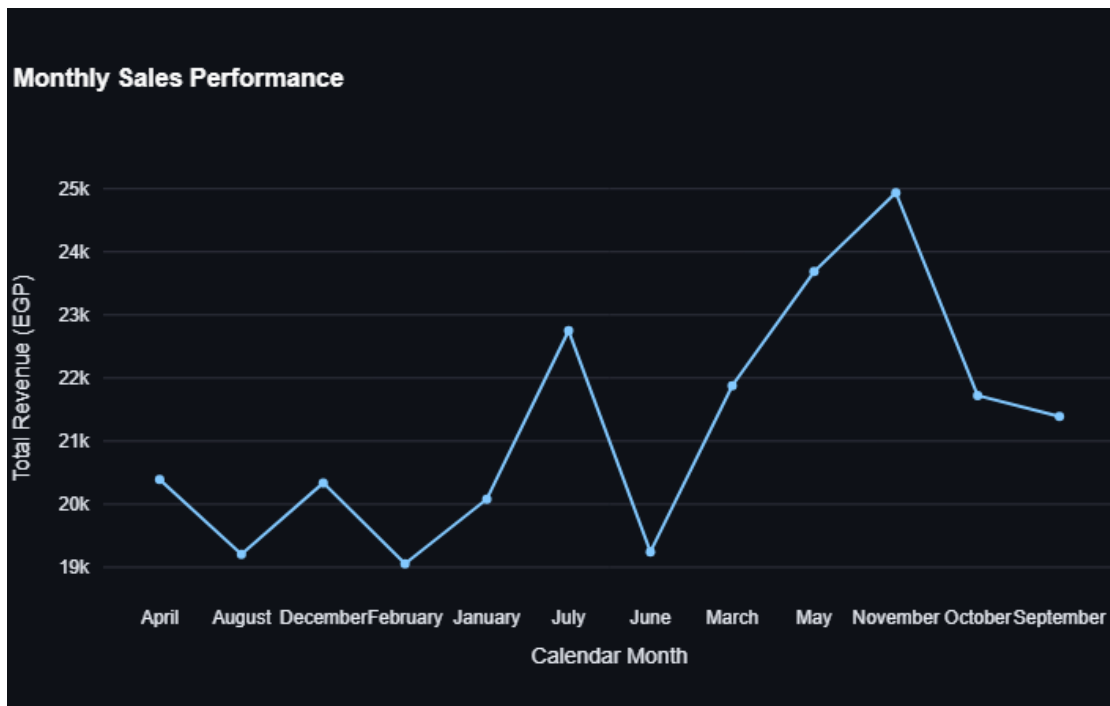
السعر الإجمالي: ٦٤٨٩٠.١٥ جنيها



3. ما هو الشهر الذي شهد أعلى مبيعات؟

الشهر الأكثر مبيعات هو: نوفمبر

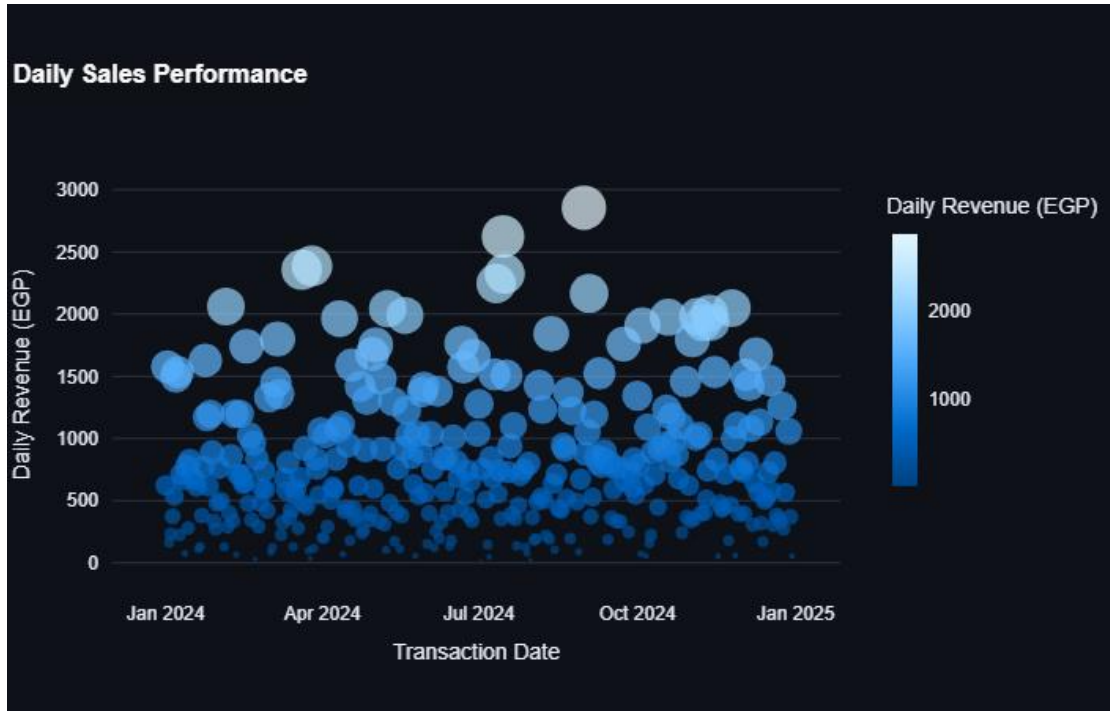
إجمالي المبيعات لهذا الشهر: ٢٤٩٣٧.٣٤ جنيها



4. ما هو اليوم الذي شهد أعلى مبيعات؟

أعلى يوم بيع لإجمالي المبيعات: 31-08-2024

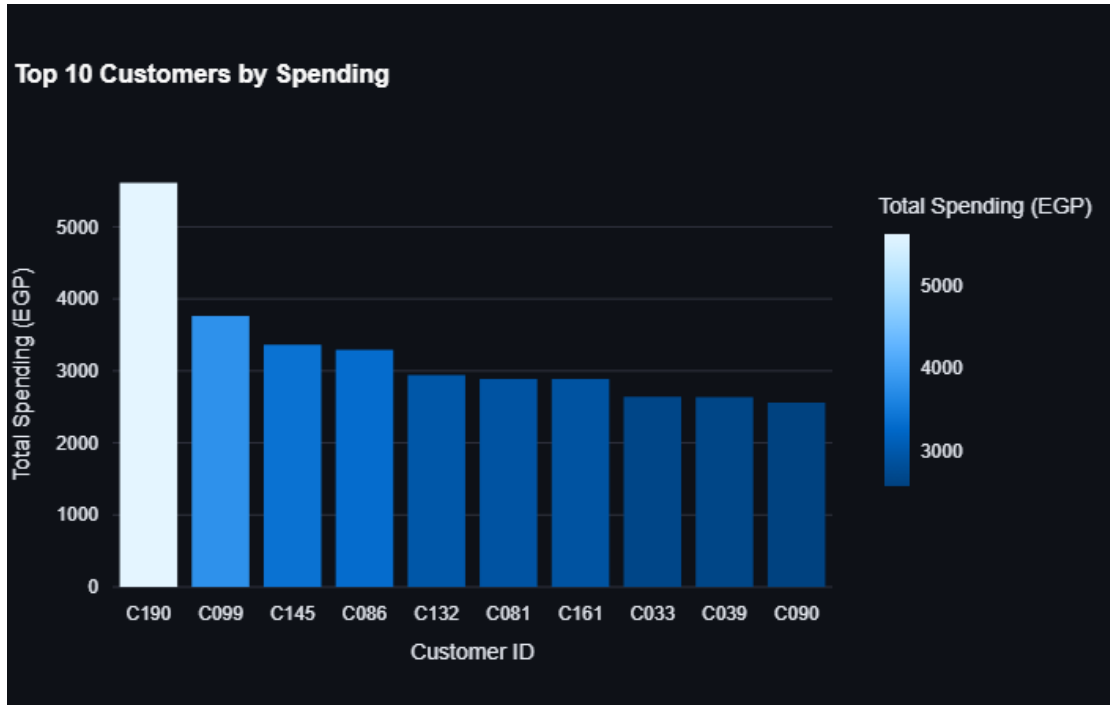
السعر الإجمالي: 2855.21 جنيها



5. من هو العميل الذي أنفق أكثر في المشتريات؟

أعلى سعر لإجمالي المبيعات: C190

السعر الإجمالي: ٥٦١٠.٩٨ جنيهًا



6. من هو العميل الذي قام بأكبر عدد من المشتريات؟

العميل صاحب أكبر عدد من المشتريات هو: C099 , C190

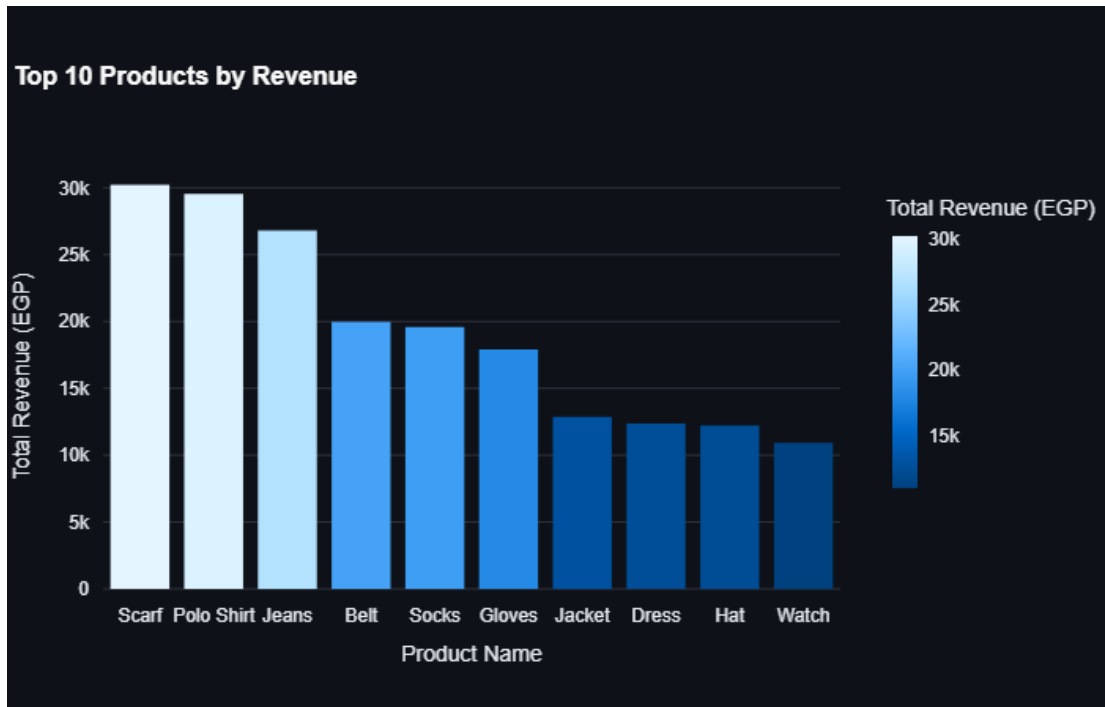
عدد المشتريات: 13



7. ما هو المنتج الأكثر ربحية بناءً على إجمالي المبيعات؟

المنتج الأكثر ربحاً هو: Scarf

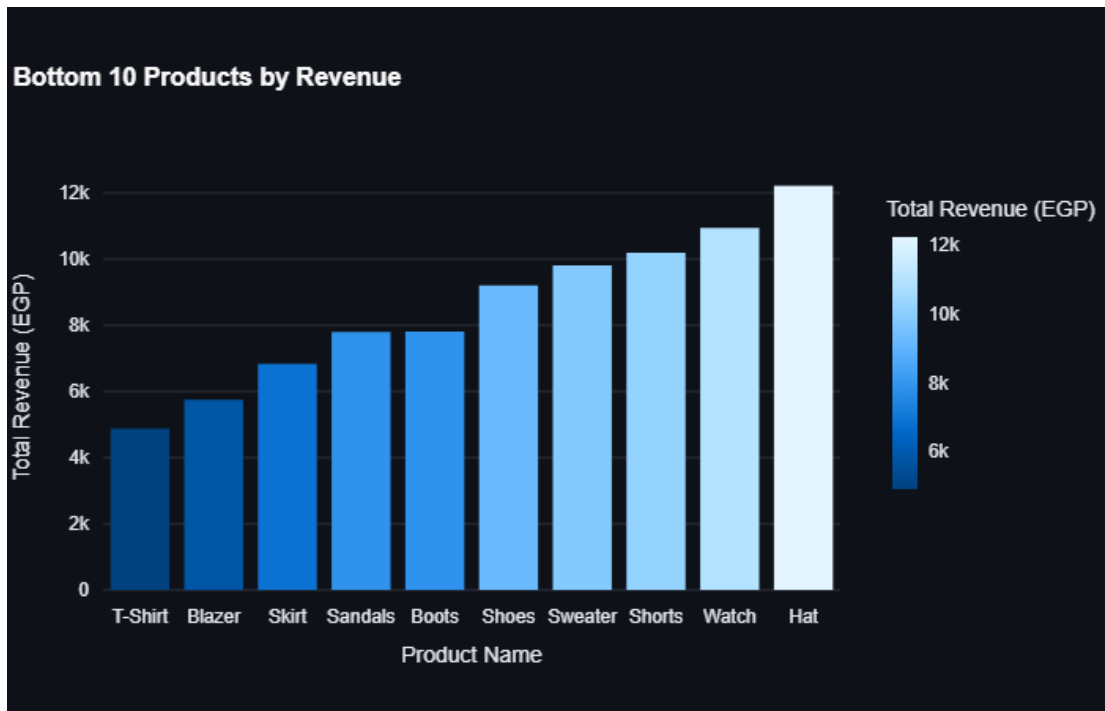
السعر الإجمالي: ٥٦١٠.٩٨ جنيهًا



8. ما هو المنتج الأقل ربحية بناءً على إجمالي المبيعات؟

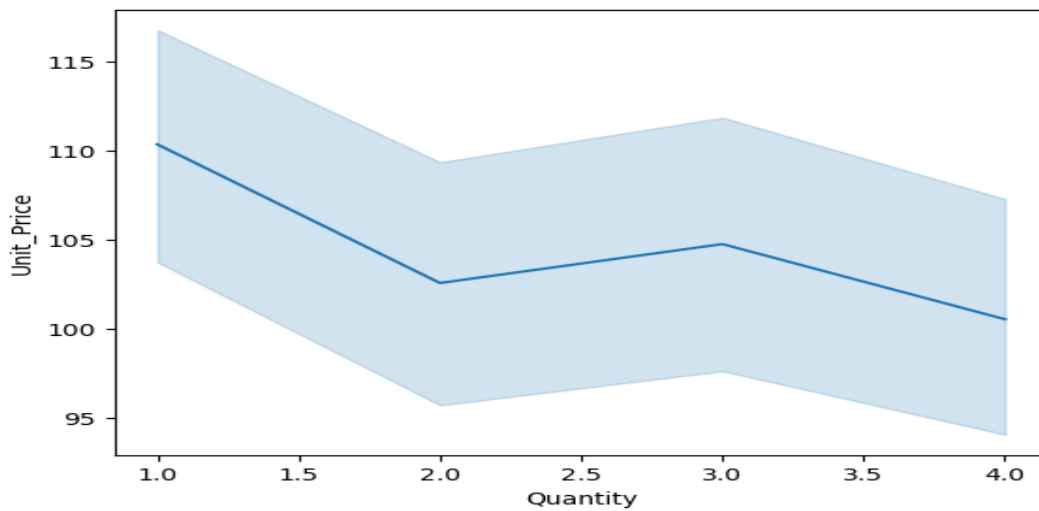
المنتج الأقل ربحاً هو: T-Shirt

السعر الإجمالي: ٧٣.٤٧ جنيهًا

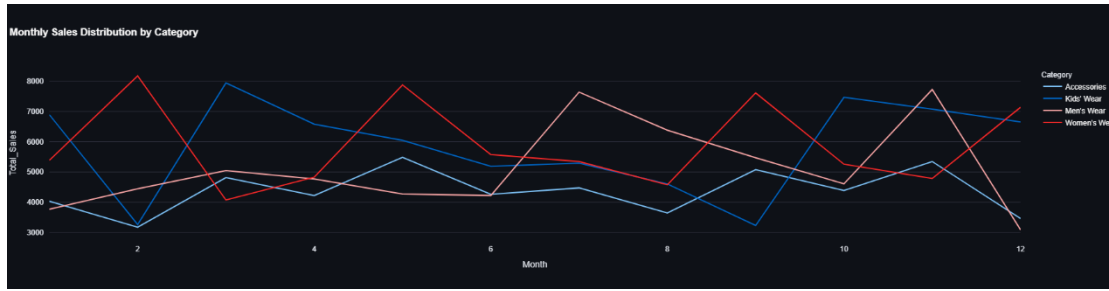


9. هل هناك علاقة بين سعر الوحدة والكمية المباعة؟

لا يوجد علاقة بين سعر الوحدة والكمية المباعة.

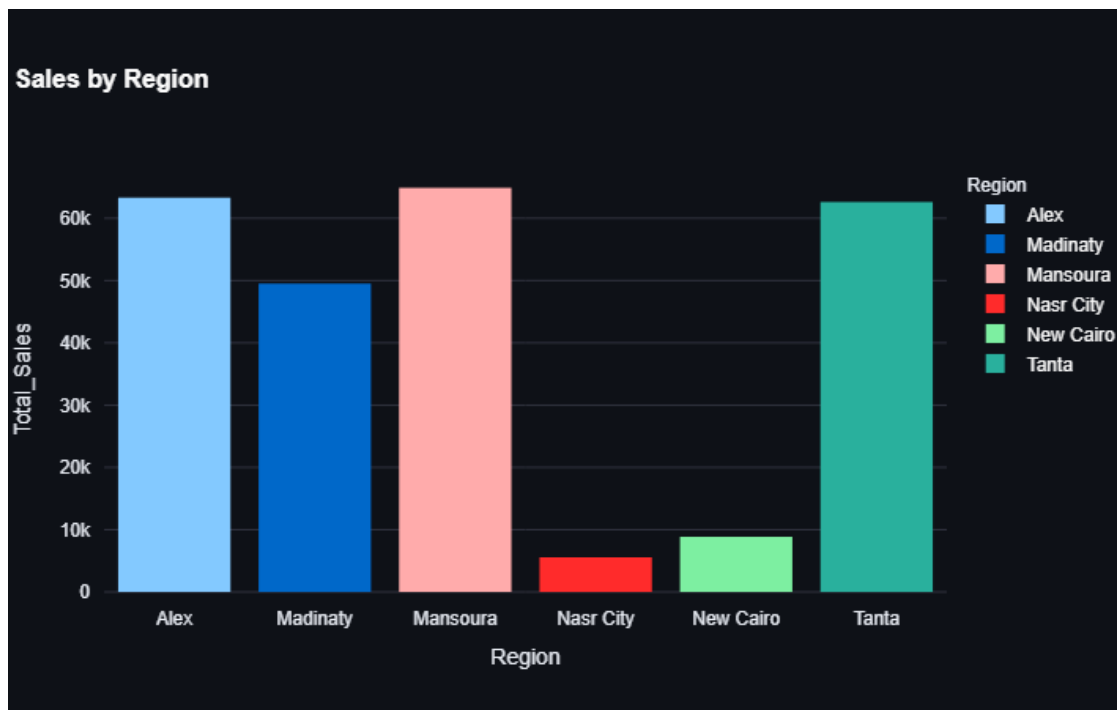


10. كيف توزعت المبيعات بين الفئات المختلفة على مدار العام؟



11. ما هو إجمالي المبيعات لكل منطقة؟

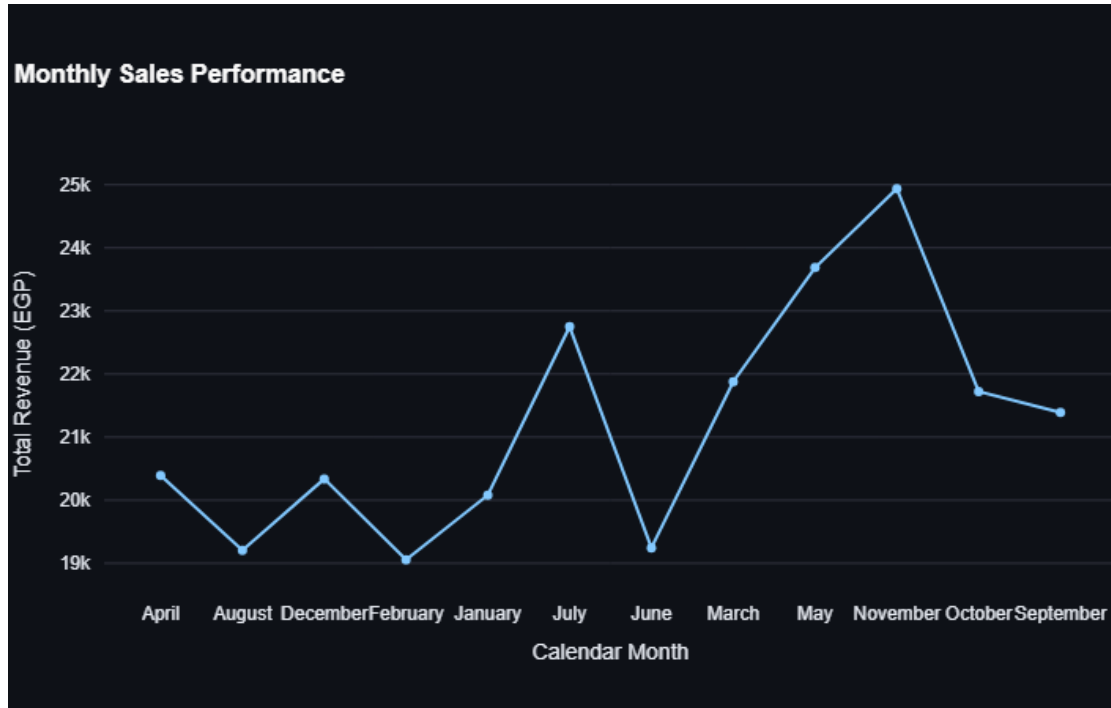
المبيعات	-	Total Sales	المنطقة	-	Region
64890.15		Mansoura			
63305.60		Alex			
62583.19		Tanta			
49515.69		Madinaty			
8845.99		New Cairo			
5549.57		Nasr City			



12. هل هناك أي اتجاهات موسمية في المبيعات؟

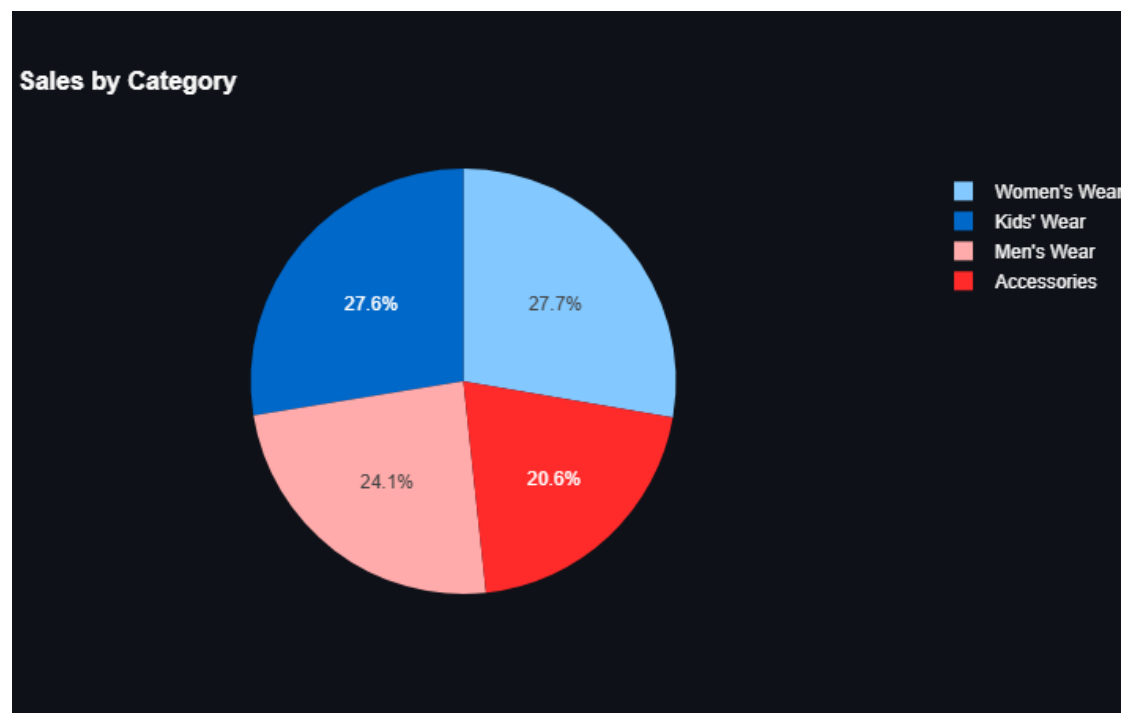
نعم , يوجد في شهر 5 وشهر 11 زيادة في المبيعات.

وهذا نظرا لان في شهر 5 بداية الصيف ولذلك يكون في اقبال علي شراء الملابس وكذلك في شهر 11 يكون بداية فصل الشتاء .



13. ما هي النسبة المئوية للمبيعات التي تساهم بها كل فئة؟

النسبة المئوية -	Percentage	فئة -	Category
27.7%	Women's Wear		
27.5%	Kids' Wear		
24.1%	Men's Wear		
20.5%	Accessories		

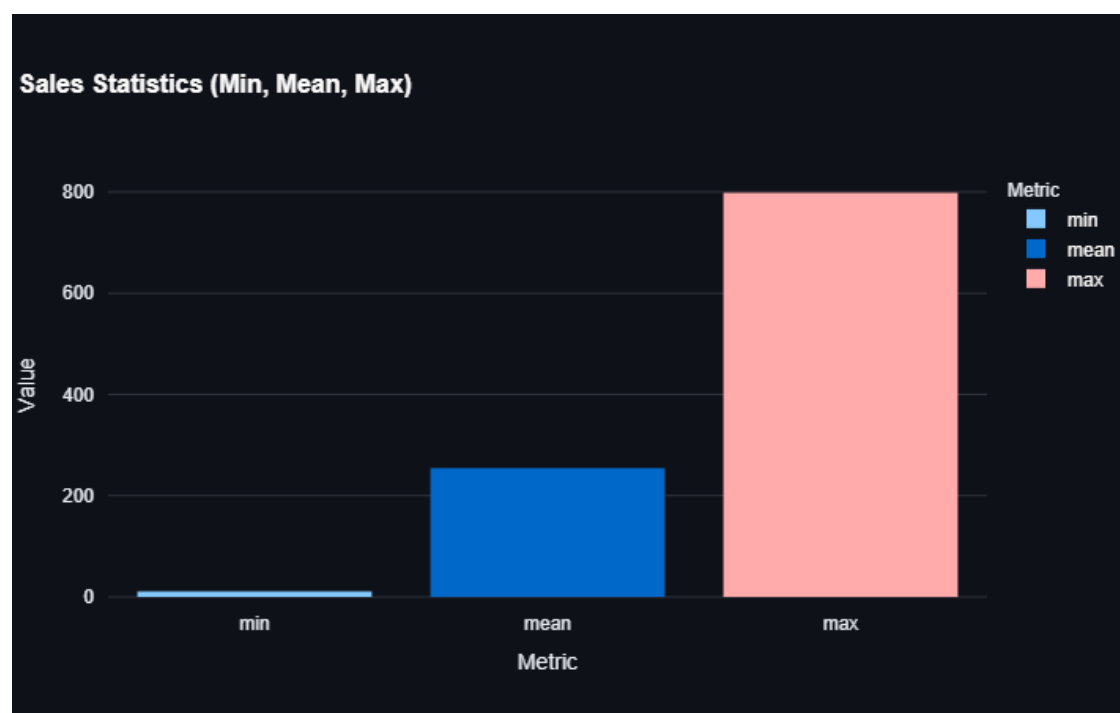


14. ما هو متوسط قيمة الطلب (Total Sales)؟

الحد الأدنى للمبيعات: ١٠.٨٣

متوسط المبيعات: ٢٥٤.٦٩٠١٩

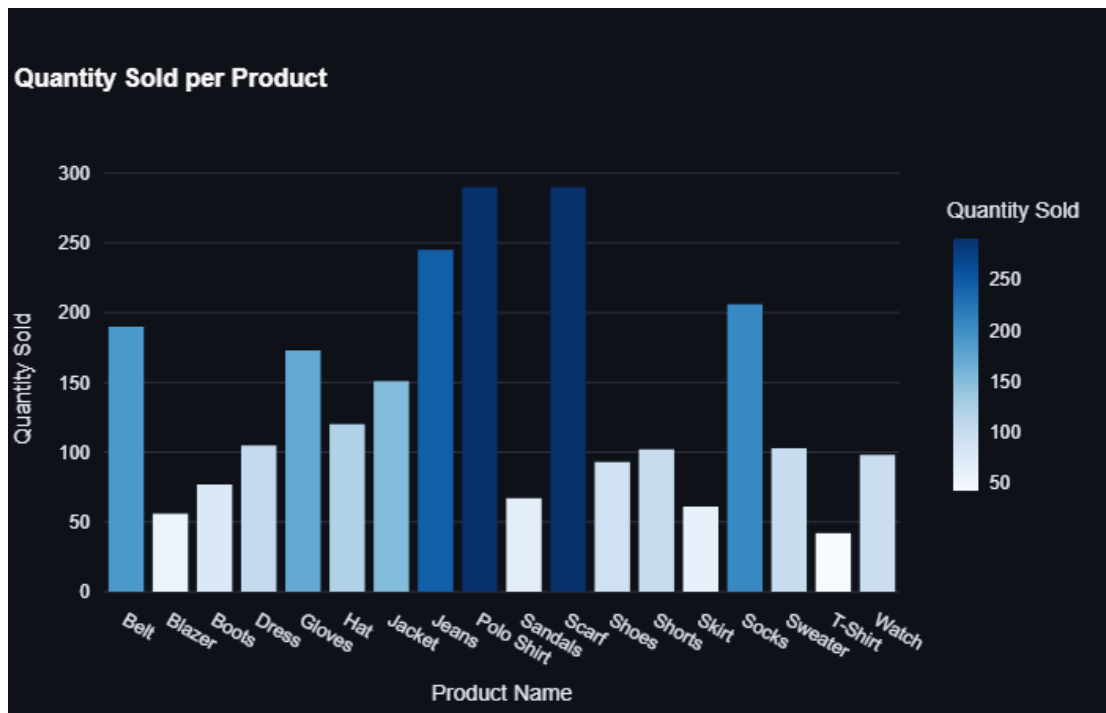
الحد الاعلي للمبيعات: ٧٩٨.٣٤





15. ما هي الكمية الإجمالية المباعة لكل منتج؟

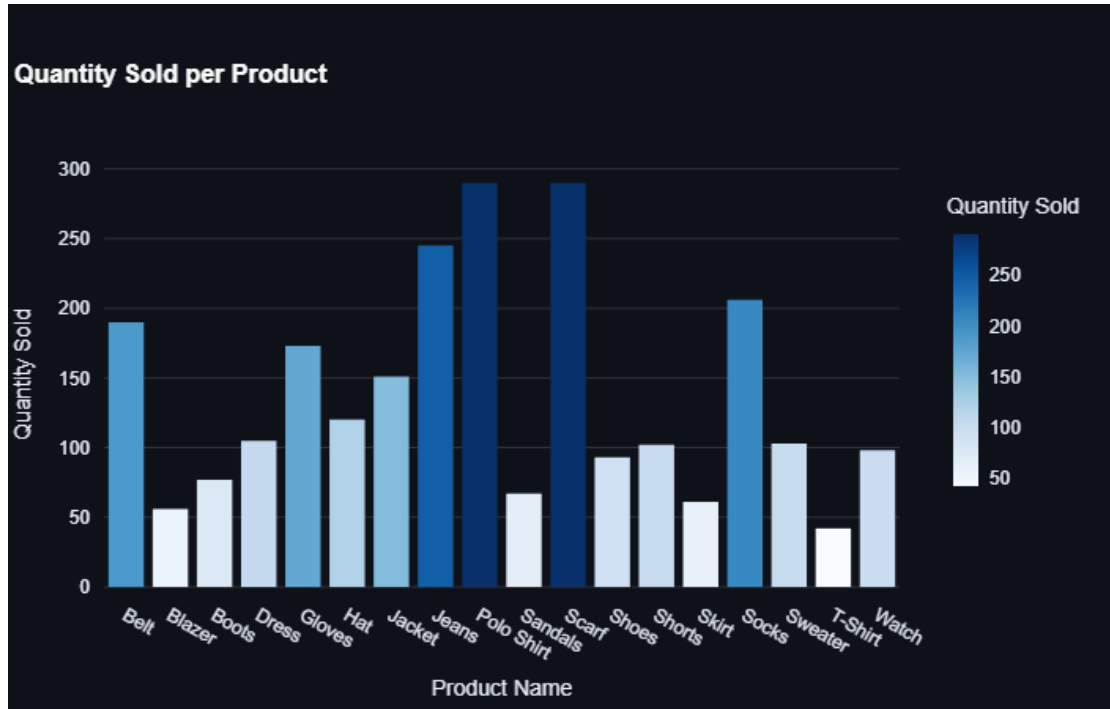
الكمية -	اسم المنتج - Product Name
290	Polo Shirt
290	Scarf
245	Jeans
206	Socks
190	Belt
173	Gloves
151	Jacket
120	Hat
105	Dress
103	Sweater
102	Shorts
98	Watch
93	Shoes
77	Boots
67	Sandals
61	Skirt
56	Blazer
42	T-Shirt



16. ما هو المنتج الذي حقق أعلى إيرادات؟

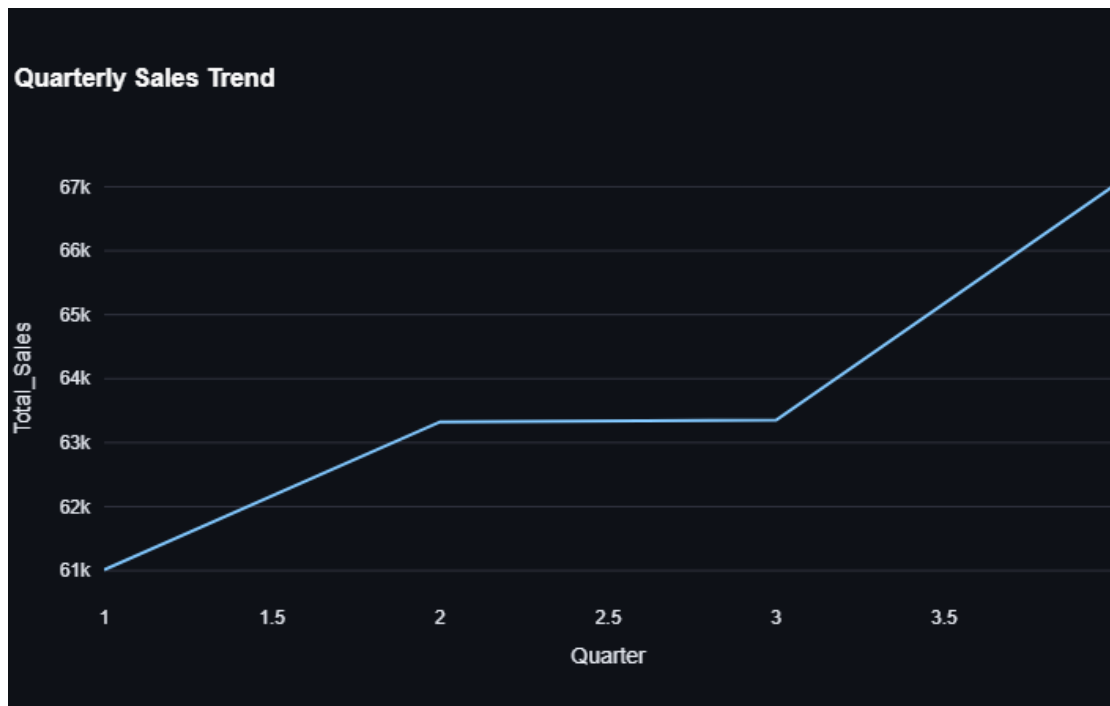
المنتج الأكثر مبيعًا من حيث القيمة هو: Scarf

إجمالي المبيعات: ٣٠٢٢٠.١١ جنيهًا



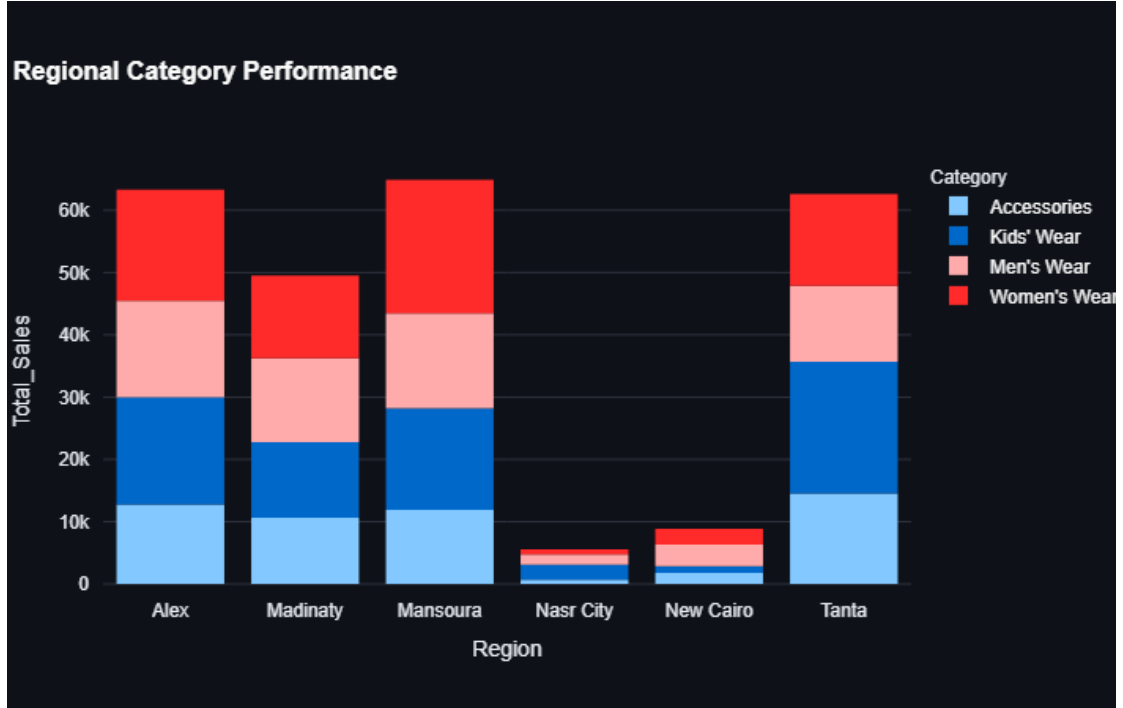
17. كيف تتغير المبيعات على أساس ربع سنوي؟

يوجد ارتفاع في المبيعات في ربع سنوي 3 و 4 بشكل ملحوظ عن الربع 1 و الثاني



18. هل هناك علاقة بين المنطقة والفئة الأكثر مبيعًا فيها؟

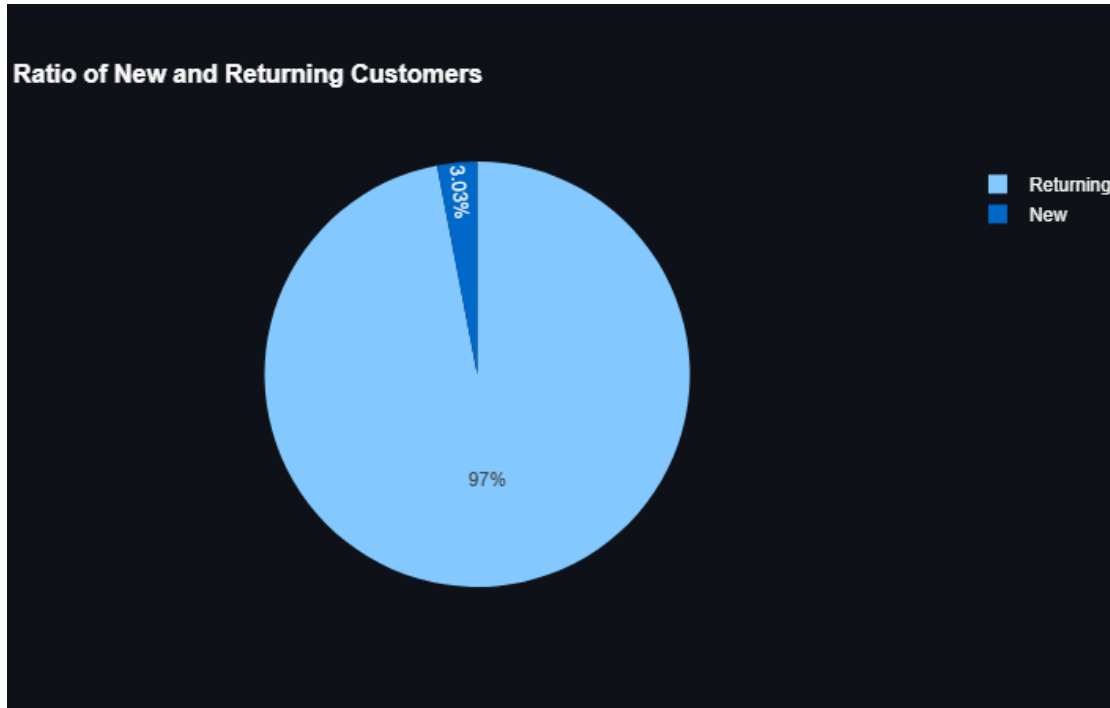
نعم , يوجد علاقة بين المنطقة والفئة الأكثر مبيعًا فيها، حيث تتغير تفضيلات المستهلكين من منطقة لأخرى.



19. ما هي النسبة المئوية للمبيعات التي تأتي من العملاء المتكررين مقابل العملاء الجدد؟

العملاء الجدد : 0.74%

العملاء القداماء : 99.2%



20. ما هي التوصيات الممكنة لتحسين الأداء بناءً على الاتجاهات والأنماط المستخرجة من البيانات؟

بناءً على الاتجاهات والأنماط المستخلصة من البيانات:

- الاستفادة من نقاط القوة: التركيز على الأداء المتميز لملابس النساء، وخاصةً في المناطق ذات المبيعات المرتفعة.
- توسيع قاعدة العملاء: وضع استراتيجيات لجذب المزيد من العملاء الجدد لموازنة النسبة الكبيرة من المشترين المتكررين.
- الاستراتيجيات الموسمية: تحسين المخزون والأنشطة الترويجية خلال أشهر ذروة المبيعات (مايو ونوفمبر).
- إعادة تقييم المنتجات ذات الأداء الضعيف: النظر في مراجعة استراتيجيات التسعير أو التسويق للمنتجات ذات الأداء الضعيف، مثل القمصان.