Town Team Sales Report

**A logo for a company

AI-generated content may be incorrect.**

**أسئلة تحليلية لبيانات Town Team Sales :**

1. ما هي الفئة الأكثر مبيعًا من حيث الكمية؟

الفئة الأكثر مبيعًا من حيث القيمة: Women's Wear

الكمية الإجمالية: 678

1. ما هي المنطقة التي حققت أعلى إيرادات؟

المنطقة الأكثر مبيعًا من حيث إجمالي المبيعات: المنصورة

السعر الإجمالي: ٦٤٨٩٠.١٥ جنيها

1. ما هو الشهر الذي شهد أعلى مبيعات؟

الشهر الأكثر مبيعات هو: نوفمبر

إجمالي المبيعات لهذا الشهر: ٢٤٩٣٧.٣٤ جنيها

1. ما هو اليوم الذي شهد أعلى مبيعات؟

أعلى يوم بيع لإجمالي المبيعات: 2024-08-31

السعر الإجمالي: 2855.21 جنيها

1. من هو العميل الذي أنفق أكثر في المشتريات؟

أعلى سعر لإجمالي المبيعات: C190

السعر الإجمالي: ٥٦١٠.٩٨ جنيهًا

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

العميل صاحب أكبر عدد من المشتريات هو: C099

عدد المشتريات: 13

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

المنتج الأكثر ربحًا هو: Scarf

السعر الإجمالي: ٥٦١٠.٩٨ جنيهًا

1. ما هو المنتج الاقل ربحية بناءً على إجمالي المبيعات؟

المنتج الأقل ربحًا هو: T-Shirt

السعر الإجمالي: ٧٣.٤٧ جنيهًا

1. هل هناك علاقة بين سعر الوحدة والكمية المباعة؟

لا يوجد علاقة بين سعر الوحدة والكمية المباعة.A graph with a line

AI-generated content may be incorrect.

1. A graph with lines and dots

   AI-generated content may be incorrect.كيف توزعت المبيعات بين الفئات المختلفة على مدار العام؟
2. 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 |

A graph of different colored bars

AI-generated content may be incorrect.

1. هل هناك أي اتجاهات موسمية في المبيعات؟

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

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

A graph with blue lines and numbers

AI-generated content may be incorrect.

1. 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 |

A pie chart with text on it

AI-generated content may be incorrect.

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

الحد الأدنى للمبيعات: ١٠.٨٣

متوسط ​​المبيعات: ٢٥٤.٦٩٠١٩

الحد الاعلي للمبيعات: ٧٩٨.٣٤

A graph showing a bar graph

AI-generated content may be incorrect.

1. ما هي الكمية الإجمالية المباعة لكل منتج؟

|  |  |
| --- | --- |
| الكمية - Quantity | 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 |

A graph of sales

AI-generated content may be incorrect.

1. ما هو المنتج الذي حقق أعلى إيرادات؟

المنتج الأكثر مبيعًا من حيث القيمة هو: Scarf

إجمالي المبيعات: ٣٠٢٢٠.١١ جنيهًا

A graph of different colored bars

AI-generated content may be incorrect.

1. كيف تتغير المبيعات على أساس ربع سنوي؟

يوجود ارتفاع في المبيعات في ربع سنوي 3 و 4 بشكل ملحوظ عن الربع 1 و التاني

A graph with a line

AI-generated content may be incorrect.

1. 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.

A graph of different colored rectangular shapes

AI-generated content may be incorrect.

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

العملاء الجدد : 0.74%

العملاء القدماء : 99.2 %

A orange circle with a blue line

AI-generated content may be incorrect.

1. 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.