



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

استكمالا للبوست اللي فات واللي عرضت فيه مشروع لتحليل بيانات مبيعات مستلزمات الجيم هكمل بشرح كل Dashboard في المشروع :

- ايه الاستفادة منها
- بتعرض ايه
- ايه المعادلات المستخدمة فيها

اول Dashboard عندي Revenue Dashboard

أولاً : الاستفادة من تحليل الإيرادات في Dashboard دي انه بيساعدني في اتخاذ قرارات لتعظيم الأرباح وتحسين الكفاءة ودا من خلال الاتي :

- فهم الأداء المالي :تقييم الإيرادات (\$17.8M) والأرباح (\$12.27M) والتكاليف (\$5.53M)
- تحديد الأسواق الربحية :التركيز على الأسواق المربحة والتي ظاهرة عندي في الرسم هي الولايات المتحدة (\$14M)
- تحليل المنتجات :يشوف اكثر منتجات ببيع منها ايه وبعزز الاستثمار فيها زي عندي هنا البروتين
- تحسين القنوات التشغيلية :دعم القنوات الأكثر ربحية مثل المخازن.(48.85%)
- معالجة التحديات :زي انخفاض الهامش الإجمالي في الربع الرابع من عام 2011.

- ثانياً : بيعرض ايه التحليل ده :

- أول حاجة عرضنا فيها بشكل عام 4 كارد بنشوف من خلالها بشكل عام معلومة عن الإيرادات والأرباح والتكلفة وعدد العملاء التي عندي الحاليين والتي قاموا بطلبات.

- وبعد كذا ندخل باقي الـ Charts

1. Revenue and GM% by Year and Quarter (الإيرادات والهامش الإجمالي حسب السنوات والربع):

والرسم دا ببساعدنا وبيوضح لنا تطورات الإيرادات وهامش الربح على مستوى السنين التي عندي وبداخل الرسم بردوا hierarchy بقدر من خلال اشوف كل سنة والأرباح سنوية بداخلها وبشوف هي الإيرادات بتزيد ولا بتقل على مستوى الفترة التي معايا وهامش الربح كذلك وفي الصورة في 2011 مثلاً عندي انخفاض ملحوظ في الربع الأخير ودا ممكن بعد تعمل RCA تحليل للسبب اللي خلاني انزل كذا في الربع ده واشوف مين المنتج أو الدولة اللي نزلتني كذا واشوف إذا كان دا بسبب زيادة في التكاليف ولا كفاءة منخفضة وهل دا في كل المنافذ التي عندي ولا ايه بالظبط وأفضل اتتبع وأسأل أسئلة لغاية ما أوصول للسبب

2. Revenue by Country (الإيرادات حسب الدولة):

وفي الرسم دا بيوضح لي الإيرادات اللي حققتها في كل دولة ودا ببساعدني اني اعرف أكثر دول بتحقق لي إيرادات ودا من خلاله بشوف سواء كانت سياسة الشركة اني اعزز الجهود التسويقية للدولة اللي بتحقق إيرادات مرتفعة ولا أوسع الوجود في الأسواق الغير مربحة وأغير من سياسة التسويق واشوف ايه أسباب قلة الإيرادات في الدول ذات الإيرادات المنخفضة.

3. Revenue by CategoryName (الإيرادات حسب الفئة):

وفي الشكل ده بشوف الإيرادات من حيث الفئات اللي عندي وبيخليني احدد الفئات الأكثر مبيعاً والفئات اللي البيع منها قليل. وبشوف استثمار أكثر في المنتجات اللي ببيع أكثر منها وبشوف الفئات الأخرى بشوف المشكلة في الأسعار ولا المشكلة في التسويق ولا مثلاً لو فيه فئة عندي هل كلها ببيع منها قليل ولا الفئة دي كذا مورد بأخذ منه البضاعة دي وهو اللي المنتجات بتاعته موقعه الدنيا عندي وهكذا

4. Revenue by Business Type (الإيرادات حسب نوع العمل):

آخر رسمة عندي في تحليل الإيرادات بيعرض توزيع الإيرادات حسب نوع العمل (Warehouse، Supplement Store، Gym) ودا ببساعدني افهم توزيع الإيرادات وبشوف انهي Business Type أو Channel بتحقق لي أكبر نسبة من الإيرادات وبناءً عليه بردوا بوجه استثمارات الشركة المستقبلية وبشوف إذا كان الـ Business Type اللي البيع فيها منخفض دي تستاهل ان الواحد يعملها تحسين ولا يستثمر في الفائدة اللي هتيجي من التحسين فيها أقل من العائد بتاعها بعد كذا وهكذا.

معادلات DAX التي استخدمتها في PoweBi في المشروع :

1- Revenue = SUM ('Fact-SalesDetails'[SalesAmount])

هنا بحسب الإيرادات مجموع المبيعات

2- Profit = [Revenue]-[Cost]

الربح ودا طرح الإيرادات من التكلفة

3- Cost = SUMX ('Fact-SalesDetails', 'Fact-SalesDetails'[UnitCost] * 'Fact-SalesDetails'[OrderQuantity])

هنا بحسب التكلفة واستخدمت SUMX ومستخدمت SUM علشان SUM بتاخذ مني في المعادلة عمود فقط وانا عنديش عمود للتكلفة زي ماكان معايا في المبيعات وحسبت منه المجموع علشان اجيب الإيرادات فعشان كذا استخدمت SUMX ودا بقدر اجهز فيه العملية الحسابية بتاعتي وبياخدها مني كانه عمود ويجمعها ودي من الـ Iteration Function

4- #Customers = DISTINCTCOUNT ('Fact-SalesDetails'[CustomerKey])

هنا بجيب عدد العملاء اللي شروا مني وملحوظة انا بحيب عددهم من جودل الـ Fact علشان انا ممكن يكون عمدي عملاء كتير في جدول الـ Deminsion بس مش كلهم قاموا بعملية شراء . واستخدمت DISTINCTCOUNT علشان الجدول ممكن يكون العميل قام باكثر من عملية شرا فانا عايز عدد العملاء فقط مش عمليات الشرا اللي قام بيها فكذا هيبق متكرر لو استخدمت COUNT علشان كذا استخدمت DISTINCTCOUNT

5- GM% = DIVIDE('Profit-Calculations'[Profit],'Revenue-Calculations'[Revenue])

هنا بحسب هامش الربح ويردوا استخدمت دالة DIVIDE ومقسمتش الاتنين على بعض كذا وكان هيبق عادي بس استخدمتها علشان دايما بستخدم DIVIDE علشان بيبقى فيه اوبشن ان لو ناتج القسم مينفش زي مثلا ما بقسم رقم على صفر بيقولك عملية غير صحيحة لكن في DIVIDE ممكن احط مكانها صفر .

- (ملحوظة من خلال شرحي الرسوم البيانية والتحليلات اللي بعملها في المشاريع اللي بعرضها ان لو حد كذا قدامها Dashboard ومش عارف يفهم اللي فيه وايه فايدته انه دا ممكن يساعده واحده واحدة في قراءة الرسوم والاشكال اللي في Dashboard اللي قدامه وكلنا بنتعلم من بعض .

دي كانت اول Dashboard عندنا وان شاء الله في تتابع لباقي DashBoard التحليل علشان نفهم المشروع كله مع بعض ونطلع توصيات تفيد البنزنس.

ولو حد من الزملاء عنده اقتراح لتحسين الشرح يكتب لي في التعليقات.