## Evaluation Warning: The document was created with Spire.Doc for .NET.

# **BÁO CÁO DOANH THU**

Thời gian báo cáo: 05/11/2024-13/01/2025

1. Tổng quan doanh thu

- Tổng doanh thu: 135,500,000 VNĐ

- Tổng số đơn hàng: 5

### 2. Phân tích chi tiết

### 2.1. Doanh thu theo sản phẩm

| Sản phẩm              | Số lượng bán ra | Đơn giá (VNĐ) | Thành tiền (VNĐ) |
|-----------------------|-----------------|---------------|------------------|
| Giày đá bóng Nike     | 2               | 2,790,000     | 11,160,000       |
| Tiempo Legend 10      |                 |               |                  |
| Pro TF Mad Voltage -  |                 |               |                  |
| Metallic              |                 |               |                  |
| Silver/Black/Volt     |                 |               |                  |
| DV4336-001            |                 |               |                  |
| Giày Adidas           | 1               | 1,990,000     | 1,990,000        |
| Response Super        |                 |               |                  |
| Giày Nike SB Heritage | 1               | 1,790,000     | 1,790,000        |
| Vulc                  |                 |               |                  |

#### 2.2. Doanh thu theo kênh bán hàng

| Kênh bán hàng | Doanh thu (VNĐ) | Tỷ lệ (%) |
|---------------|-----------------|-----------|
| Online        | 135,500,000     | 100%      |
| Cửa hàng      | 0               | 0%        |

# 3. Kết luận và đề xuất

- Kết luận: Trong kỳ báo cáo, tổng doanh thu có xu hướng tăng trưởng ổn định so với các kỳ trước, thể hiện sự phát triển tích cực của hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, doanh thu tập trung chủ yếu vào một số sản phẩm bán chạy, trong khi các sản phẩm còn lại chưa đạt hiệu suất như kỳ vọng. Điều này cho thấy cần có sự điều chỉnh chiến lược kinh doanh để phát triển toàn diện hơn.

- Đề xuất:
- 1. Đẩy mạnh quảng bá các sản phẩm có tiềm năng chưa được khai thác triệt để, tối ưu hóa chi phí vận hành, đặc biệt là logistics và quảng cáo, để cải thiện lợi nhuận.
- 2. Mở rộng kênh bán hàng online và tích hợp các nền tảng thương mại điện tử, đẩy mạnh chiến dịch quảng cáo trên mạng xã hội để tiếp cận khách hàng tiềm năng tốt hơn.

