

Phân tích **tình hình kinh doanh** các sản phẩm trên các **máy bán hàng tự động** tại thành phố Hồ Chí Minh từ Tháng 3 – Tháng 5 (năm 2021) của công ty.

NỘI DUNG CHÍNH

Overview:

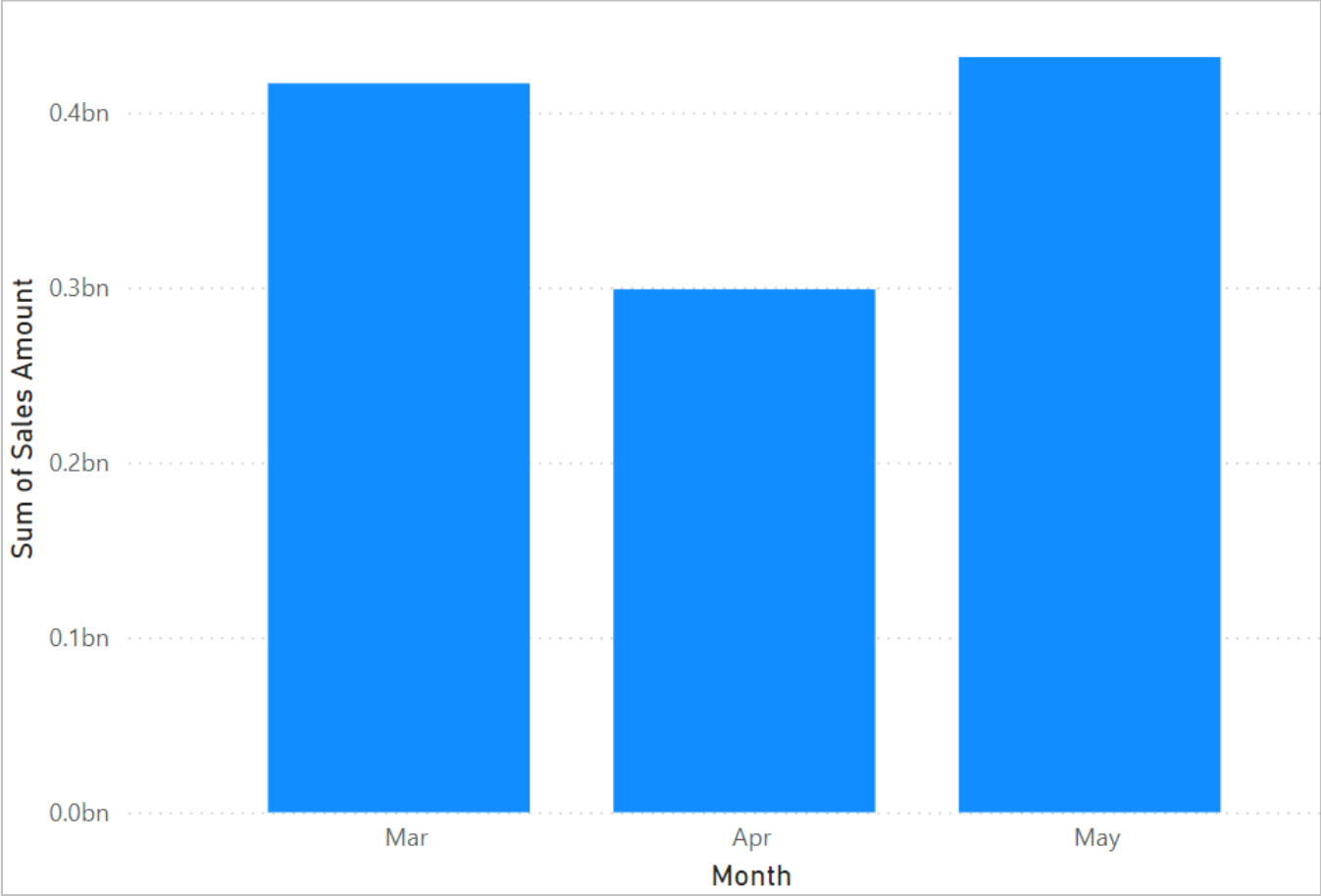
1. Tổng quan doanh thu trong 3 tháng như nào?
2. **Phần lớn các ngày** sẽ có tổng doanh thu và tổng sản lượng bán ra **rơi vào khoảng nào**?
3. **Hành vi mua sắm** thay đổi như thế nào trong vòng 3 tháng qua?
4. So sánh tổng doanh thu giữa các **Dòng máy** với nhau. Đây là dòng máy có doanh thu vượt trội và nguyên nhân **tại sao**?
5. Đây là sản phẩm bán chạy nhất về doanh số? Doanh thu của sản phẩm này có cao nhất không? **Tại sao**?

Insights và Recommendations:

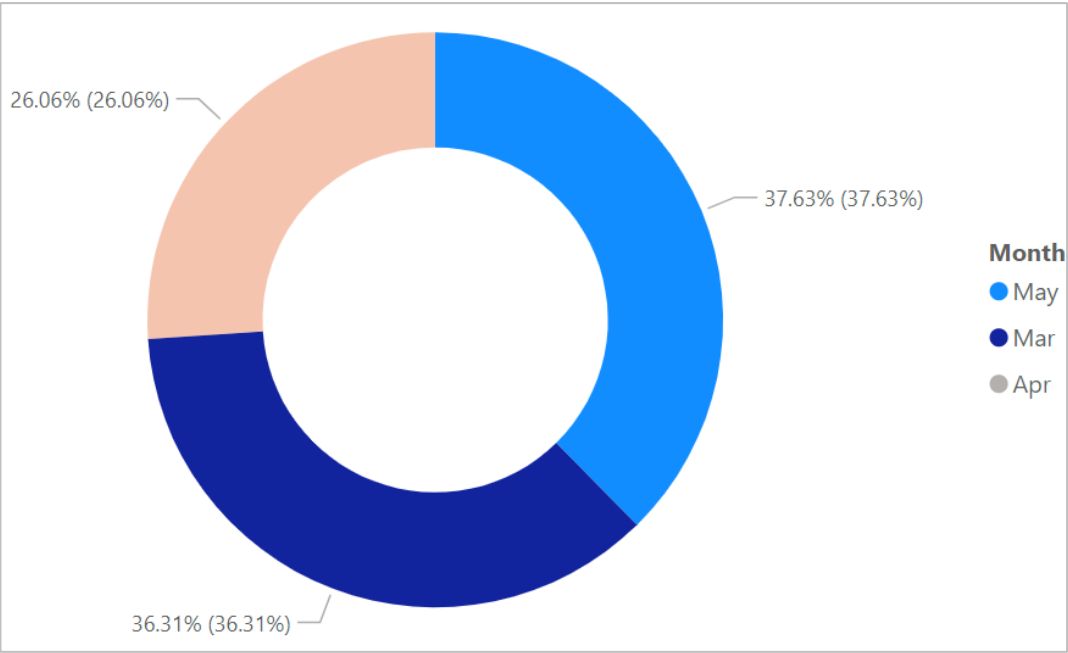
1. Thử nghiệm bán **các món VN nấu sẵn** trên máy **HOTFOOD** có thành công không?
2. Đây là nơi có **nhu cầu** về các món nấu sẵn cao nhất? **Làm sao** để tiếp tục tăng doanh thu từ phát hiện này?
3. Có **mối liên hệ** nào trong việc khách hàng chọn **hình thức thanh toán** và **dòng sản phẩm** mà khách muốn mua không?
4. **Đợt giảm giá** vào tháng 3 có thực sự giúp tăng lượt mua không? **Mục đích** thực sự của đợt giảm giá này là gì? Nên giảm giá cho **đối tượng** nào để giúp tăng doanh thu?
5. **Đặt thêm máy** ở khu vực nào, đặt máy nào để tăng doanh thu? **Nên di chuyển hoặc thu hồi** các máy ở khu vực nào do nhu cầu tiêu dùng thấp?
6. **Vị trí sản phẩm** trưng bày trên máy bán hàng tự động ảnh hưởng như thế nào đến **hành vi mua sắm** của khách hàng? Thay đổi vị trí sản phẩm trên máy như thế nào để tăng doanh thu?

Doanh thu tháng 4 giảm 28% so với tháng 3 do giãn cách xã hội và tăng 44.4 % vào tháng 5

Doanh thu theo Tháng

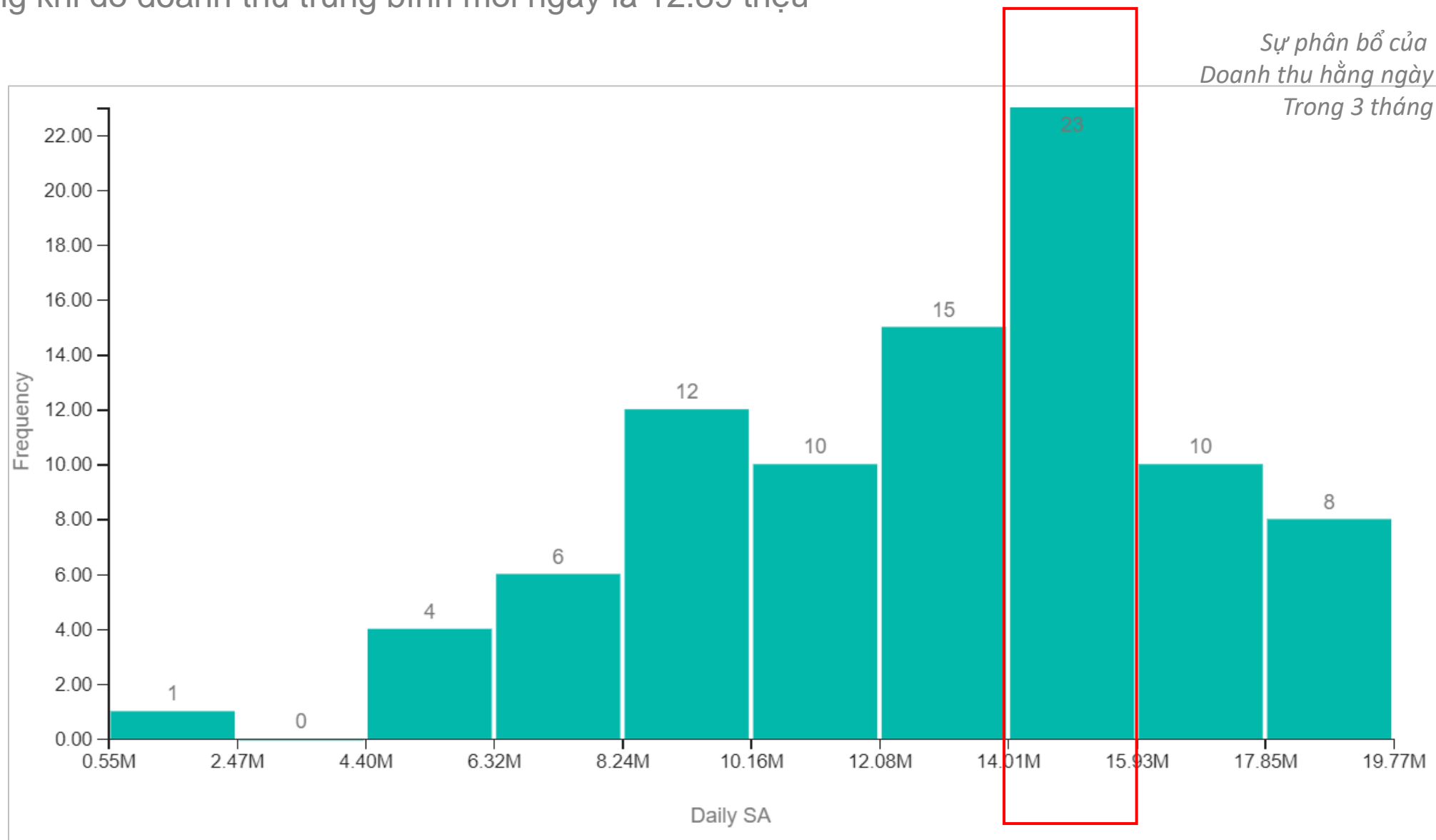


Đóng góp Doanh thu theo Tháng



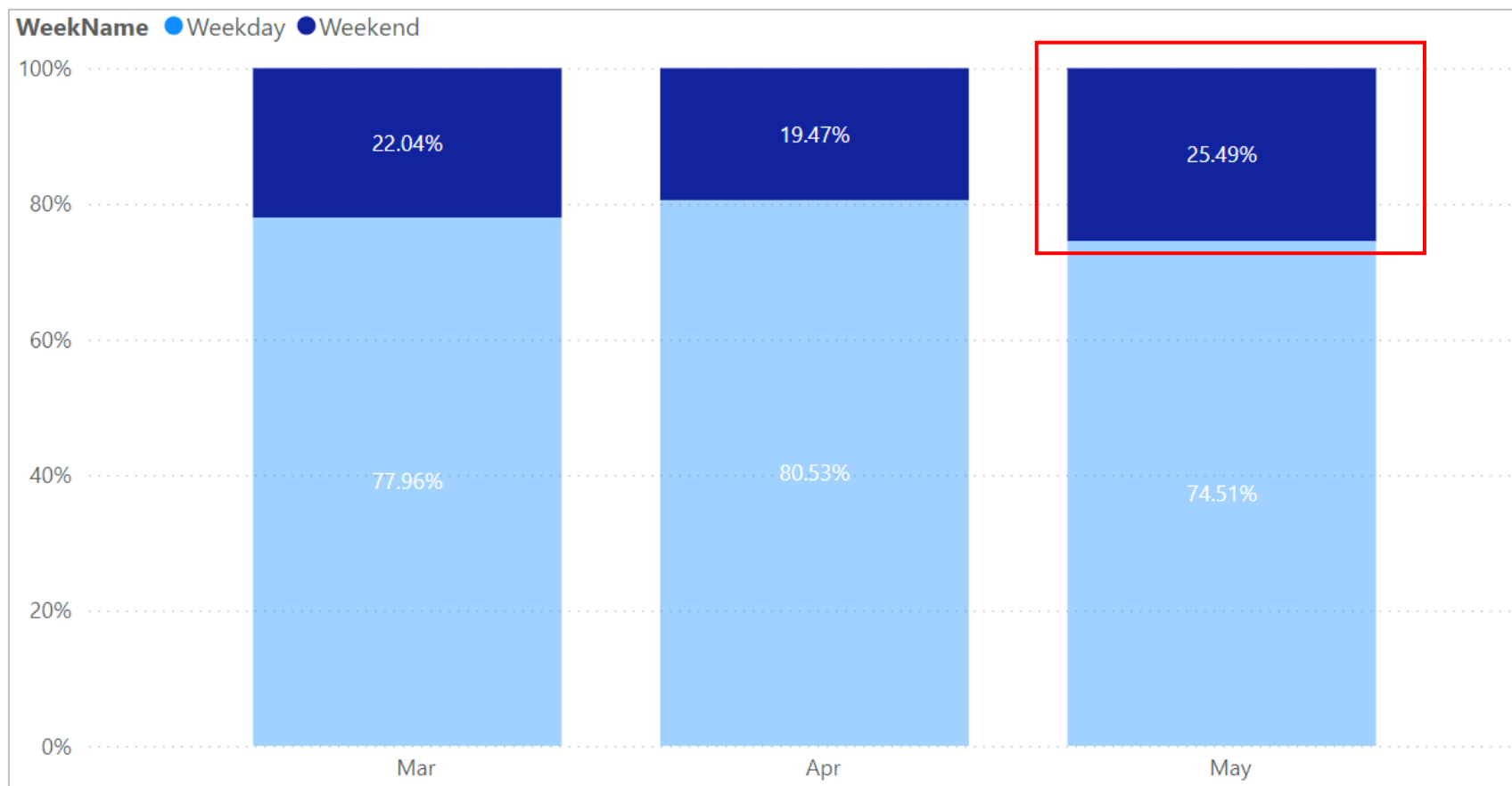
Hầu hết các ngày đều đạt Doanh thu từ 14,1 triệu – gần 16 triệu

Trong khi đó doanh thu trung bình mỗi ngày là 12.89 triệu



Thay đổi hành vi mua sắm:

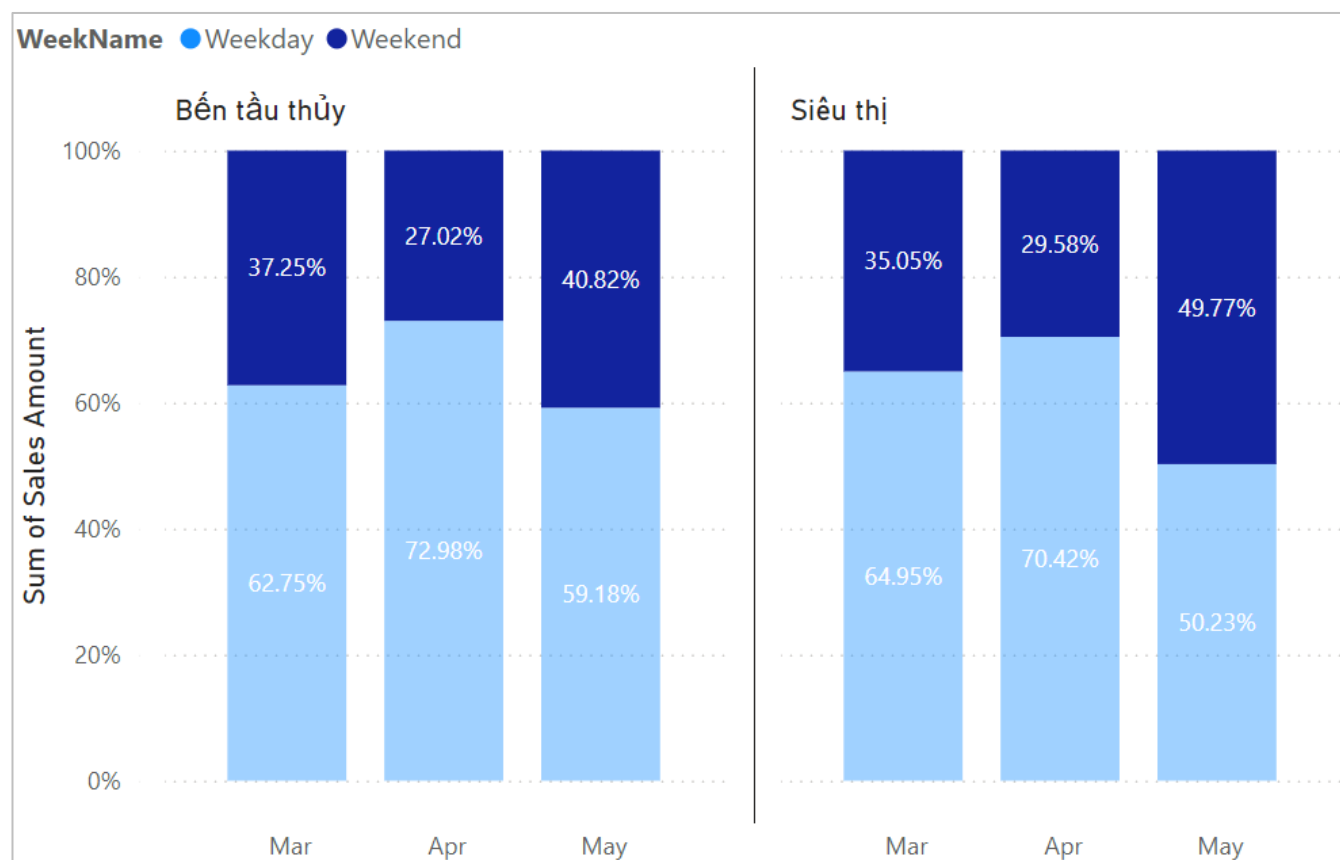
Tháng 5, Khách hàng mua nhiều hơn vào cuối tuần, thay vì trong tuần như các tháng trước



Sự đóng góp lượt mua theo Ngày trong tuần và Cuối tuần

Bến tàu và Siêu thị: Tăng đột biến nhu cầu mua sắm vào cuối tuần trong tháng 5

Các máy bán hàng tự động được đặt ở vị trí các Bến tàu và Siêu thị đều có lượt mua và doanh thu tăng cao vào cuối tuần của tháng 5, do tháng 4 Lockdown không thể ra ngoài mua sắm



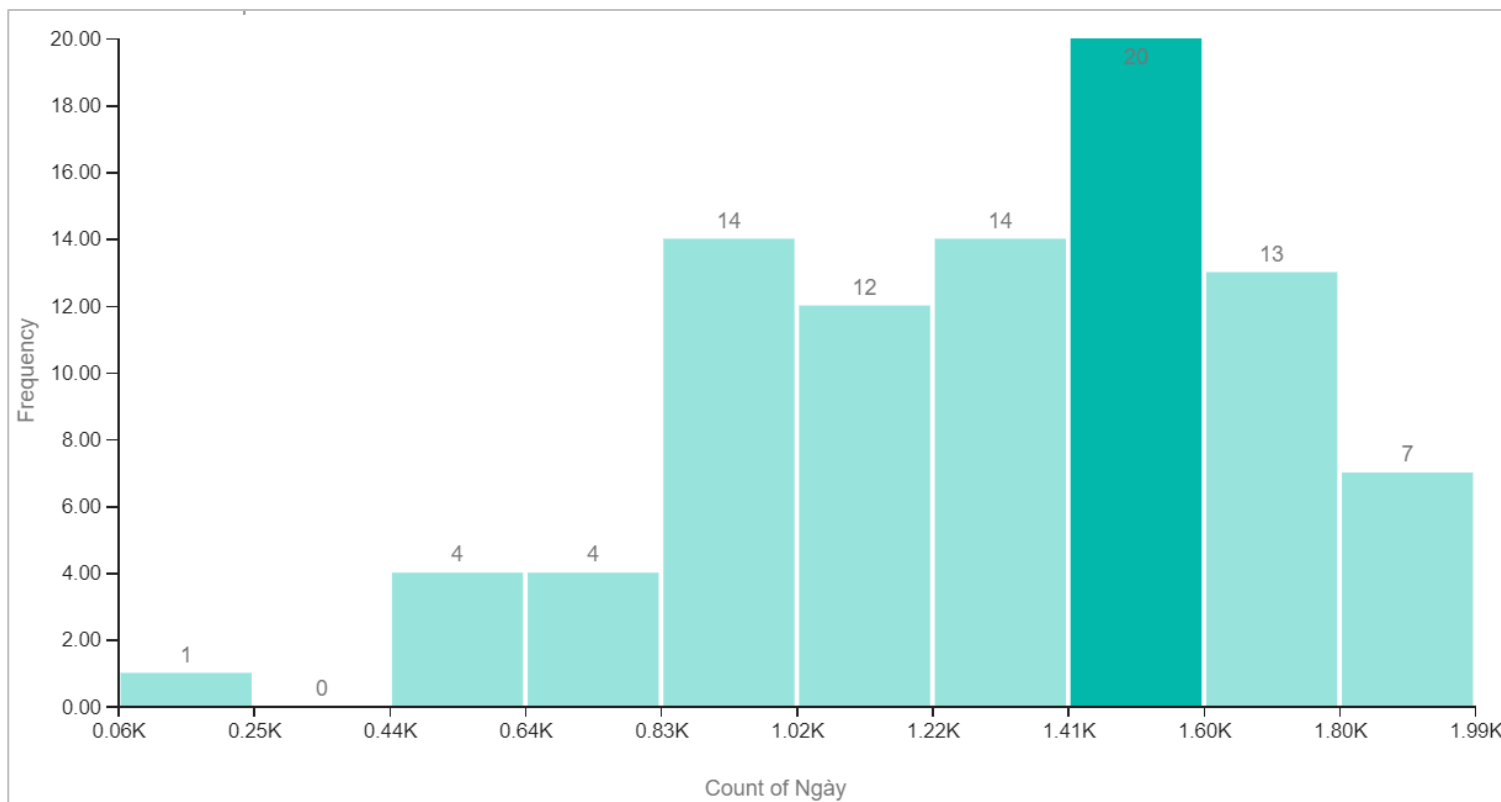
Sự đóng góp lượt mua theo
Ngày trong tuần và Cuối tuần

Đa phần các ngày đều có lượng sản phẩm bán ra khá cao

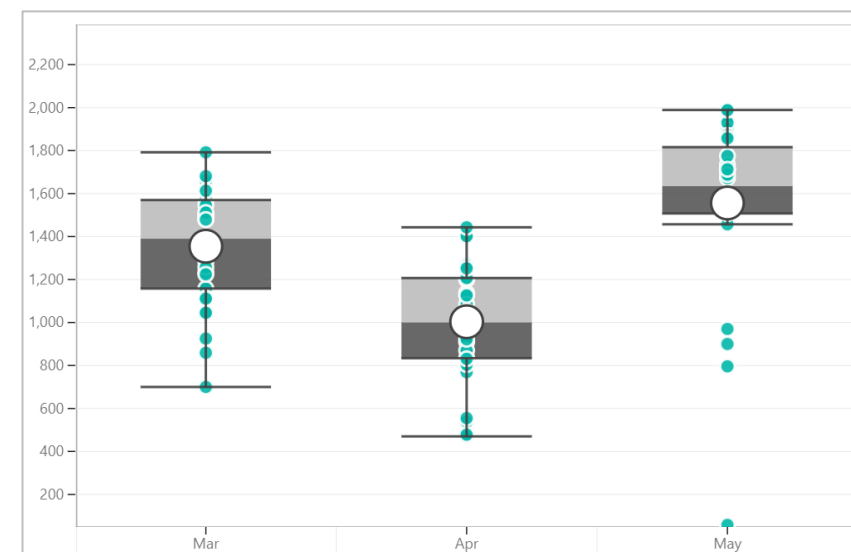
Trong 3 tháng, có 20 ngày (chiếm 22% số ngày) bán được từ 1400 – 1600 sản phẩm mỗi ngày

Và những ngày đó đa phần thuộc tháng 5, do người dân được ra ngoài mua sắm lại sau Lockdown

Sự phân bố của tổng lượt mua hàng ngày

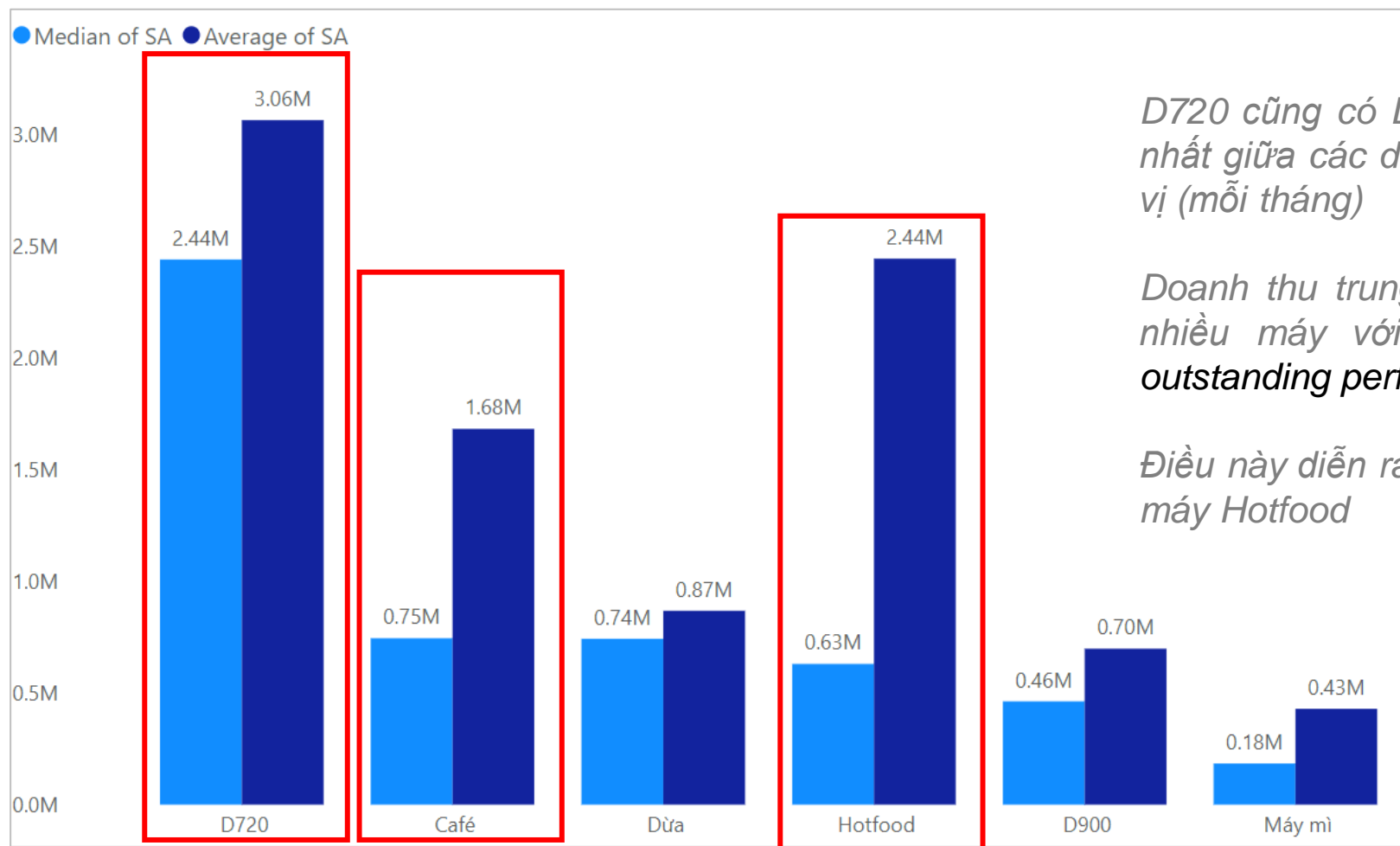


Sự phân bố của tổng lượt mua hàng ngày
Trong 3 tháng



D720 là dòng máy chính, mang lại doanh thu cao nhất

Hầu hết các máy loại D720 đều có doanh thu khoảng 2.44 triệu/tháng (số trung vị) – cao nhất so với các dòng máy khác



D720 cũng có Doanh thu trung bình (mỗi tháng) cao nhất giữa các dòng máy, cao hơn cả Doanh thu trung vị (mỗi tháng)

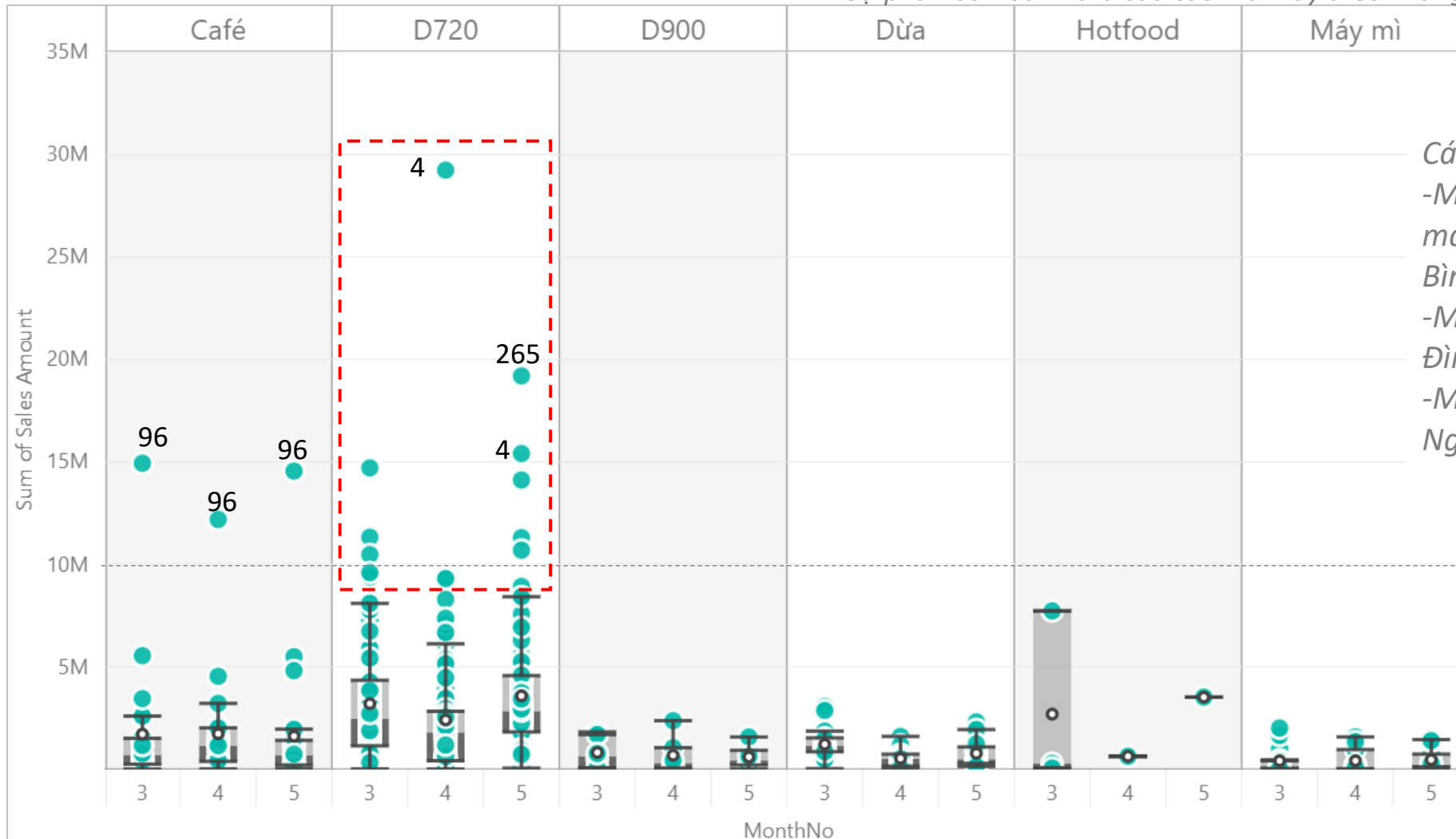
Doanh thu trung bình cao hơn trung vị, nghĩa là có nhiều máy với doanh thu vượt trội (outliers hay outstanding performers)

Điều này diễn ra tương tự với dòng máy Café và dòng máy Hotfood

So sánh Doanh thu trung bình và trung vị (mỗi tháng) của các dòng máy

Hầu hết các máy có doanh thu cao vượt trội (trên 10 triệu/tháng) đều là dòng máy D720

Sự phân bố Doanh thu của các Mã máy theo Tháng

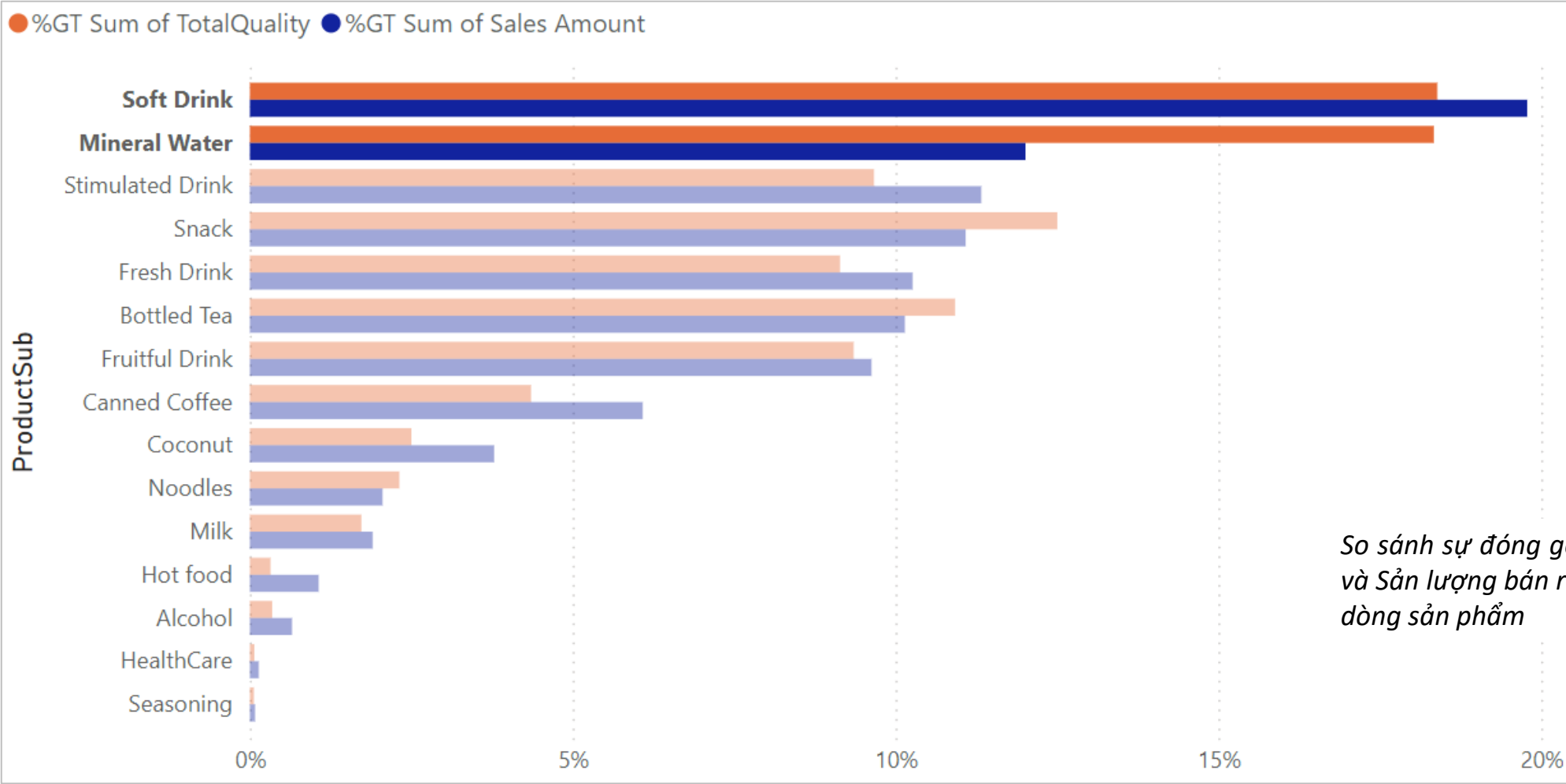


Các outliers:

- Máy D720: mã máy 4 tại kho Juki, máy 265 tại kho siêu thị AEON Mall Bình Tân
- Máy Café: máy 96 tại kho Nguyễn Đình Chiểu
- Máy hotfood: máy 81 tại kho Nguyễn Đình Chiểu

Nước ngọt (được bán trong dòng máy D720) là sản phẩm luôn bán chạy nhất

Nước khoáng đóng chai: tuy có số lượng bán ra nhiều nhất hàng tháng, nhưng vì giá thành thấp hơn nước ngọt, nên Doanh thu chỉ đứng thứ 2



Thử nghiệm bán sản phẩm trên dòng máy HOTFOOD thất bại!

Khách hàng không có nhiều nhu cầu mua các món ăn Việt Nam chế biến sẵn trên máy bán hàng tự động, do mật độ dày đặc của các hàng quán, nhà hàng với các món ăn Việt Nam đa dạng tại TP.Hồ Chí Minh.

Loại địa điểm	Café	D720	D900	Dừa	Hotfood	Máy mì	Median
⊕ Bến tàu thủy		4,874,000		390,000			3,142,000
⊕ Khu công nghiệp	1,112,500	3,925,000		742,500		1,345,000	2,634,000
⊕ Văn phòng	555,000	2,740,500				660,000	2,119,000
⊕ Chung cư	1,781,500	2,241,000	2,096,000	1,185,000		92,000	1,822,000
⊕ Siêu thị	268,500	2,718,000	58,000	697,500			1,530,000
⊕ Loại địa điểm khác				480,000			480,000
⊕ Trường học	125,000	832,000	491,000	165,000		72,000	470,500
⊖ Familymart	370,000	240,000	533,500	525,000	630,000	688,000	365,000
⊖ Kho Nguyễn Đình Chiểu	14,555,000	3,243,750	1,574,000	900,000	3,520,000	1,397,000	1,574,000
3	14,938,500	3,823,200	1,689,700	1,156,500	7,729,000	2,011,100	2,011,100
5	14,555,000	3,517,000	1,574,000	900,000	3,520,000	1,397,000	1,574,000
4	12,195,000	3,098,500	1,051,000	525,000	630,000	1,344,000	1,051,000
⊖ Kho Bitexco	155,000	1,582,000	633,000	1,020,000	285,000		515,000
3	515,000	2,638,000	768,000	1,020,000	285,000		768,000
4	155,000	1,582,000	434,000	510,000			472,000
5	155,000	240,000	633,000	1,230,000			436,500
⊖ Kho Familymart	132,500	93,000	39,000	105,000	55,000	24,000	67,000
3	225,000	153,000	67,000	105,000	55,000	20,000	96,000
5	40,000	99,000	108,000	135,000		32,000	88,000
4		29,000	11,000	45,000		24,000	24,000
⊕ Quán cà phê						130,000	130,000
Median	745,000	2,440,500	462,500	742,500	630,000	184,000	1,507,500

Tổng doanh thu từng tháng, theo từng Dòng máy và tên Kho nơi đặt máy

Các máy thuộc dòng máy Hot Food có doanh thu rất ít trong tháng 3 và không có lượt mua nào vào tháng 4 và 5.

Chứng tỏ người tiêu dùng hầu như không có nhu cầu mua sản phẩm từ máy bán hàng tự động.

Recommendation: Để tiết kiệm chi phí vận hành, nên ngưng kinh doanh sản phẩm với dòng máy này.

Khách hàng chọn Hình thức thanh toán phụ thuộc vào loại sản phẩm được chọn

THANH TOÁN BẰNG TIỀN MẶT: chủ yếu với sản phẩm đồ uống đóng chai và snack (được bán trong máy D720)

THANH TOÁN BẰNG APP SKILLSHUB: nhiều nhất là mua cà phê sữa đá và trà chanh ở máy café

ProductSub	Cash	Grab	Momo	Skillshub	Zalopay	Total
⊕ Soft Drink	152,735,850	9,882,550	40,690,850	21,526,700	2,123,500	226,959,450
⊕ Mineral Water	98,719,400	5,658,200	17,008,000	15,975,300	444,000	137,804,900
⊕ Stimulated Drink	76,601,850	7,614,350	26,842,900	16,881,250	2,009,000	129,949,350
⊕ Snack	74,570,000	5,773,000	23,288,000	20,706,900	2,829,000	127,166,900
⊕ Fresh Drink	47,482,000	9,225,000	10,235,000	50,225,500	586,000	117,753,500
⊕ Bottled Tea	83,595,100	3,373,000	17,905,200	10,538,700	958,000	116,370,000
⊕ Fruitful Drink	81,318,700	3,696,000	15,856,100	8,716,400	852,000	110,439,200
⊕ Canned Coffee	38,942,200	3,857,500	17,083,950	8,812,350	1,099,000	69,795,000
⊕ Coconut	24,339,000	5,994,000	7,629,000	5,389,500	45,000	43,396,500
⊕ Noodles	14,114,000	509,000	3,640,000	5,302,500		23,565,500
⊕ Milk	11,155,200	1,174,200	4,896,800	4,518,000	73,000	21,817,200
⊕ Hot food	90,000	40,000	70,000	12,019,000		12,219,000
⊕ Alcohol	4,584,850	622,000	1,639,850	636,000		7,482,700
⊕ HealthCare	244,000	80,000	160,000	1,065,500	22,000	1,571,500
⊕ Seasoning	735,000	150,000		10,000	20,000	915,000
Total	709,227,150	57,648,800	186,945,650	182,323,600	11,060,500	1,147,205,700

Tại phường Thảo Điền, khách hàng có nhu cầu mua các món nấu sẵn khá cao

Tổng doanh thu 3 tháng của máy Hotfood tại kho Nguyễn Đình Chiểu là cao nhất. Kho này thuộc Phường Thảo Điền và hầu hết khách hàng đều sử dụng App Skillshub để thanh toán.

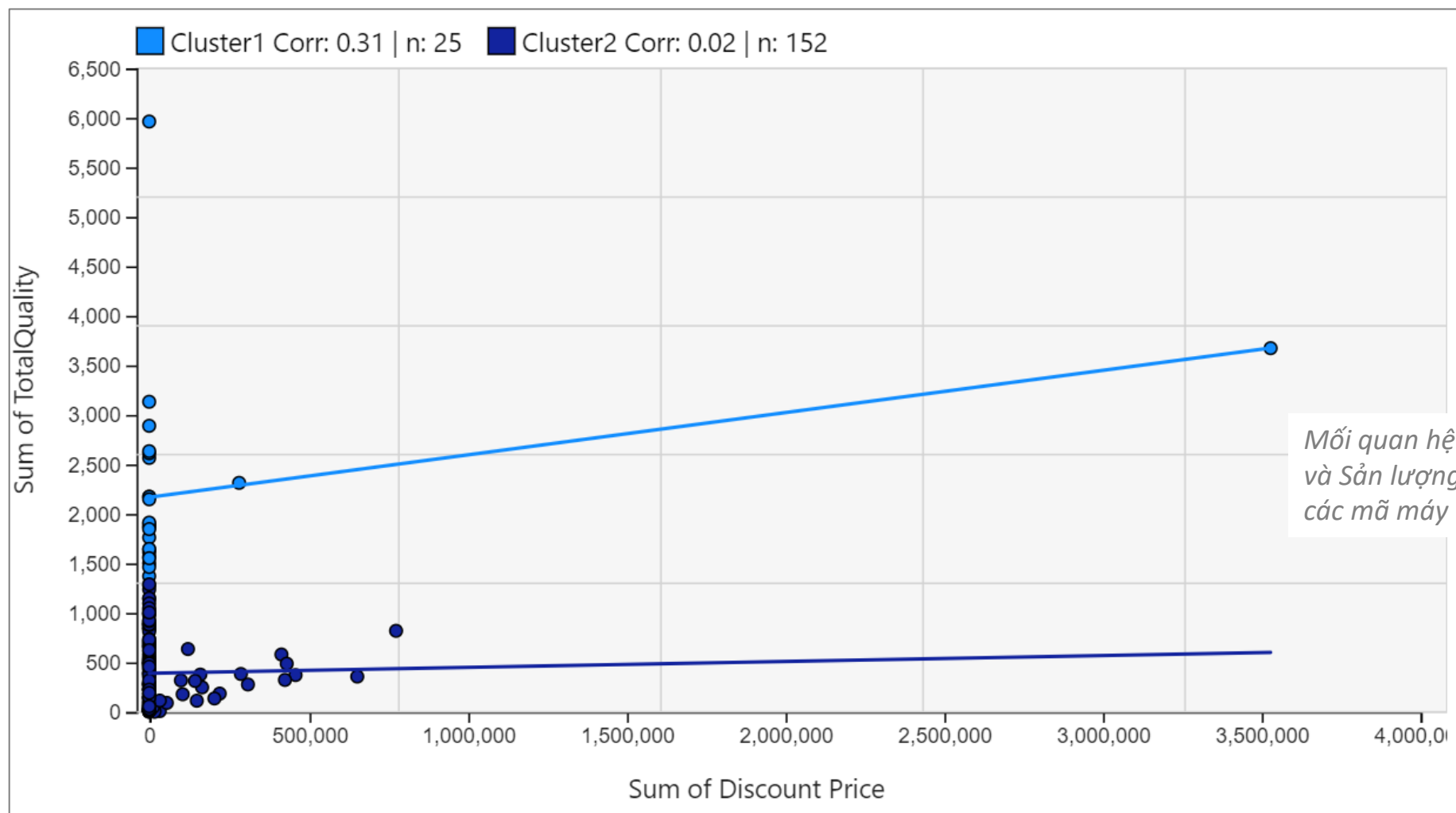
ProductSub	Cash	Grab	Momo	Skillshub	Zalopay	Total
⊕ Soft Drink	152,735,850	9,882,550	40,690,850	21,526,700	2,123,500	226,959,450
⊕ Mineral Water	98,719,400	5,658,200	17,008,000	15,975,300	444,000	137,804,900
⊕ Stimulated Drink	76,601,850	7,614,350	26,842,900	16,881,250	2,009,000	129,949,350
⊕ Snack	74,570,000	5,773,000	23,288,000	20,706,900	2,829,000	127,166,900
⊕ Fresh Drink	47,482,000	9,225,000	10,235,000	50,225,500	586,000	117,753,500
⊕ Bottled Tea	83,595,100	3,373,000	17,905,200	10,538,700	958,000	116,370,000
⊕ Fruitful Drink	81,318,700	3,696,000	15,856,100	8,716,400	852,000	110,439,200
⊕ Canned Coffee	38,942,200	3,857,500	17,083,950	8,812,350	1,099,000	69,795,000
⊕ Coconut	24,339,000	5,994,000	7,629,000	5,389,500	45,000	43,396,500
⊕ Noodles	14,114,000	509,000	3,640,000	5,302,500		23,565,500
⊕ Milk	11,155,200	1,174,200	4,896,800	4,518,000	73,000	21,817,200
⊖ Hot food	90,000	40,000	70,000	12,019,000		12,219,000
Kho Nguyễn Đình Chiểu	35,000		35,000	11,809,000		11,879,000
Kho Bitexco	20,000	20,000	35,000	210,000		285,000
Kho Familymart	35,000	20,000				55,000
⊕ Alcohol	4,584,850	622,000	1,639,850	636,000		7,482,700
⊕ HealthCare	244,000	80,000	160,000	1,065,500	22,000	1,571,500
⊕ Seasoning	735,000	150,000		10,000	20,000	915,000
Total	709,227,150	57,648,800	186,945,650	182,323,600	11,060,500	1,147,205,700

Recommendation:

Gửi notification trên app Skillshub vào những giờ ăn trưa để kích thích nhu cầu mua thức ăn nóng

Bảng Doanh thu theo Phương thức thanh toán, Loại sản phẩm và Tên kho nơi đặt máy

Không có mối tương quan nào giữa việc nếu tăng Discount price thì tăng lượt mua ở bất cứ máy nào



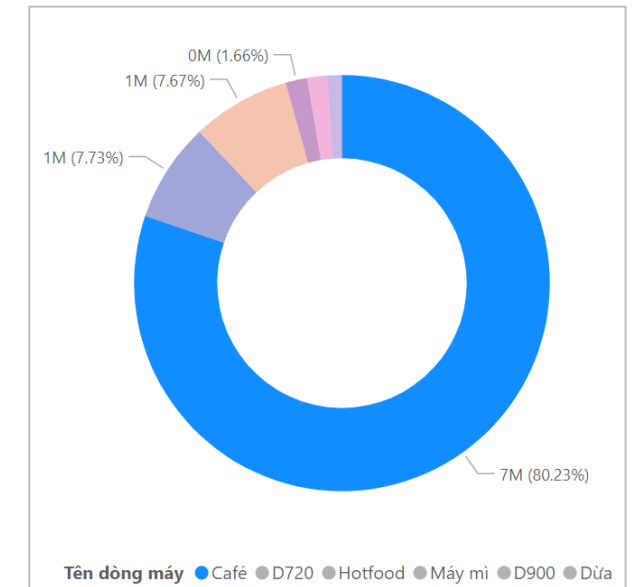
Nhu cầu mua cà phê không phụ thuộc vào việc giảm giá

Sau giãn cách xã hội vào Tháng 4, mặc dù không tiếp tục giảm giá ở tháng 5 cho máy cafe nữa, nhưng lượt mua vẫn đạt 75% so với tháng 3

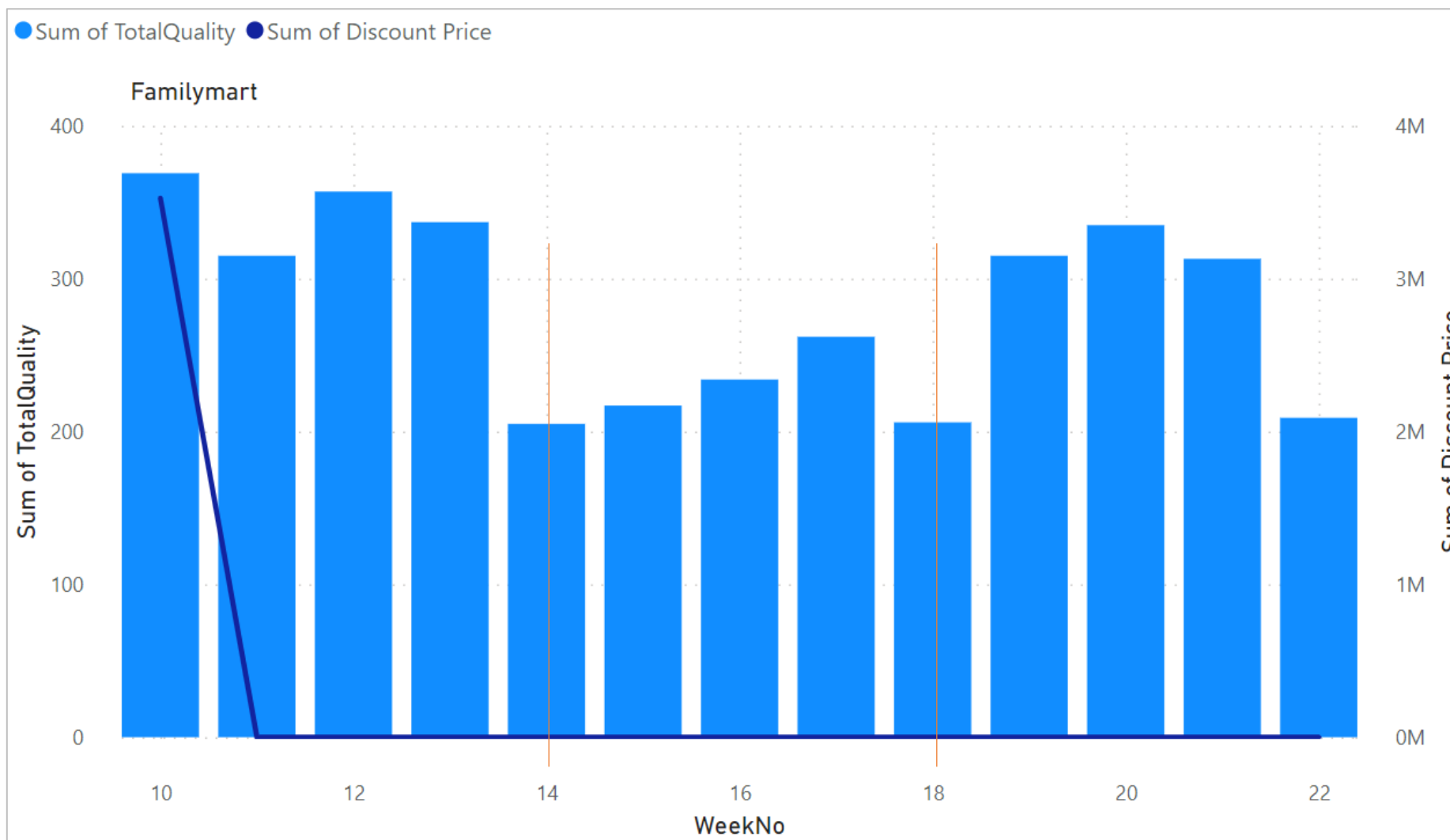
Tổng sản lượng và Tổng số tiền giảm giá của từng Tháng



Chương trình giảm giá 80% tập trung vào các sản phẩm của máy Cafe



Thành công khuyến khích khách hàng chuyển sang thanh toán bằng app mới – app Skillshub tại các địa điểm Family Mart.



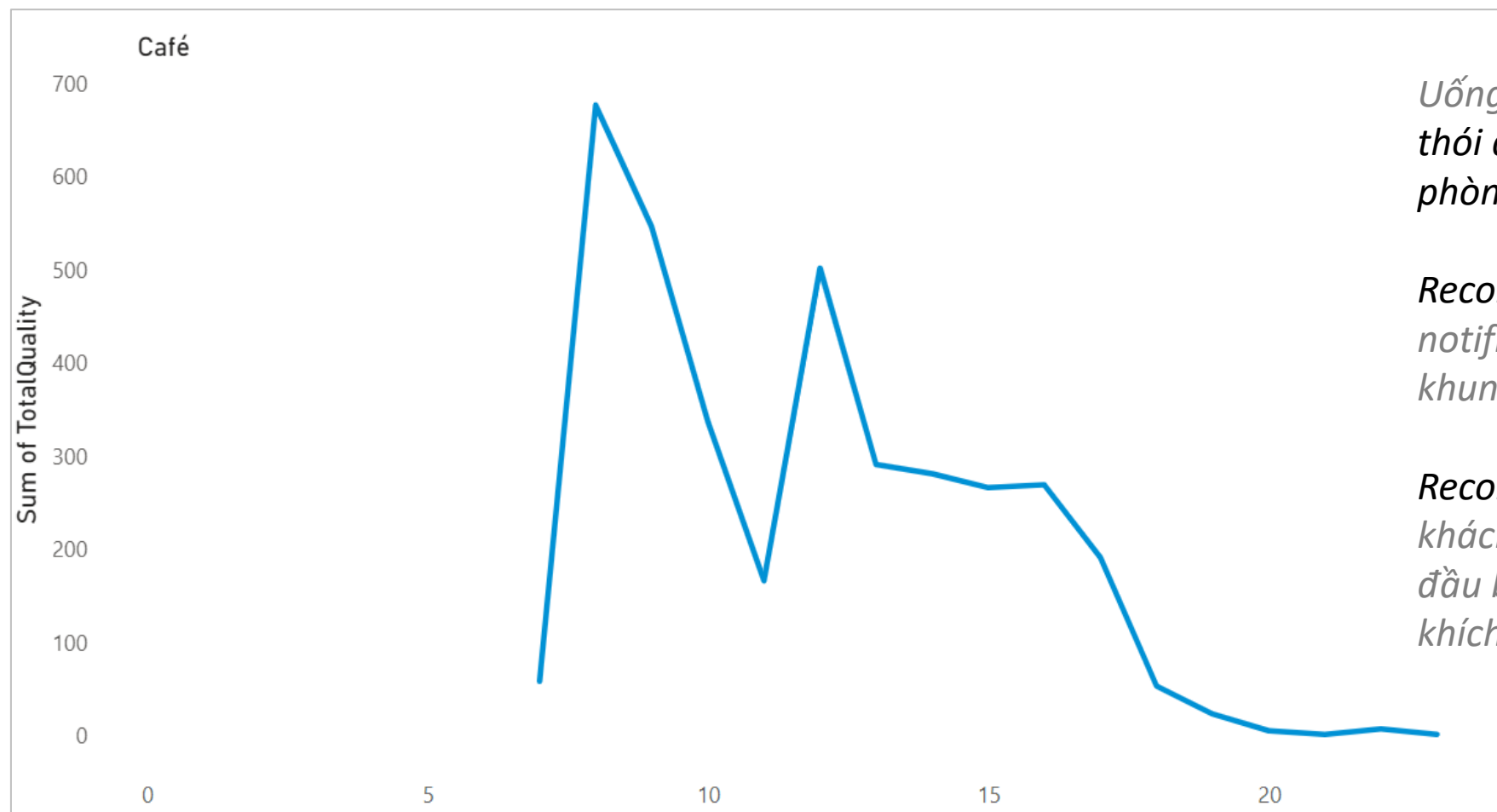
Tổng sản lượng và Tổng số tiền giảm giá tại các máy ở Family Mart theo từng tuần

Công ty giới thiệu app mới vào tuần thứ 10, Chương trình giảm giá chỉ để khuyến khích khách hàng tải và sử dụng app, đồng thời giảm sự phụ thuộc việc thanh toán vào các app khác.

Tuy chỉ discount trong 1 tuần đầu, nhưng khách hàng vẫn tiếp tục sử dụng app Skillshub để thanh toán, chứng tỏ việc khuyến khích thay đổi hành vi khách hàng từ sử dụng các app khác sang app Skillshub để thanh toán là thành công!

Từ 8 đến 9 giờ sáng và 12 đến 13 giờ, là 2 khung giờ có lượt mua cao nhất

Tại Family Mart Thảo Điền, thanh toán bằng app Skillshub, lượt mua cao nhất rơi vào khung giờ đi làm hoặc đến văn phòng và giờ nghỉ trưa, cũng là khoảng thời gian mà mọi người cần uống cà phê nhất



Uống cà phê vào 2 khung giờ này là thói quen của nhiều dân văn phòng.

Recommendation 1: tiếp tục gửi notification vào app Skillshub vào 2 khung giờ này để tiếp tục kích cầu.

Recommendation 2: Giảm giá với khách hàng mới thanh toán lần đầu bằng app Skillshubs, để khuyến khích khách tải app.

Xu hướng mua cà phê theo Giờ

Tăng thêm máy mì ở kho Nguyễn Đình Chiểu để tăng doanh thu

Máy Mì ở kho Nguyễn Đình Chiểu, doanh thu trung bình mỗi tháng là hơn 1 triệu - cao hơn doanh thu trung vị của các máy cùng loại khoảng 8 lần.

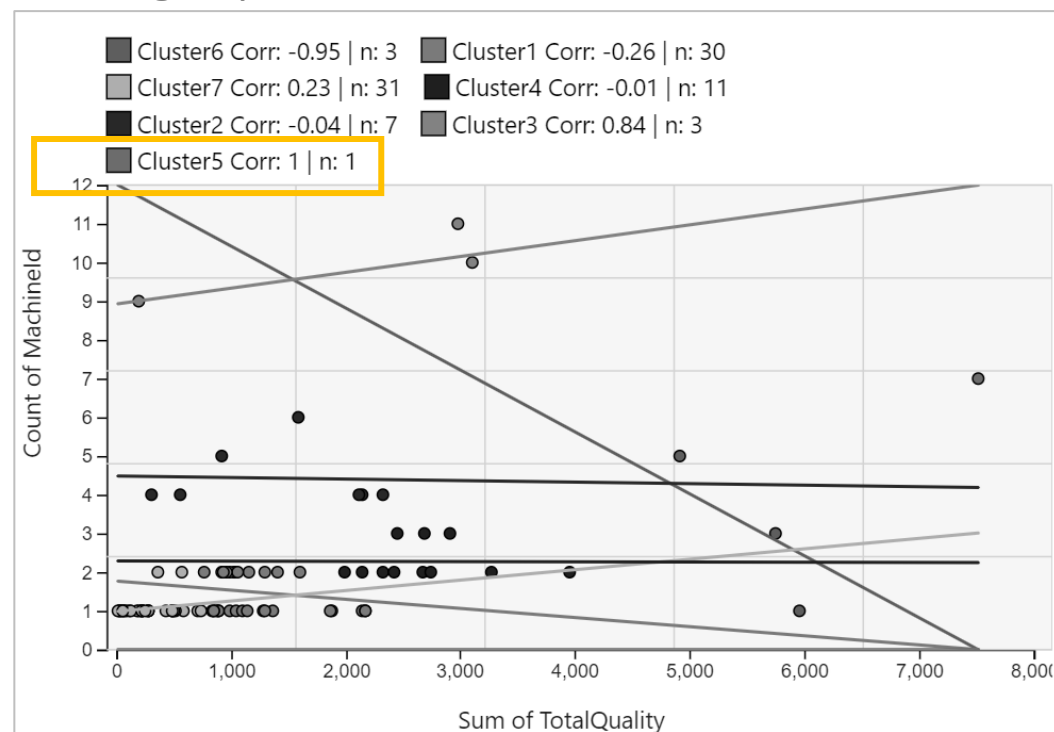
Hầu hết khách trả bằng tiền mặt, chứng tỏ đây hành vi mua xuất phát từ nhu cầu cơ bản (tức là không phải bị kích thích bởi giảm giá hay notification trên app).

Kho này nằm trong nhóm các nơi mà nếu tăng máy thì sẽ tăng doanh số.

>> Recommendation: tăng thêm máy mì ở kho Nguyễn Đình Chiểu để tăng doanh thu

Tên danh mục SP	Café	D720	D900	Dừa	Hotfood	Máy mì	Median
☒ CAFE SỮA	200,000						200,000
☒ CAPPUCCINO	30,000						30,000
☒ CHOCOLATE	75,000						75,000
☒ ESPRESSO	20,000						20,000
☒ Fruit				742,500			742,500
☒ Gia vị		172,500					172,500
☒ LATTE	30,000						30,000
☒ Mì		168,000				146,000	159,000
☒ Chung cư		76,000				74,000	74,000
☒ Familymart		88,000				523,000	88,000
Kho Bitexco		88,000					88,000
Kho Familymart						24,000	24,000
Kho Nguyễn Đình Chiểu						1,107,000	1,107,000
☒ Khu công nghiệp		1,036,000				1,345,000	1,190,500
☒ Quán cà phê						82,000	82,000
☒ Trường học		215,000				60,500	116,000
☒ Văn phòng		185,000				540,000	239,000
☒ MOCHA	30,000						30,000
☒ Nước		2,078,000	551,000				1,983,000
☒ Snack - Bánh kẹo		322,000	67,500			74,000	292,000
☒ Thức ăn lạnh			44,000				44,000
☒ Thức ăn nóng					630,000		630,000
Median	65,000	582,500	75,000	742,500	630,000	119,000	240,000

Cluster 5: Kho Nguyễn Đình Chiểu có hệ số tương quan giữa số lượng máy và số lượt mua là 1



DANH SÁCH CÁC MÁY MỠ CẦN DI CHUYỂN SANG KHO NGUYỄN ĐÌNH CHIỂU (hoặc thu hồi)

Các máy này không đạt doanh thu cao do được đặt sai vị trí, nơi không có nhiều khách hàng có nhu cầu mua mì từ máy bán hàng tự động.

**So sánh performance của mỗi máy thông qua so sánh Doanh thu trung vị (median of sales amount) của tất cả các máy trong khu vực và các máy với cùng dòng máy*

Filter D720-máy mì, noodles			
Tên kho	D720	Máy mì	Median
Kho Familymart	48,000	24,000	39,000
Kho Tòa Nhà Đại Học Công Nghiệp	61,000	69,000	61,000
Kho Tòa Nhà Yellow 24		65,000	65,000
Kho Nam Phương Phú Nhuận	110,000		110,000
Kho Đại Học Nguyễn Tất Thành - Quận 7	136,000		136,000
Kho Đại Học Nguyễn Tất Thành	137,500		137,500
Kho Đh Y Khoa Phạm Ngọc Thạch	266,000	34,000	161,000
Kho Nam Phương Quận 2	180,000		180,000
Kho Đh Hồng Bàng	303,000	49,000	191,500
238		40,000	40,000
20		41,500	41,500
239		112,000	112,000
232	170,500		170,500
243	195,500		195,500
242	232,000		232,000
241	256,500		256,500
237		263,000	263,000
245	307,500		307,500
244	729,000		729,000
Kho Bitexco	195,000		195,000
Kho Đại Học Nguyễn Tất Thành - Quận Gò Vấp	232,000	24,000	204,000
Kho Khách Sạn Intercontinental	220,000		220,000
Kho Tòa Nhà Eurofins Sack Kì Hải Đăng	229,000		229,000
Kho Đa Khoa Bắc Mỹ	230,500		230,500
Kho Cty Vĩnh Cát Gia Vcg	235,500		235,500
Kho Gamuda Land Tân Phú	600,500	54,000	259,000
Kho Cc Tropic Garden	307,500		307,500
Kho Tòa Nhà Niềm Tin Việt	313,000		313,000
Kho Tòa Nhà Splendor	324,000		324,000
Median	582,500	119,000	521,000

THAY ĐỔI VỊ TRÍ ĐẶT SẢN PHẨM TRÊN MÁY D720 CÓ THỂ GIÚP TĂNG DOANH THU

Những máy khác: khách hàng chọn theo sở thích. Sản phẩm được thể hiện bằng hình ảnh in trên máy (máy Café, máy bán Dừa) hoặc chọn vị ưa thích sau khi quét mắt xem hết các sản phẩm (máy Hotfood, máy mì)

Với máy D720, D900: khách đưa ra quyết định thường dựa vào Vị trí trên máy. Thường khách sẽ quét mắt từ Trái sang Phải, nên các sản phẩm bên trái thường được ưu tiên chọn trước.

Hàng E và F có lượng sản phẩm bán ra rất cao do vị trí này vừa với tầm mắt của khách hàng.

Tên dòng máy	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Total
☒ Café	1,093	2,813	892	551	158	355	371	3,743	594												10,570
☒ D720	9,835	7,780	9,820	9,481	11,127	8,973	11,053	8,489	10,248	7,482	600	401	584	459	513	394	374	330	335	276	98,554
☒ A	1,007	15	1,001	31	1,073	22	1,268	38	1,117	4	98		42	1	35	2	30	1	23		5,808
☒ B	824	480	595	359	619	595	950	759	938	654	21		37	1	24	1	15		22		6,894
☒ C	1,549	1,497	1,930	1,909	2,101	1,705	2,052	1,648	1,880	1,377	40		60		58	1	26		28		17,861
☒ D	1,972	1,728	1,825	1,849	1,638	1,511	1,642	1,400	1,511	1,233	89	88	119	123	80	85	21	33	15	20	16,982
☒ E	2,307	2,109	2,389	3,017	3,195	2,922	2,593	2,212	2,383	1,999	203	167	172	172	173	164	139	129	110	103	26,658
☒ F	2,176	1,951	2,080	2,316	2,501	2,218	2,548	2,432	2,419	2,215	149	146	154	162	143	141	143	167	137	153	24,351
☒ D900	174	124	177	135	144	126	132	122													1,134
☒ Dừa	799	777	675	337	306																2,894
☒ Hotfood	123	113	133																		369
☒ Máy mì	314	303	368	338	305	276	178	40	20	12											2,154

**Tổng lượng mua theo vị trí trên máy*

Vị trí sản phẩm hiện tại trên máy D720 được thể hiện bằng giá trung bình của sản phẩm:

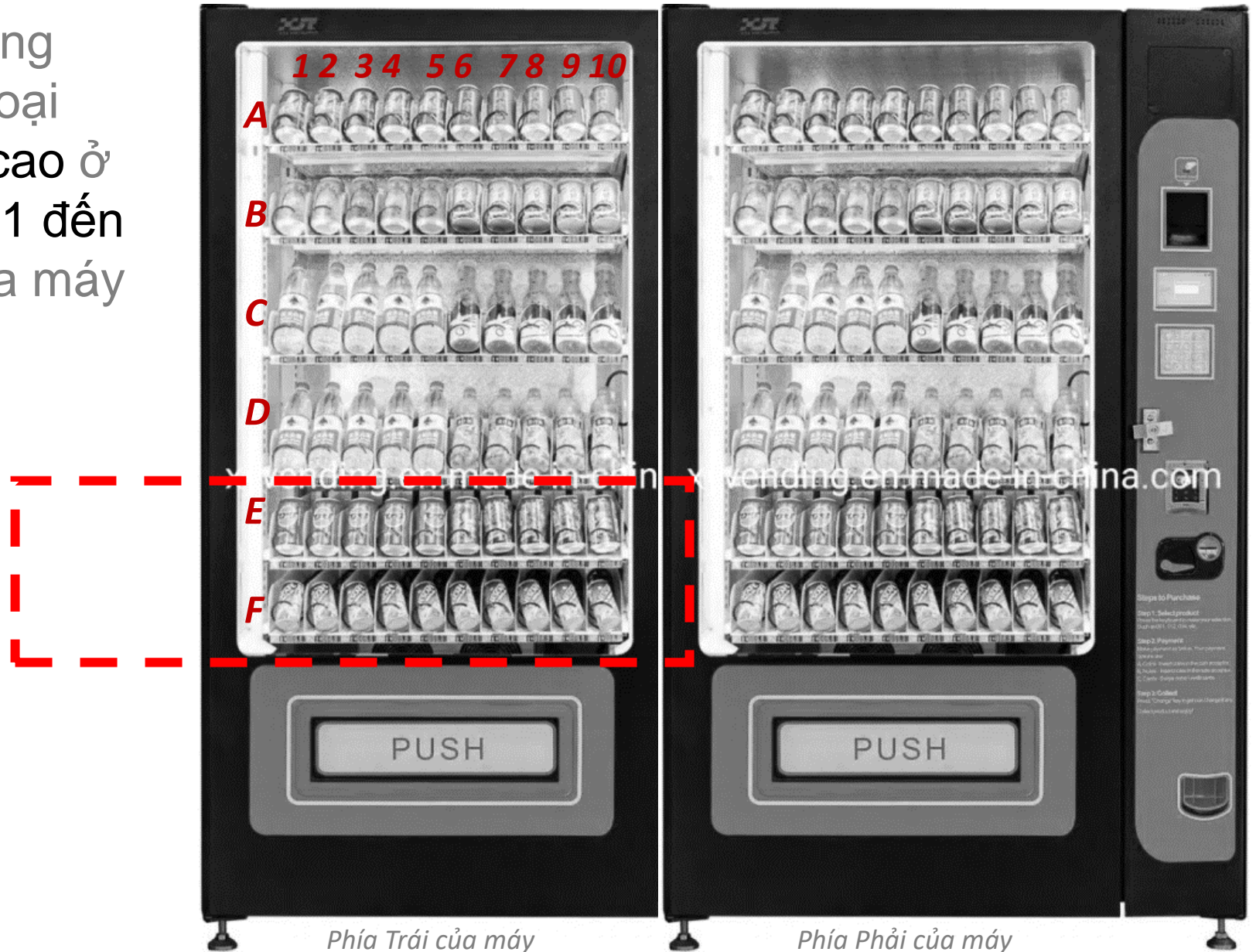
Hiện tại, với máy D720: khách thường chọn sản phẩm ở vị trí tầm thấp (từ hàng C và tăng dần về hàng E-F), nơi thường đặt các loại Đồ uống

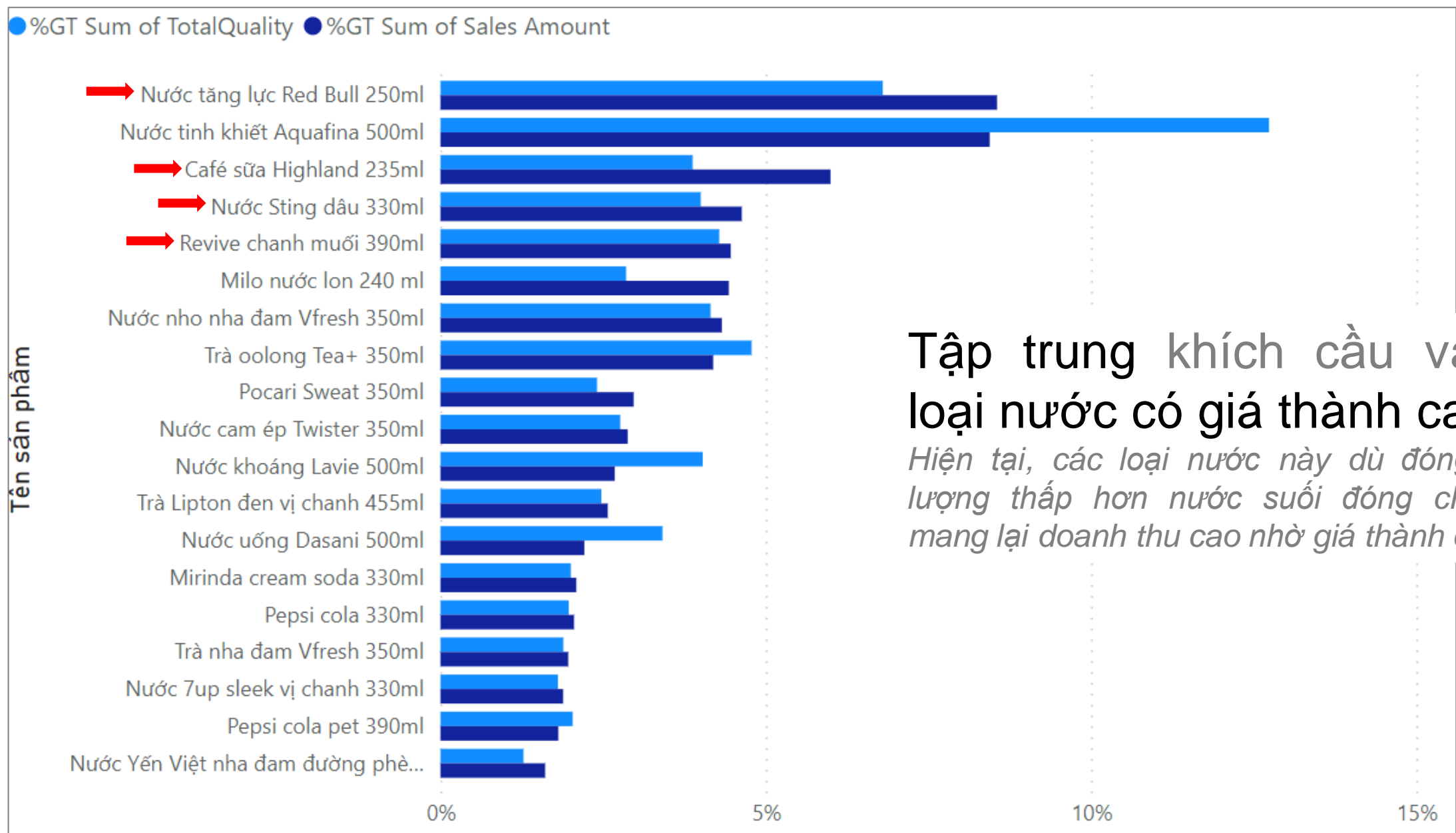
- Các vị trí A1,3,5,7,9: thường đặt Snack (xen kẽ Nước khoáng đóng chai)
- Hàng C: Nước trái cây và các loại nước đóng chai khác
- Hàng D: Cà phê lon
- Hàng E: thường để Nước khoáng đóng chai
- Hàng F: Nước ngọt và Nước tăng lực

Tên dòng máy	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
☐ D720																				
⊕ A	10,000	6,000	10,000	6,000	10,000	6,000	8,000	6,000	8,000	6,000	8,000		8,000	6,000	8,000	6,000	8,000	6,000	8,000	
⊕ B	8,000	6,000	9,000	10,000	10,000	10,000	10,000	6,000	6,000	6,000	12,000		12,000	12,000	8,000	10,000	10,000		10,000	
⊕ C	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	8,000	10,000	8,000	10,000	8,000		8,000		10,000	15,000	10,000		15,000	
⊕ D	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	11,000	15,000	15,000	15,000	12,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	6,000	6,000	6,000	6,000
⊕ E	8,000	10,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	6,000	6,000
⊕ F	11,000	11,000	10,000	11,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	12,000	12,000	12,000	12,000	11,000	11,000	10,000	10,000	11,000	11,000

**Mô phỏng máy bán hàng tự động 2 buồng*

Recommendation: Để tăng doanh thu, nên đặt các loại thức uống có giá thành cao ở vị trí hàng E và F, từ cột 1 đến 10 (tức phía bên Trái của máy bán hàng tự động)





Tập trung kích cầu vào các loại nước có giá thành cao hơn

Hiện tại, các loại nước này dù đóng góp sản lượng thấp hơn nước suối đóng chai, nhưng mang lại doanh thu cao nhờ giá thành cao hơn.

*So sánh sự Đóng góp về Doanh thu và Sản lượng theo Dòng sản phẩm

NÊN NGƯNG BÁN CÁC DÒNG SẢN PHẨM: SẢN PHẨM CHĂM SÓC CƠ THỂ VÀ GIA VỊ

Do khách hàng không có nhu cầu, hoặc khi có nhu cầu thì không tìm đến máy bán hàng tự động (chủ yếu bán nước) để mua các sản phẩm chăm sóc cơ thể và gia vị nên chúng có doanh thu rất thấp. Vì không phải là dòng sản phẩm chính, nếu tiếp tục trưng bày sẽ gây chiếm chỗ.

Recommendation: ngưng bán các loại sản phẩm này để nhường chỗ cho các sản phẩm nước khác.

ProductSub	Café	D720	D900	Dừa	Hotfood	Máy mì	Total
Soft Drink		23.78%	20.56%				19.78%
Mineral Water		14.47%	10.12%				12.01%
Stimulated Drink		13.51%	19.65%				11.33%
Snack		13.16%	5.08%			13.26%	11.08%
Fresh Drink	100.00%						10.26%
Bottled Tea		12.28%	3.68%				10.14%
Fruitful Drink		11.61%	6.77%				9.63%
Canned Coffee		7.33%	4.76%				6.08%
Coconut				100.00%			3.78%
Noodles		0.88%				86.74%	2.05%
Milk		2.02%	22.06%				1.90%
Hot food					100.00%		1.07%
Alcohol		0.79%					0.65%
HealthCare		0.07%	7.32%				0.14%
Seasoning		0.10%					0.08%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

*Đóng góp Doanh thu theo Dòng sản phẩm và Dòng máy

TỔNG KẾT 1

OVERVIEW:

1. Tổng quan doanh thu trong 3 tháng như nào?

>> Tháng 3 và 5 đóng góp phần lớn doanh thu (từ 36 - 38% mỗi tháng). Tháng 4 sụt giảm doanh thu do ảnh hưởng của Giãn cách xã hội

2. Phần lớn các ngày sẽ có tổng doanh thu và tổng sản lượng bán ra rơi vào khoảng nào?

>> Về doanh thu theo ngày: 23 ngày (chiếm 26% trong 89 ngày) đạt doanh thu cao, từ 14 triệu - gần 16 triệu/ngày

>> Về sản lượng bán ra theo ngày: 20 ngày (chiếm 22% trong 89 ngày) đạt sản lượng cao, từ 1400-1600 sản phẩm bán ra mỗi ngày

3. Hành vi mua sắm thay đổi như thế nào trong vòng 3 tháng qua?

>> Sau Giãn cách XH vào tháng 4, khách chuyển sang mua nhiều hơn vào cuối tuần (của tháng 5), do được ra ngoài mua sắm lại (nhất là ở siêu thị và bến tàu)

4. So sánh tổng doanh thu giữa các Dòng máy với nhau. Đây là dòng máy có doanh thu vượt trội và nguyên nhân tại sao?

>> Dòng máy chính - D720 vẫn là có doanh thu cao nhất. Phần lớn các máy trong dòng này đều đạt 2.44 triệu/ tháng/ máy (số trung vị). Doanh thu trung bình là 3.06 triệu/tháng/máy. Doanh thu trung bình lớn hơn doanh thu trung vị cho thấy dòng máy này có nhiều máy có doanh thu vượt trội (Outliers) so với phần lớn các máy còn lại cùng dòng. Các máy này đạt trên 10 triệu/ tháng/ máy

5. Đây là sản phẩm bán chạy nhất? Doanh thu của sản phẩm này có cao nhất không? Tại sao?

>> Nước lọc, chủ yếu bán trong dòng máy D720 và D900, là sản phẩm bán chạy nhất nhưng lại có doanh thu đứng thứ 2, sau nước ngọt, do giá thành thấp.

TỔNG KẾT 2

INSIGHTS VÀ RECOMMENDATIONS:

1. Thử nghiệm bán các món Việt Nam nấu sẵn trên máy HOTFOOD có thành công không?

>> Thử nghiệm **thất bại** ở hầu hết các vị trí đặt máy, bán được rất ít vào tháng đầu thử nghiệm (tháng 3) và không bán được vào các tháng tiếp theo. Do Việt Nam có mật độ quán ăn, nhà hàng dày đặc.

Recommendation: Nên thu hồi lại các máy này ở các vị trí có doanh thu thấp để tiết kiệm chi phí vận hành và tập trung vào việc kinh doanh với các dòng máy chính.

2. Đây là nơi có nhu cầu về các món nấu sẵn **cao nhất**? Làm sao để tiếp tục tăng doanh thu từ phát hiện này?

>> Tại phường Thảo Điền, cụ thể là kho Nguyễn Đình Chiểu, doanh thu từ máy HOTFOOD là 11.8 triệu, được thanh toán từ app Skillshub. **Recommendation:** Gửi notification trên app Skillshub vào những giờ ăn trưa để kích thích thêm nhu cầu mua thức ăn nóng.

3. Có mối liên hệ nào trong việc khách hàng chọn hình thức thanh toán và dòng sản phẩm mà khách muốn mua không?

>> Có. Với các sản phẩm là đồ uống và snack (từ máy D720), khách hàng thường thanh toán bằng tiền mặt. Với sản phẩm là đồ uống pha chế tươi (đặc biệt là cà phê sữa), phần lớn khách thanh toán bằng app Skillshub

4. Đợt giảm giá vào tháng 3 có thực sự giúp tăng lượt mua không? Mục đích thực sự của đợt giảm giá này là gì? Nên giảm giá cho đối tượng nào để giúp tăng doanh thu?

>> Đợt giảm giá không giúp tăng doanh thu, mà mục đích chính là để khuyến khích khách hàng tải app mới của công ty - app Skillshub, từ đó sau này dễ dàng kích cầu bằng việc gửi notification cho khách vào các khung giờ cao điểm (giờ đi làm là 8-9 giờ và giờ nghỉ trưa 12-13 giờ)

Recommendation: giảm giá cho những khách lần đầu thanh toán bằng app Skillshub với các máy Café, đặt biệt là ở Family Mart tại phường Thảo Điền, để khuyến khích khách tải app, sau này dễ gửi thông báo để kích cầu.

5. Đặt thêm máy ở khu vực nào, đặt máy nào để tăng doanh thu? Nên di chuyển hoặc thu hồi các máy ở khu vực nào do nhu cầu tiêu dùng thấp?

>> Nên đặt thêm máy bán mỳ ở kho Nguyễn Đình Chiểu, từ các máy có doanh thu cực thấp ở kho FamilyMart (do trong siêu thị mini này đã có bán sẵn đa dạng các loại mỳ, dẫn đến tính cạnh tranh cao), kho Toàn Nhà Đại Học Công Nghiệp, kho Tòa nhà Yellow 24, kho Đại học Y Kho Phạm Ngọc Thạch,...

6. Vị trí sản phẩm trưng bày trên máy bán hàng tự động ảnh hưởng như thế nào đến hành vi mua sắm của khách hàng? Thay đổi vị trí sản phẩm trên máy như thế nào để tăng doanh thu?

>> Các sản phẩm được bày ở **bên trái** của máy bán hàng tự động có sản lượng cao hơn rất nhiều, do khách hàng quét mắt chọn sản phẩm từ Trái sang Phải.

Recommendation: Để tăng doanh thu, nên đặt các món nước có giá thành cao (như nước ngọt, nước tăng lực,...) ở các vị trí bắt mắt (bên trái của máy, hàng E và F).