

داشبورد دسته بندی و تحلیل ارزش مشتریان

برو به صفحه داشبورد تحلیلی



تحلیل و طراحی داشبورد
سازمان دولت خواه

دانلود

 612,741M
مبلغ فروش

 2,304,141M
مبلغ فروش سال قبل

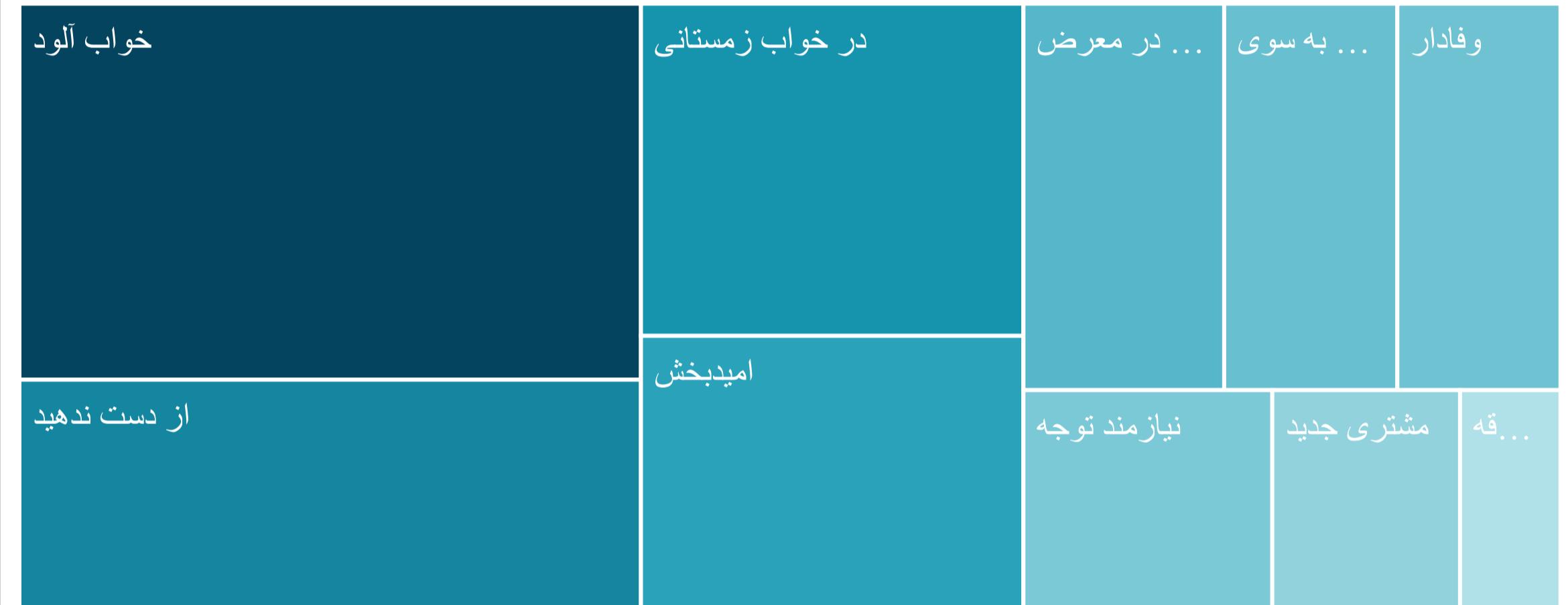
 5,423
تعداد فروش

 %73.41
درصد رشد فروش

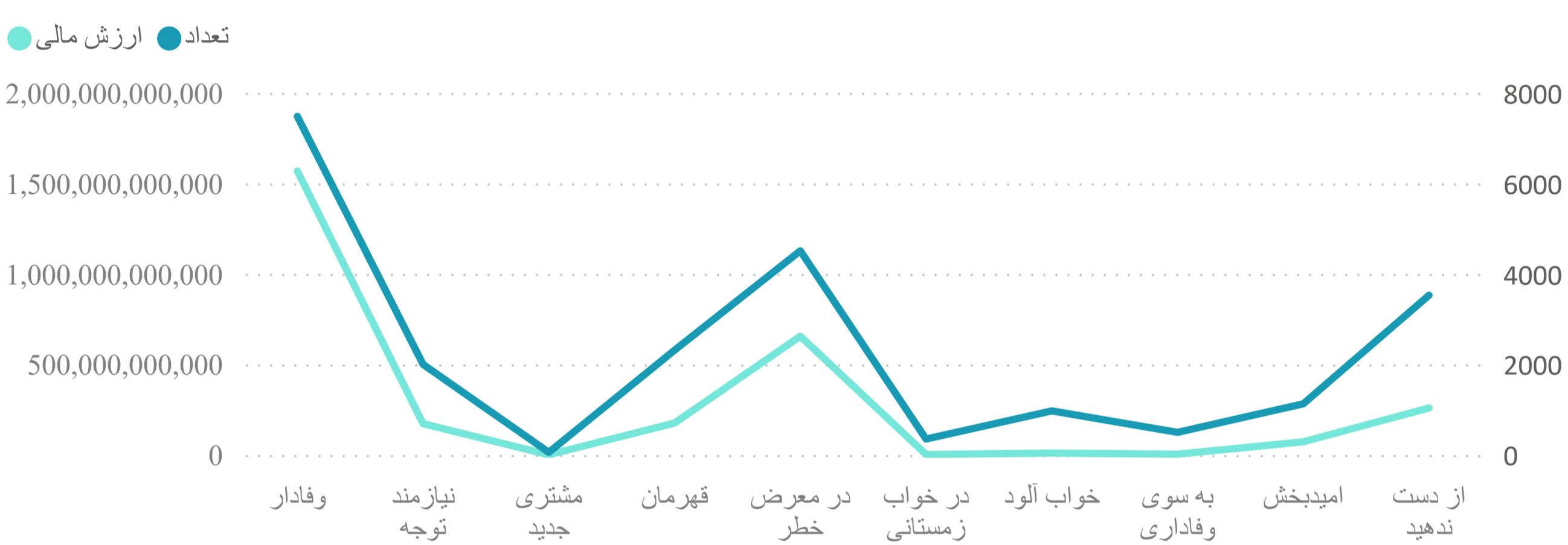
 20,575
تعداد مشتریان

 967
تعداد مشتریان خرید کرده

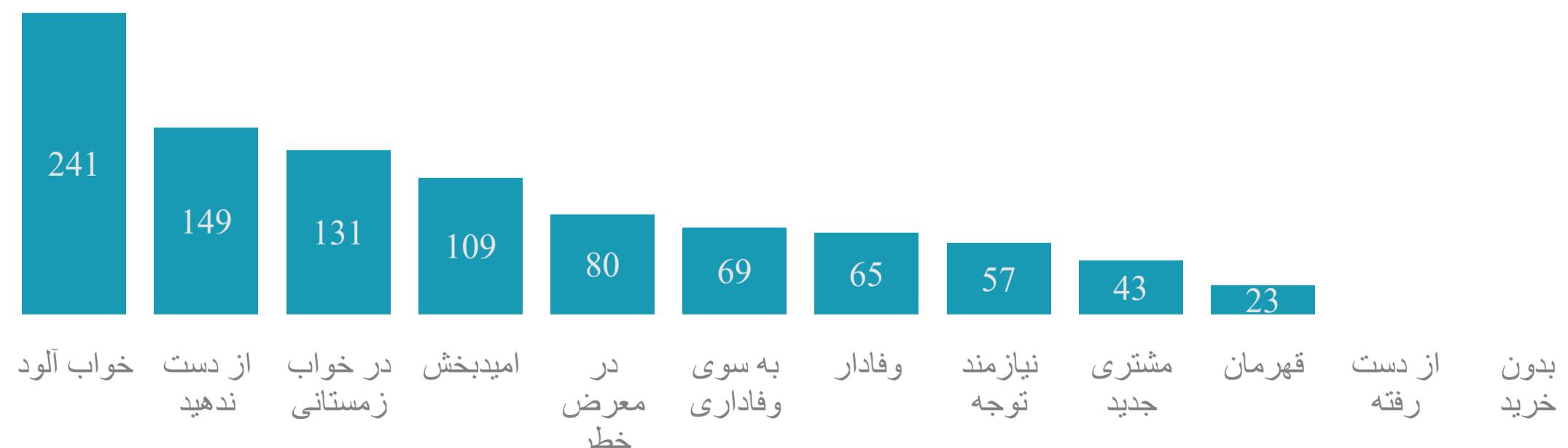
سهم هر دسته از مشتریان براساس الگوی RFM



روند تعداد و ارزش مالی فروش براساس دسته بندی مشتریان

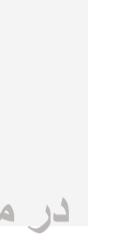
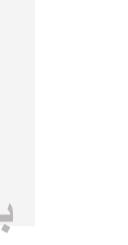
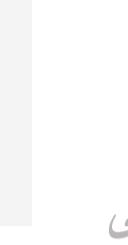
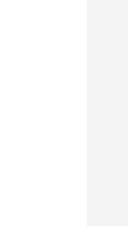


در هر دسته چه تعداد مشتری وجود دارد؟

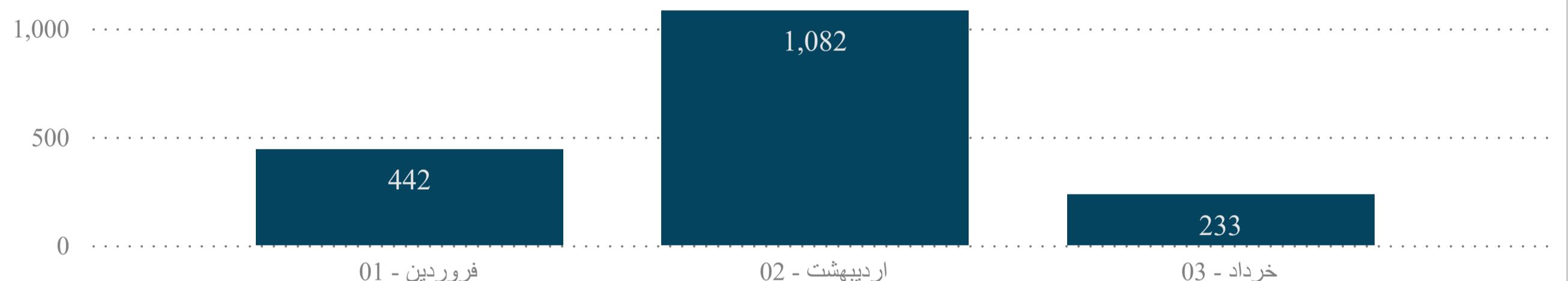


دسته بندی مشتریان براساس الگوی RFM

مشتری	امتیاز تازگی خرید	امتیاز تعداد تکرار	امتیاز ارزش پولی	دسته بندی مشتری
داروخانه نور(خانم دکتر مرجانه زارع)V	★★★★★☆	★☆☆☆☆	★☆☆☆☆	امیدبخش
داروخانه دکتر مصطفی دانشخواه (4)	★☆☆☆☆	★☆☆☆☆	★☆☆☆☆	مشتری جدید
داروخانه دکتر آزیتا مهریزی (6)	★★★★★☆	★★★★★☆	★★★★★☆	قهرمان
داروخانه دکتر شیرین هاشمی تبار (6)	★★★★★☆	★★★★★☆	★★★★★☆	قهرمان
داروخانه دکتر مینا مهدی زاده (6)	★★★★★☆	★☆☆☆☆	★☆☆☆☆	امیدبخش
داروخانه دکتر مهرداد نوربخش(V)	★★★★★☆	★☆☆☆☆	★☆☆☆☆	امیدبخش
داروخانه مرکزی ونک (V)	★★★★★☆	★☆☆☆☆	★☆☆☆☆	امیدبخش

سال
جاریفصل
جاریماه
جاریهفته
جاری

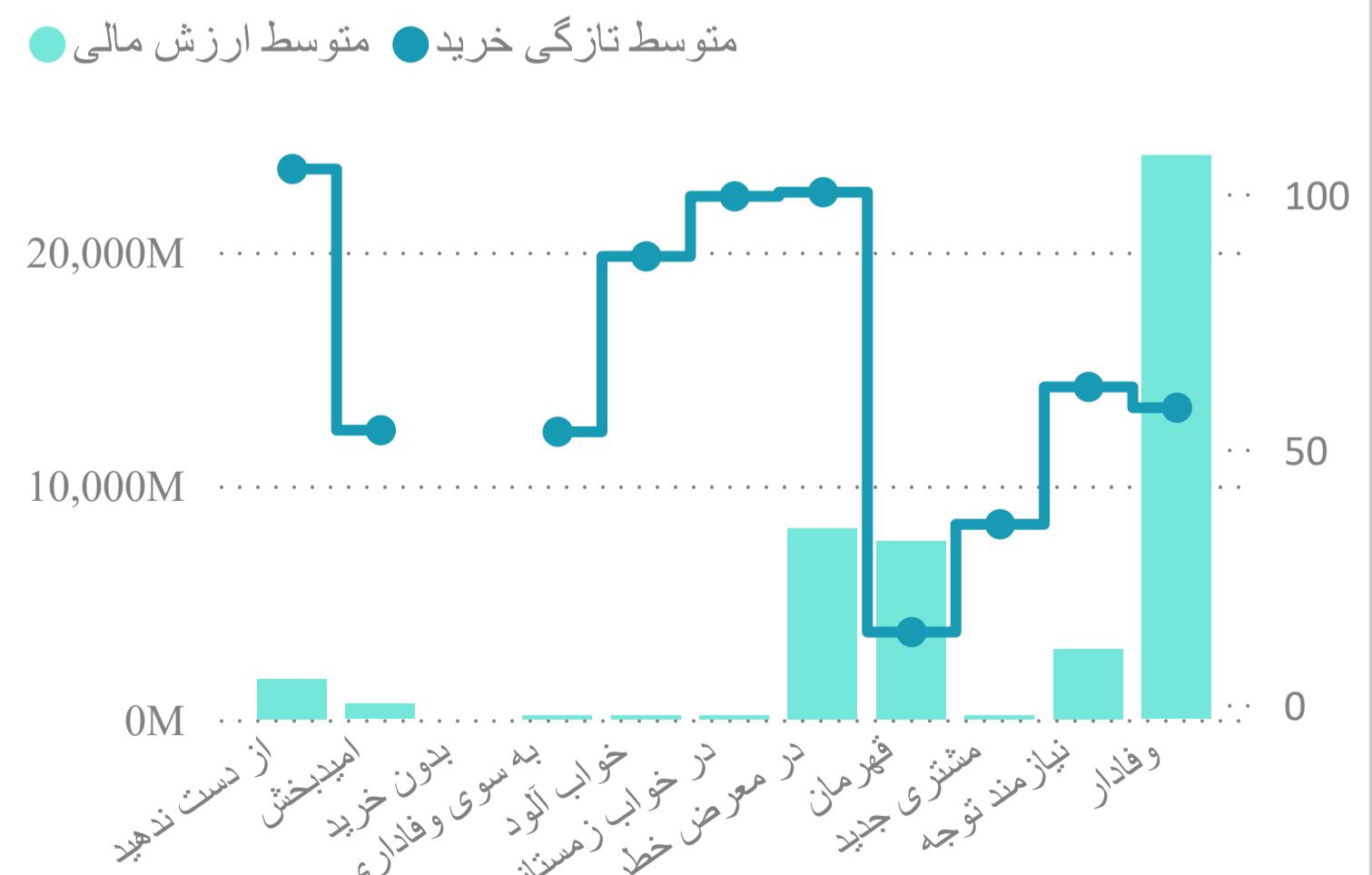
چه تعداد مشتری جدید در فصل جاری به فروشگاه اضافه شده است؟



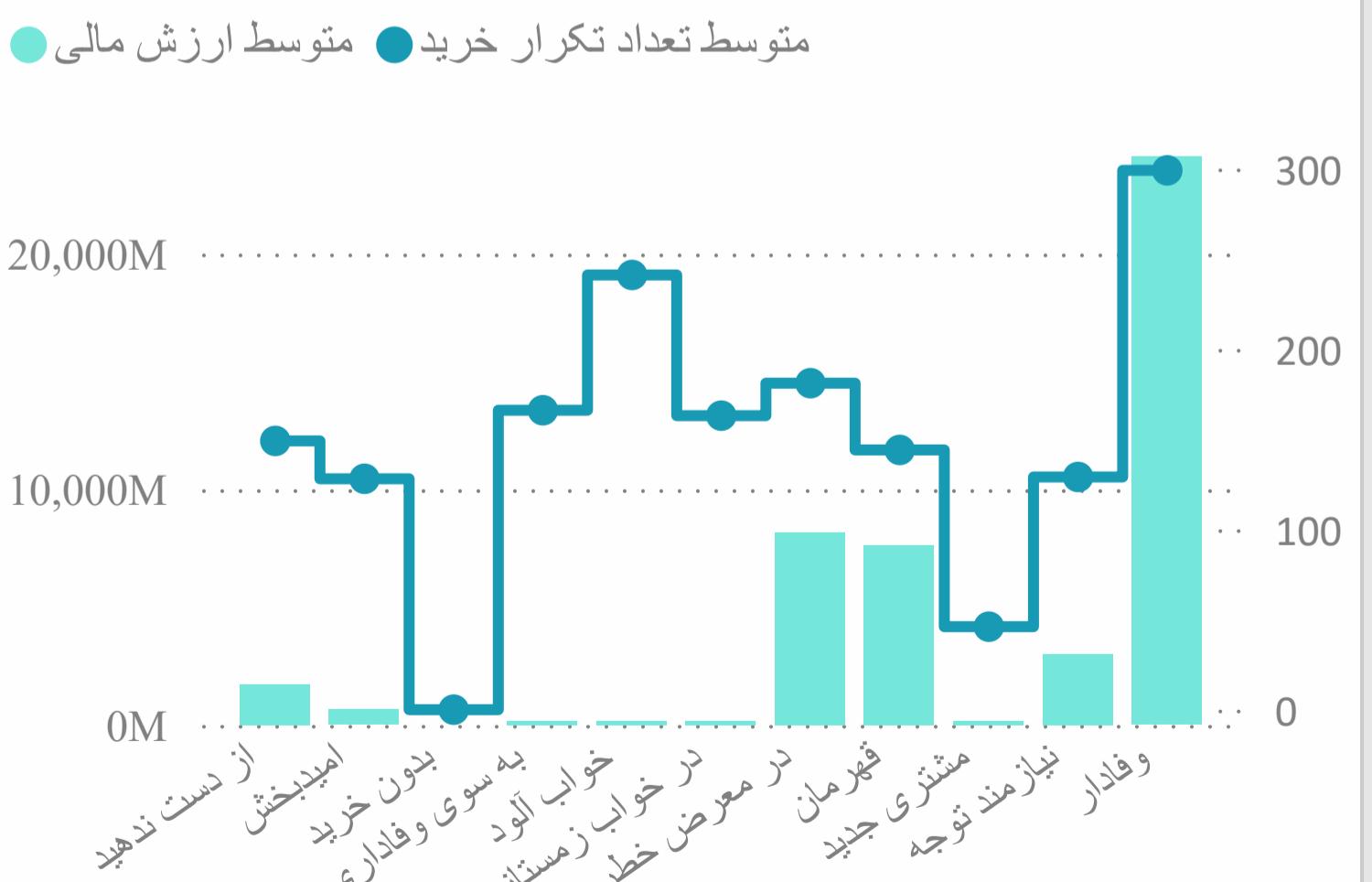
فروش تجمعی به تفکیک ماه های سال



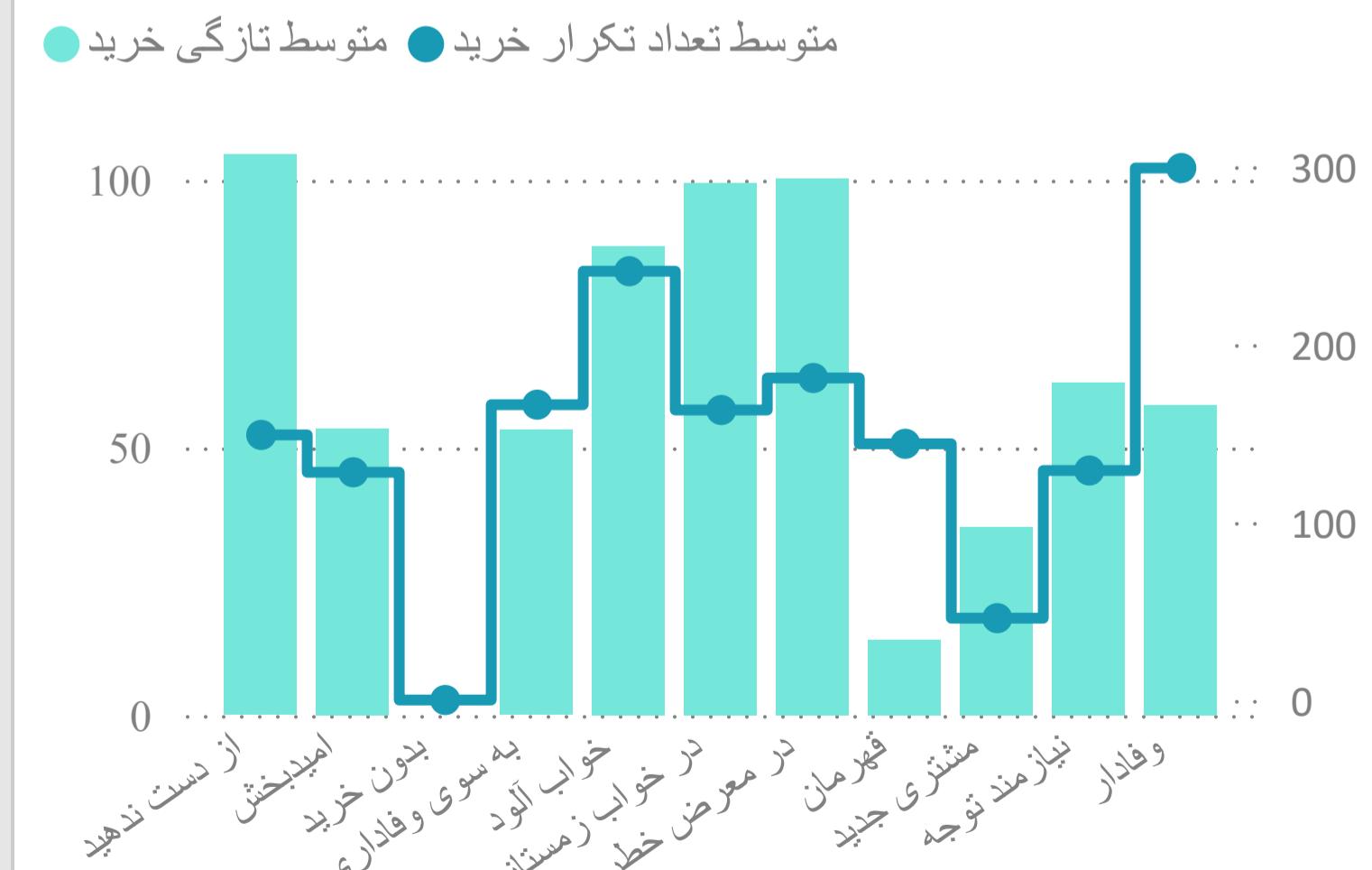
مقایسه متوسط ارزش مالی با متوسط تازگی خرید



مقایسه متوسط ارزش مالی با متوسط تعداد تکرار خرید

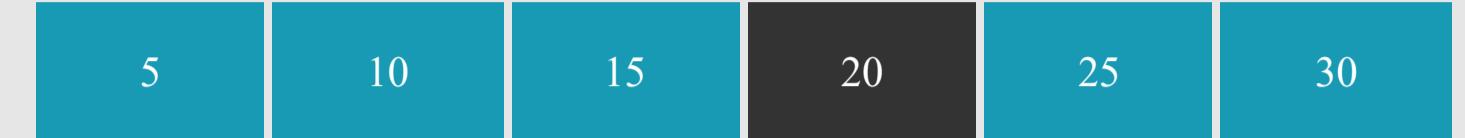


مقایسه متوسط تازگی خرید با متوسط تعداد تکرار خرید



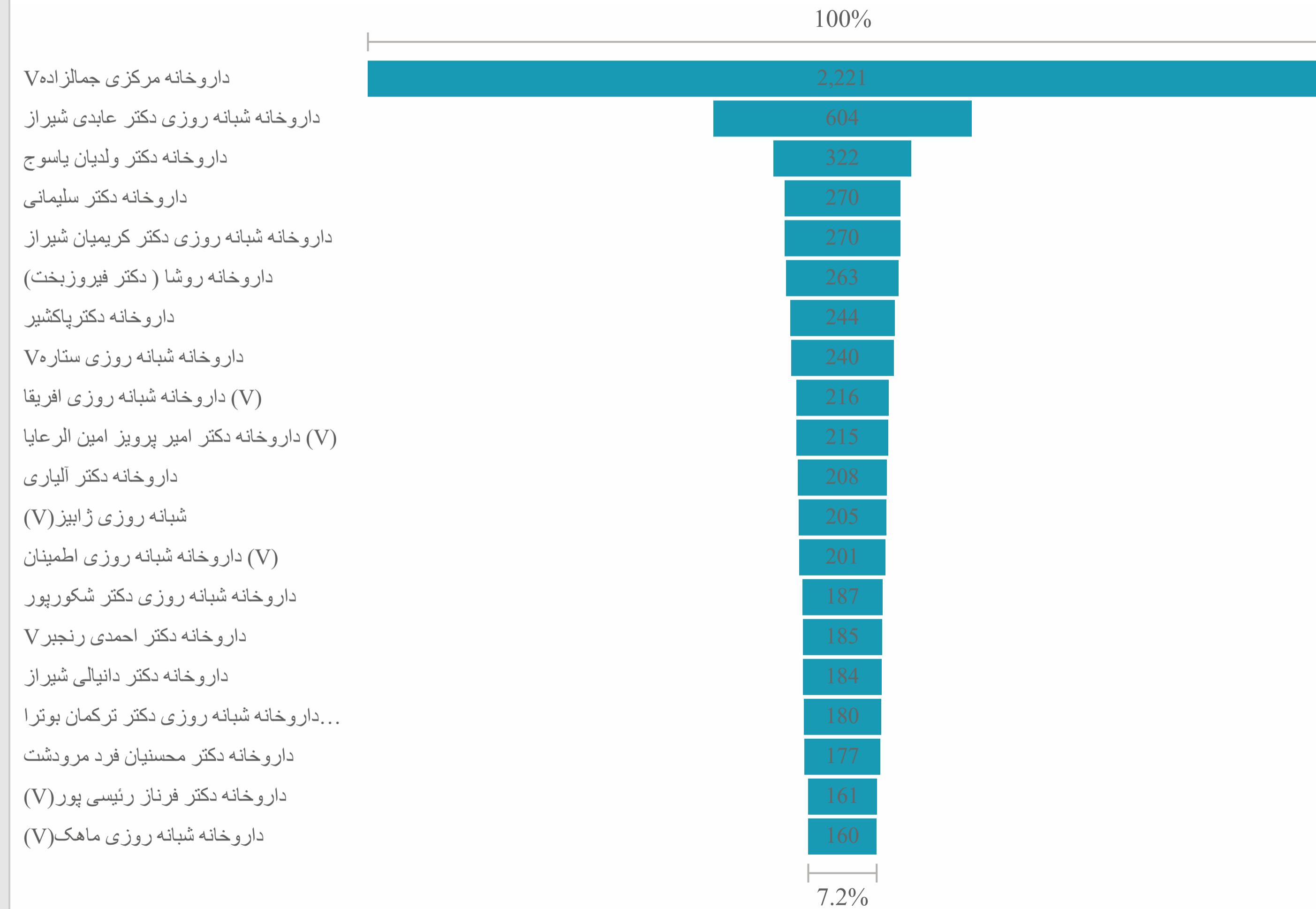


سهم هر استان از لحاظ تعداد در سال 1399



تعداد | ریال

در سال 1399 از لحاظ تعداد کدام مشتریان، جز 20 مشتری برتر بوده اند؟





Data Analyst & Data Engineer

Sanaz Dolatkahah



Sanaz.dolatkahah@gmail.com



[Linkedin.com/in/sanaz-dolatkahah](https://www.linkedin.com/in/sanaz-dolatkahah)