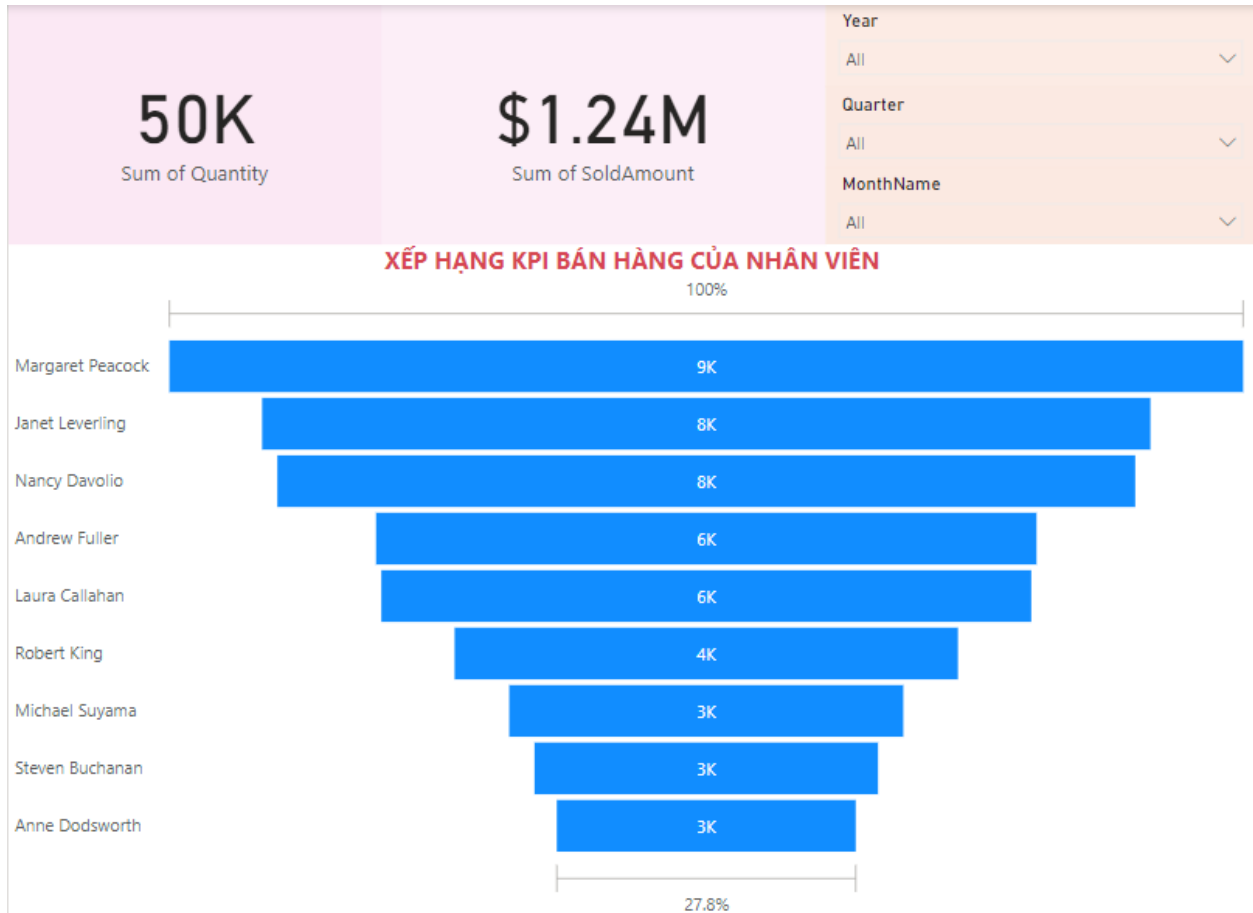
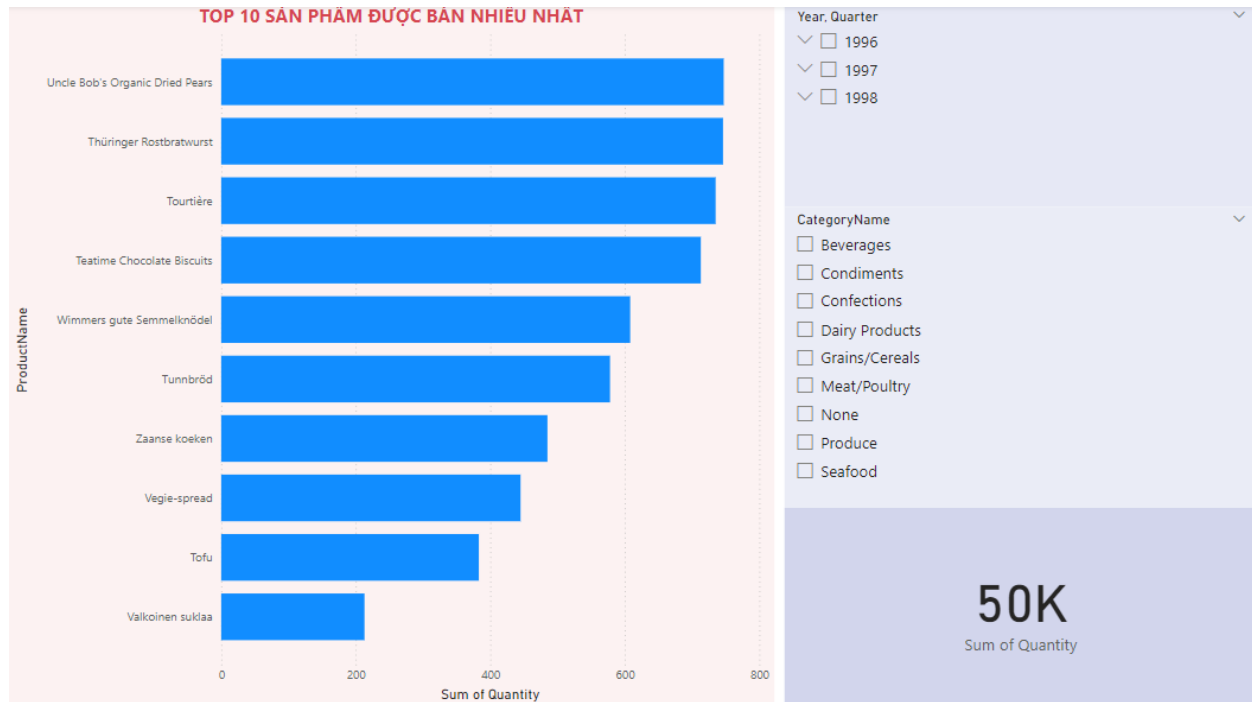


1. Cho biết xếp hạng KPI bán hàng của nhân viên trong tháng/ quý/ năm.



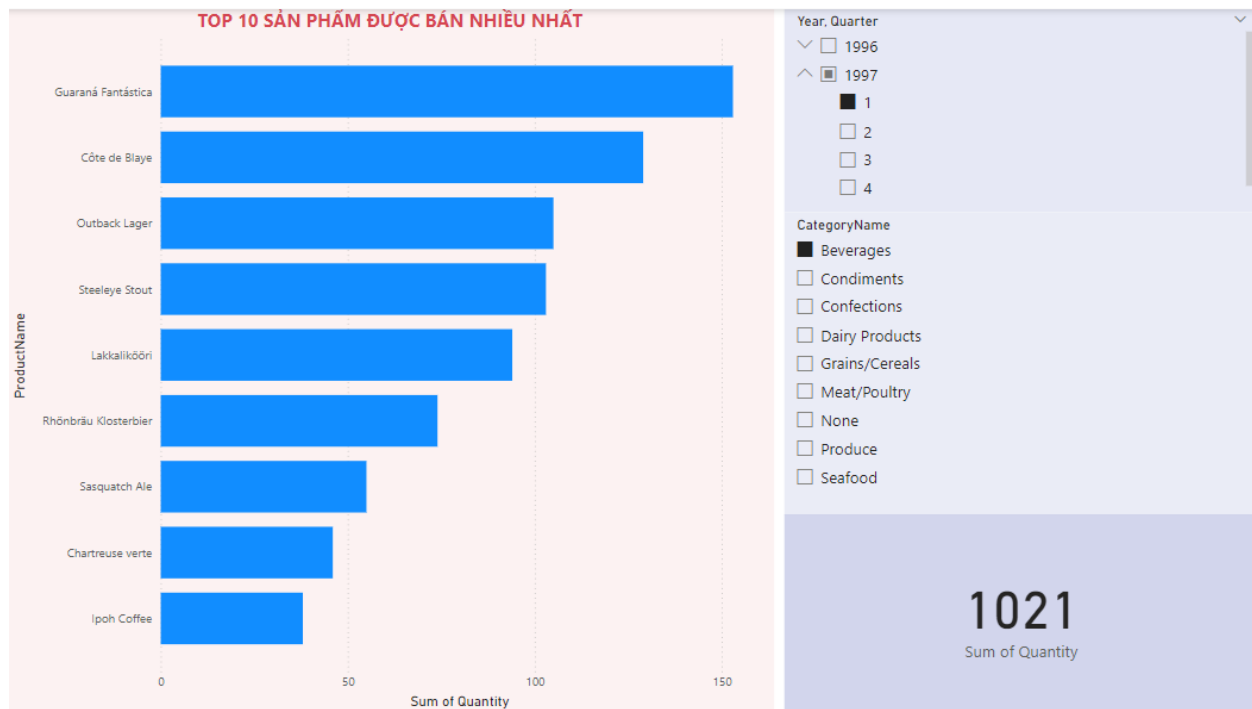
- Từ biểu đồ, ta thấy nhân viên Margaret Peacock bán ra nhiều sản phẩm nhất với 9.000 sản phẩm trên tổng 50.000 sản phẩm.

2. Cho biết danh mục các sản phẩm được tiêu thụ nhiều nhất trong tháng/ quý/ năm.



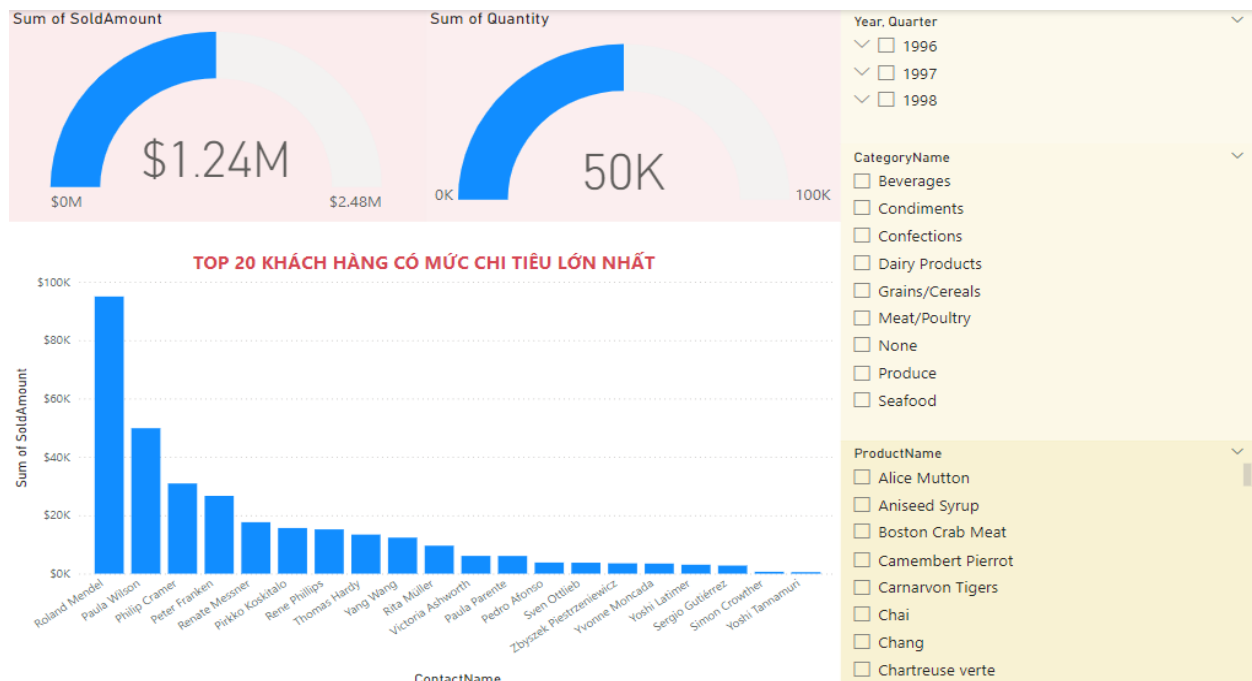
- Nhìn vào biểu đồ ngang, ta có thể thấy sản phẩm Uncle Bob's Organic Dried Pears là sản phẩm có lượt tiêu thụ cao nhất.

- Ta cũng có thể chọn xem số liệu theo Tháng/ Quý/ Năm bằng cách sử dụng bộ lọc Time Filter.



- Từ biểu đồ, ta chọn theo quý 1 của năm 1997 có thể thấy sản phẩm *Guarana Fantastica* có lượng tiêu thụ khá tốt, vượt hẳn những sản phẩm còn lại.

3. Cho biết doanh số bán hàng theo từng khách hàng trong tháng/ quý/ năm.



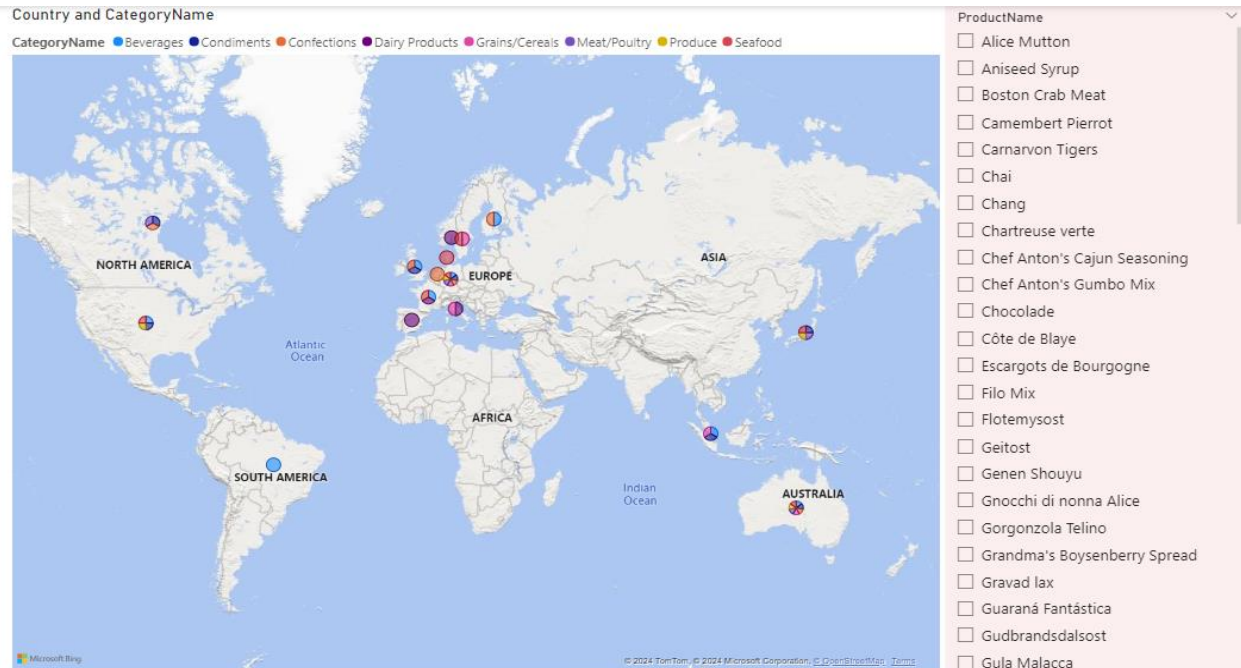
- Biểu đồ cho ta thấy các khách hàng tiêu thụ hết 1.24M và 50K sản phẩm.
- Đối với từng loại danh mục sản phẩm, cho biết doanh thu theo khách hàng bằng bộ lọc Category Filter. Bằng cách này có thể xác định được tập khách hàng tiềm năng cho từng danh mục sản phẩm của doanh nghiệp.



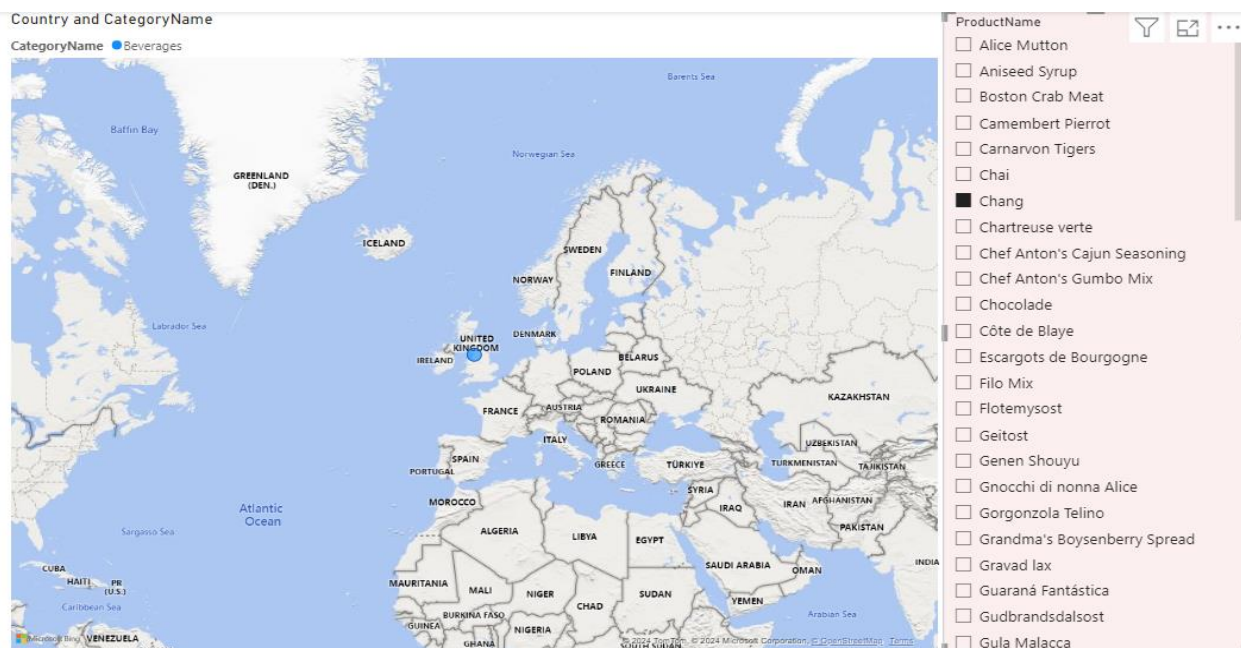
- Ta chọn năm 1997, loại Seafood và sản phẩm Konbu, ta thấy khách hàng tiêu thụ hết 142 sản phẩm.

4. Quản lý số lượng sản phẩm phân bố trên các quốc gia trên thế giới.

- Tạo bảng đồ thể hiện sự phân bố loại sản phẩm.
- Mỗi một màu sắc đại diện cho một loại sản phẩm trên khu vực đó.
- Có thể thấy hầu hết các sản phẩm được tiêu thụ tập trung ở Châu Mỹ.



- Xem sự phân bố của từng sản phẩm bằng cách sử dụng bộ lọc.



- Từ biểu đồ, ta thấy sản phẩm Chang được phân bố ở United Kingdom.