



# Phân tích nhu cầu báo cáo

🕒 Created time	@April 21, 2025 10:20 PM
🕒 Last updated time	@April 22, 2025 6:35 PM

**Bước 1: Các thông tin được yêu cầu (giả định được team khác yêu cầu cho nó thực tế ^^):**

- **Các thông tin về doanh số bán hàng:**
  - Doanh số theo thời gian (ngày, tháng, quý, năm)?
  - Doanh số theo sản phẩm, danh mục sản phẩm?
  - Doanh số theo khách hàng, quốc gia?
  - Doanh số theo nhân viên bán hàng?
  - Hiệu suất giao hàng của các đơn vị vận chuyển?
- **Các thông tin về tồn kho:**
  - Tình trạng tồn kho theo sản phẩm, theo thời gian?
  - Giá trị tồn kho theo từng danh mục?
  - Dự báo nhu cầu đặt hàng lại?
- **Các thông tin về hiệu suất nhân viên:**
  - Hiệu suất bán hàng của từng nhân viên?
  - Phân bổ nhân viên theo khu vực địa lý?
  - So sánh hiệu suất giữa các nhân viên, các khu vực?

**Bước 2: Từ các câu hỏi phân tích đã đề cập, chúng ta có thể xây dựng một số báo cáo giá trị cung cấp cho các team data analysis:**

## 1. Báo cáo doanh số theo thời gian

- **Giá trị mang lại:**

- Theo dõi xu hướng doanh số theo tháng/quý/năm
- So sánh hiệu suất qua các kỳ

- **Nội dung báo cáo:**

- Biểu đồ đường thể hiện doanh số theo tháng trong năm
- Bảng doanh số theo quý (so sánh với cùng kỳ năm trước)
- Tổng doanh số và số lượng đơn hàng

## **2. Báo cáo doanh số theo danh mục sản phẩm**

- **Giá trị mang lại:**

- Xác định danh mục sản phẩm mang lại doanh thu cao nhất
- Định hướng chiến lược phát triển sản phẩm
- Phân bổ ngân sách marketing

- **Nội dung báo cáo:**

- Biểu đồ cột hoặc tròn thể hiện doanh số theo danh mục
- Bảng so sánh hiệu suất các danh mục
- % tăng trưởng so với năm trước

## **3. Báo cáo doanh số theo khu vực địa lý**

- **Giá trị mang lại:**

- Xác định thị trường mạnh/yếu
- Tối ưu hóa chiến lược mở rộng địa lý
- Phân bổ nguồn lực bán hàng theo khu vực

- **Nội dung báo cáo:**

- Bản đồ nhiệt thể hiện doanh số theo quốc gia
- Bảng doanh số Top 10 quốc gia/thành phố
- So sánh số lượng khách hàng và doanh số trung bình

## **4. Báo cáo hiệu suất nhân viên**

- **Giá trị mang lại:**

- Đánh giá hiệu suất đội ngũ bán hàng
- Xác định nhân viên xuất sắc để khen thưởng

- **Nội dung báo cáo:**

- Bảng xếp hạng nhân viên theo doanh số
- Biểu đồ cột so sánh doanh số giữa các nhân viên
- Số lượng đơn hàng và giá trị trung bình mỗi đơn

## **6. Báo cáo quản lý tồn kho tổng thể**

- **Giá trị mang lại:**

- Tránh tình trạng hết hàng (tồn kho thấp)
- Giảm thiểu vốn bị ứ đọng (tồn kho cao)
- Cân đối hàng tồn kho hiệu quả
- Tối ưu hóa chi phí lưu trữ và đặt hàng

- **Nội dung báo cáo:**

- Danh sách sản phẩm cần đặt hàng (tồn kho thấp)
- Danh sách sản phẩm tồn kho quá mức (tồn kho cao)
- Tổng giá trị tồn kho theo danh mục
- Biểu đồ phân bố tình trạng tồn kho

## **7. Báo cáo độ tin cậy của nhà vận chuyển**

- **Giá trị mang lại:**

- **Đánh giá khách quan** hiệu suất giao hàng của các đơn vị vận chuyển
- **Nâng cao chất lượng dịch vụ** bằng cách lựa chọn nhà vận chuyển tin cậy
- **Giảm tỷ lệ khiếu nại** từ khách hàng về giao hàng trễ
- **Cải thiện trải nghiệm khách hàng** nhờ đúng hẹn giao hàng

- **Nội dung báo cáo:**

- **Bảng xếp hạng độ tin cậy nhà vận chuyển** dựa trên tỷ lệ giao hàng đúng hạn
- **Thống kê số lượng đơn hàng** đúng hạn và trễ hạn cho từng nhà vận chuyển
- **Phân loại mức độ tin cậy** (Tốt, Khá, Cần cải thiện) dựa trên tỷ lệ giao hàng đúng hạn

### Bước 3: Phân tích tính khả thi của các báo cáo

Cần xem xét dữ liệu nguồn có đủ thông tin để hoàn thành các báo cáo này không? Đồng thời cũng xác định, thông tin của những báo cáo này có thể lấy từ bảng nào.

- **Báo cáo doanh số theo thời gian**

- **Khả năng hoàn thành: Hoàn toàn khả thi**
- **Dữ liệu cần thiết từ Northwind:**
  - Bảng Orders (OrderDate)
  - Bảng Order Details (UnitPrice, Quantity, Discount)

**Lưu ý:** Dữ liệu Northwind có khoảng thời gian giới hạn (thường là 2-3 năm), nhưng đủ để minh họa xu hướng theo thời gian

- **Báo cáo Top 10 sản phẩm bán chạy nhất**

- **Khả năng hoàn thành: Hoàn toàn khả thi**
- **Dữ liệu cần thiết từ Northwind:**
  - Bảng Products (ProductName)
  - Bảng Categories (CategoryName)
  - Bảng Order Details (UnitPrice, Quantity, Discount)

- **Báo cáo doanh số theo danh mục sản phẩm**

- **Khả năng hoàn thành: Hoàn toàn khả thi**
- **Dữ liệu cần thiết từ Northwind:**
  - Bảng Categories (CategoryName)
  - Bảng Products (ProductID, CategoryID)

- Bảng Order Details (UnitPrice, Quantity, Discount)
- **Báo cáo doanh số theo khu vực địa lý**
  - **Khả năng hoàn thành: Hoàn toàn khả thi**
  - **Dữ liệu cần thiết từ Northwind:**
    - Bảng Customers (Country, City)
    - Bảng Orders (CustomerID)
    - Bảng Order Details (UnitPrice, Quantity, Discount)
- **Báo cáo hiệu suất nhân viên**
  - **Khả năng hoàn thành: Hoàn toàn khả thi**
  - **Dữ liệu cần thiết từ Northwind:**
    - Bảng Employees (FirstName, LastName, Title)
    - Bảng Orders (EmployeeID)
    - Bảng Order Details (UnitPrice, Quantity, Discount)
- **Báo cáo quản lý tồn kho tổng thể**
  - **Khả năng hoàn thành: Khả thi với một số giới hạn**
  - **Dữ liệu cần thiết từ Northwind:**
    - Bảng Products (UnitsInStock, ReorderLevel, UnitsOnOrder, UnitPrice)
    - Bảng Categories (CategoryName)

**Lưu ý:** Báo cáo tồn kho thiếu lịch sử tồn kho theo thời gian vì Northwind không theo dõi biến động tồn kho. Bạn chỉ có thông tin tồn kho hiện tại.