

Khu vực ship	tổng đơn
Hồ Chí Minh	273509
Hà Nội	111120
Đồng Nai	17487
Đà Nẵng	15241
Bình Dương	14535
Cần Thơ	9210
Hải Phòng	9105
Bà Rịa - Vũng Tàu	7439
Long An	7137
Khánh Hòa	6273
An Giang	6099
Thừa Thiên Huế	5835
Lâm Đồng	5793
Thanh Hóa	5783
Hải Dương	5429
Bắc Ninh	5365
Total	629064

tổng đơn by Khu vực ship

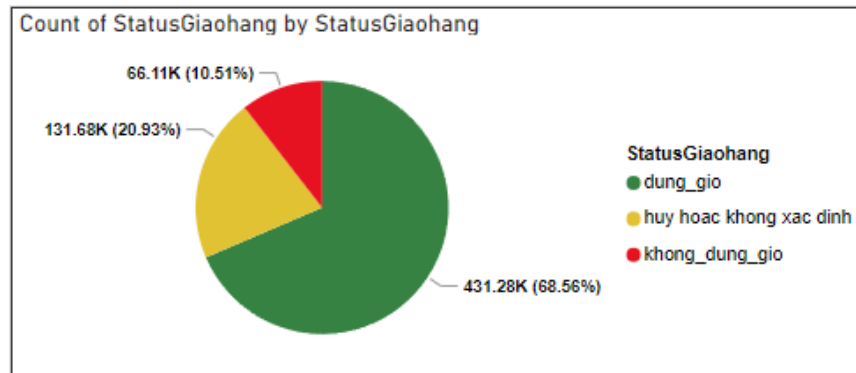
Khu vực ship

- Đắk Nông
- Điện Biên
- Đồng Nai
- Đồng Tháp
- Gia Lai
- Hà Giang
- Hà Nam
- Hà Nội
- Hà Tĩnh
- Hải Dương
- Hải Phòng
- Hầu Giang
- Hồ Chí Minh
- Hoà Bình
- Hung Yên

3. On-time Delivery rate: 86.71%

tỉ lệ giao hàng đúng hạn đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra sự tin cậy của khách hàng và giữ chân khách hàng hiện tại. Đồng thời, nó cũng giúp tăng doanh số bán hàng và xây dựng hình ảnh tốt của doanh nghiệp trên thị trường. Nên đây là chỉ số cần được ưu tiên và chú ý đặc biệt để nâng cao chất lượng dịch vụ giao hàng của chúng ta

Qua phân tích, ta có được tỉ lệ giao hàng đúng hạn là 86.71%, điều này có thể cho thấy hầu hết các đơn hàng được giao đến khách hàng đều đúng thời gian quy định.



Để tăng tỉ lệ giao hàng đúng hạn, chúng ta có thể thực hiện một số hành động như: tăng cường quản lý đơn hàng, cải thiện quy trình vận chuyển và đưa ra các giải pháp khác nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ giao hàng của chúng ta. Nếu chúng ta có thể duy trì tỉ lệ này ở mức cao hoặc tăng lên, chúng ta sẽ có thể thu hút thêm khách hàng mới và giữ chân được khách hàng hiện tại.

4. Delivery Lead-time: 2 ngày

Để đánh giá hiệu quả của thời gian giao hàng này, chúng ta cần xem xét các yếu tố như lĩnh vực kinh doanh, đặc tính của sản phẩm và mức độ cạnh tranh trên thị trường.

Nếu sản phẩm của chúng ta là hàng hoá tiêu dùng thông thường, thì thời gian giao hàng 2 ngày có thể được coi là phù hợp và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, nếu sản phẩm của chúng ta là sản phẩm công nghệ hoặc hàng hóa có giá trị cao, thì thời gian giao hàng cần được cải thiện để đảm bảo an toàn và tránh mất mát.

5. Failed delivery rate: 3.49%

Trong ngành thương mại điện tử, tỉ lệ giao hàng thất bại 3.49% có thể được coi là khá tốt và có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

Các nguyên nhân dẫn đến tỉ lệ giao hàng thất bại có thể bao gồm: thông tin địa chỉ không chính xác, sai sót trong quá trình đóng gói và vận chuyển, vận chuyển chậm hoặc không đúng

lịch trình, thiếu người nhận tại địa chỉ giao hàng, hoặc tình trạng sản phẩm không đúng như mô tả.

Để giảm thiểu tỷ lệ giao hàng thất bại, chúng ta cần xem xét cải thiện các quy trình đóng gói và giao hàng, đảm bảo rằng thông tin địa chỉ được nhập chính xác và kiểm tra tình trạng sản phẩm trước khi giao hàng. Ngoài ra, cũng cần nâng cao chất lượng và tốc độ vận chuyển để đảm bảo thời gian giao hàng ngắn nhất có thể.

6. Cancellation rate: 17.86%

Tỷ lệ hủy đơn hàng ở mức 17.86% được coi là một tỷ lệ khá cao và cần được giảm thiểu. Việc hủy đơn hàng sẽ gây ra không chỉ sự bất mãn của khách hàng, mà còn gây lãng phí tài nguyên, thời gian và chi phí cho doanh nghiệp.

reason_cancel/fail_delivery	Count of reason_cancel/fail_delivery
NA	518089
khong nhan duoc thanh toan	31431
khac	30901
giao nhieu lan khong thanh cong	30008
khong con nhu cau	6575
thong tin khach hang	4904
dat trung	3098
khach hang thay doi nhu cau	1906
thay doi thong tin don hang	774
Total	629064

Các nguyên nhân hủy đơn hoặc giao không thành công

Để giảm tỷ lệ hủy đơn hàng, doanh nghiệp cần chú ý đến các nguyên nhân trên và thực hiện các biện pháp cải thiện chất lượng sản phẩm/dịch vụ, tăng tốc độ giao hàng và giải quyết các vấn đề liên quan đến thanh toán. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể cung cấp các chính sách hoàn tiền, đổi/trả hàng linh hoạt để tăng tính hấp dẫn của sản phẩm/dịch vụ và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng.