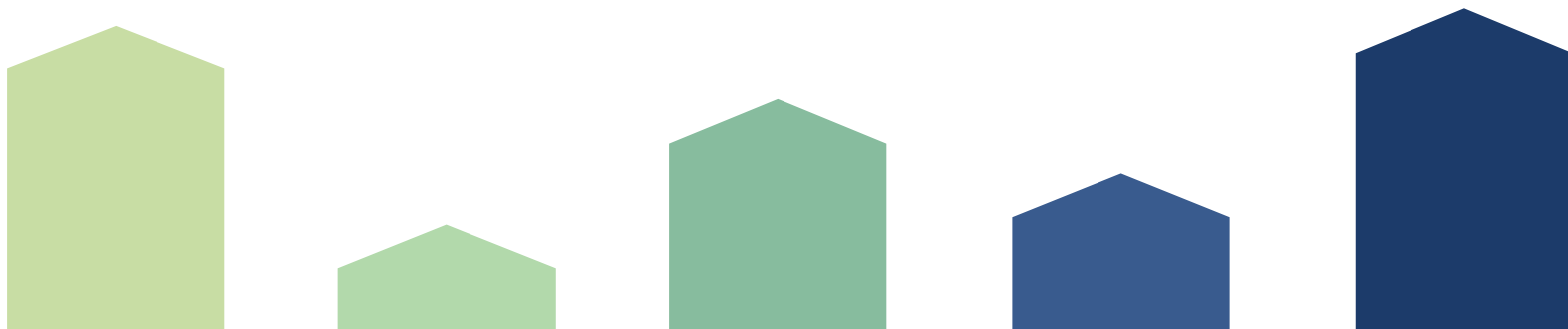


# BẢO CÁO KINH DOANH

by Tuabda

[tuabda.cfe@gmail.com](mailto:tuabda.cfe@gmail.com) - (+84) 348 006 418



# NỘI DUNG



01

## Tổng quan

Giới thiệu công ty về lĩnh vực kinh doanh, phạm vi hoạt động



02

## Dữ liệu sử dụng cho phân tích

Mô tả dữ liệu sử dụng cho phân tích



03

## Phân tích chung

Báo cáo tổng quan về doanh thu, hoạt động bán hàng của nhân viên



04

## Phân tích chuyên sâu

Phân tích nguyên nhân suy giảm doanh thu năm 2016

# 1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN



**Loại hình hoạt động:** Công ty thương mại

**Lĩnh vực kinh doanh:** Kinh doanh các mặt hàng tiêu dùng, thực phẩm chức năng, sản phẩm dinh dưỡng có khoảng giá từ **5000 đồng** tới hơn **400.000 đồng**.

**Phạm vi hoạt động:** các sản phẩm được bán trên các kênh bán hàng khác nhau như hệ thống **siêu thị, nhà thuốc, đại lý, cửa hàng sữa**.

## 2. DỮ LIỆU SỬ DỤNG PHÂN TÍCH



Dữ liệu được đảm bảo không lỗi missing values. Dữ liệu được trích xuất và tổng hợp vào file ***Data\_analytics\_Fire\_fighter.csv*** cho mục đích phân tích, với **1944 bản ghi**, mỗi bản ghi được mô tả bởi **16 thuộc tính** đi kèm.

- Ngày tháng
- Mã nhân viên
- Người bán hàng
- Kênh phân phối
- Quận
- Tỉnh/TP
- Vùng
- Loại hàng
- Tên hàng
- Số lượng
- ĐVT
- Đơn vị mua
- Mã hàng
- Đơn giá
- Chiết khấu
- Thành tiền

### 3. PHÂN TÍCH CHUNG

Báo cáo doanh thu theo năm



Báo cáo doanh thu theo khu vực



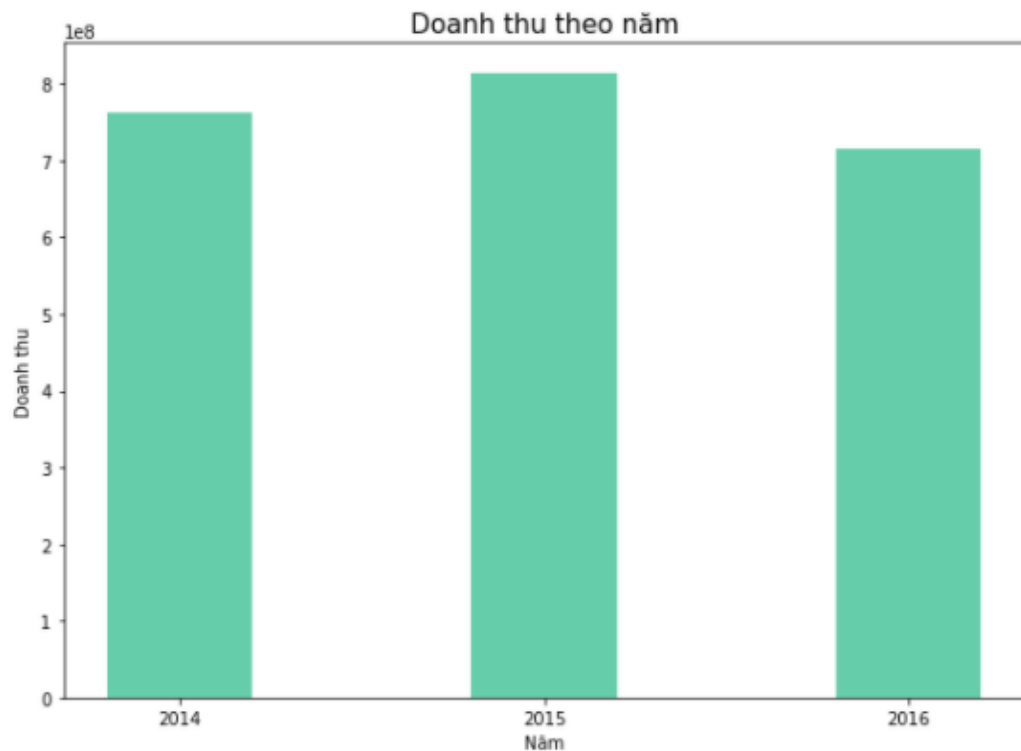
Báo cáo doanh thu theo kênh bán hàng



Báo cáo hoạt động bán hàng của nhân viên

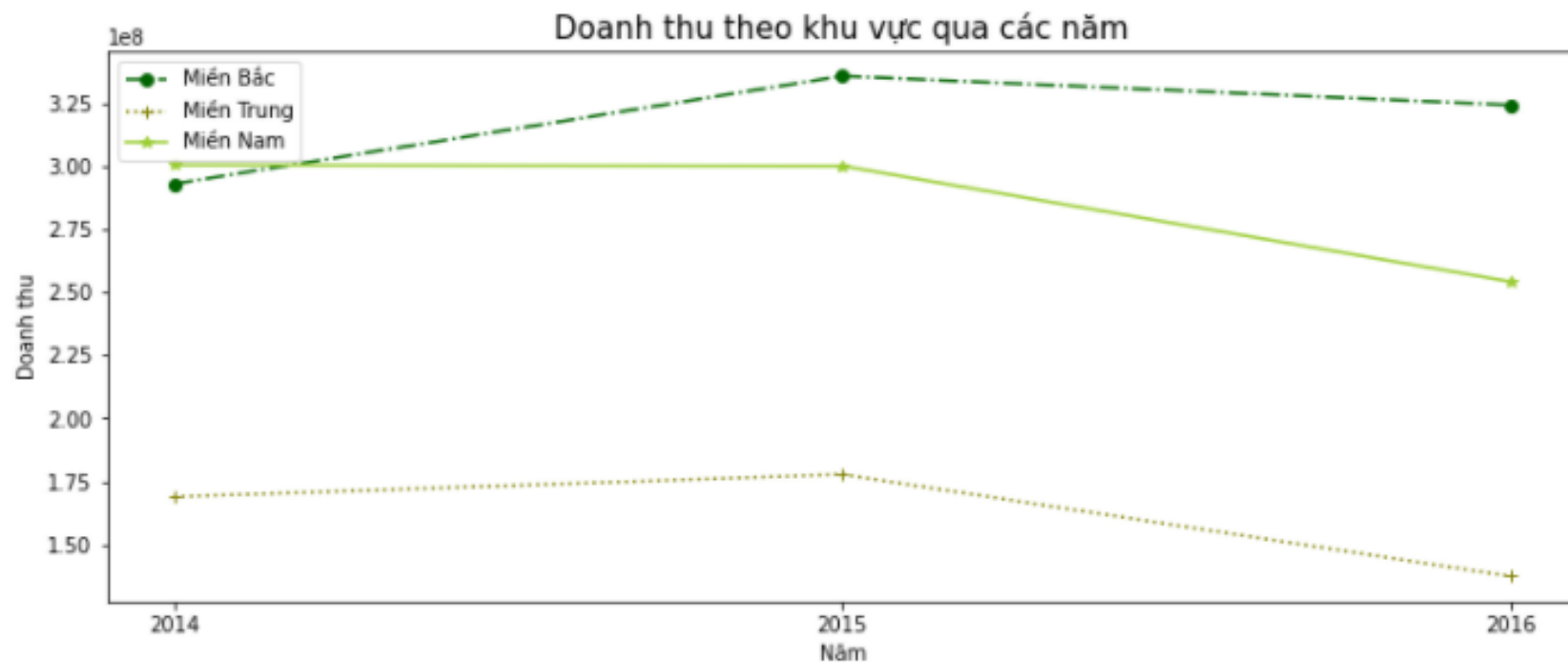


# BÁO CÁO DOANH THU THEO NĂM



- Tổng doanh thu các năm đều đạt **trên 700 triệu đồng**. Năm 2015 là năm có tổng doanh thu cao nhất, khoảng **813 triệu đồng**, trong khi đó **năm 2016 có tổng doanh thu thấp nhất** là khoảng **715 triệu đồng**.
- Doanh thu năm 2016 chứng kiến sự sụt giảm mạnh so với các năm trước. Cụ thể, **doanh thu năm 2016 giảm 12%** so với năm 2015.

# BÁO CÁO DOANH THU THEO KHU VỰC



# BÁO CÁO DOANH THU THEO KHU VỰC

2014	292823420	NaN
2015	335549330	0.14591
2016	324087000	-0.03416

**Khu vực Miền Bắc:** xét về cơ cấu doanh thu theo vùng miền qua các năm, miền bắc **chiếm tỷ trọng cao hơn so với các khu vực khác**. Năm 2015 chứng kiến tăng trưởng doanh thu **tăng khoảng hơn 14% so với năm 2014**, nhưng sau đó, doanh thu 2016 **giảm khoảng 3% so với 2015**.

**Khu vực Miền Trung:** miền trung là khu vực có **tổng doanh thu thấp nhất** so với 2 khu vực còn lại. Tương tự như miền bắc, doanh thu **tăng 5% vào năm 2015**, doanh thu 2016 **giảm 22% so với 2015**.

2014	168920720	NaN
2015	177768160	0.052376
2016	137449970	-0.226802

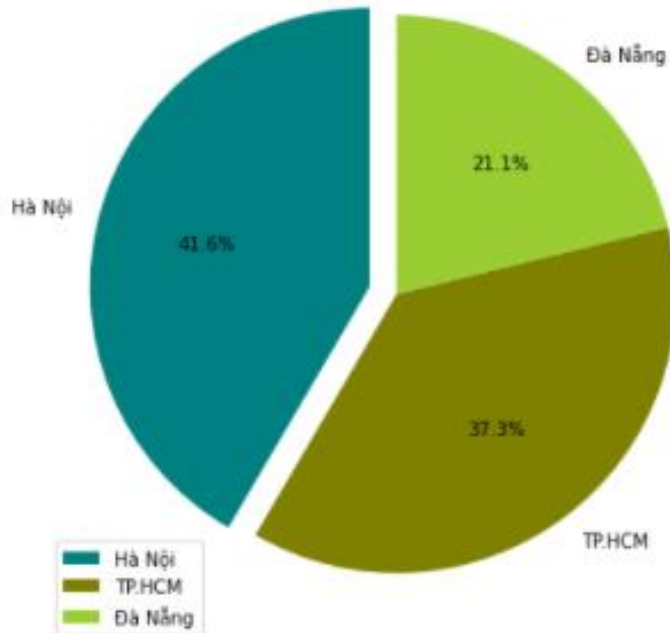
2014	300334880	NaN
2015	299933220	-0.001337
2016	254112120	-0.152771

Khu vực Miền Nam: chứng kiến sự **sụt giảm doanh thu từ 2014 tới 2016**. Doanh thu năm 2015 **giảm 0.1% so với 2014**, doanh thu năm 2016 **giảm 15% so với 2015**.



# BÁO CÁO DOANH THU THEO KHU VỰC

Cơ cấu doanh thu theo các thành phố

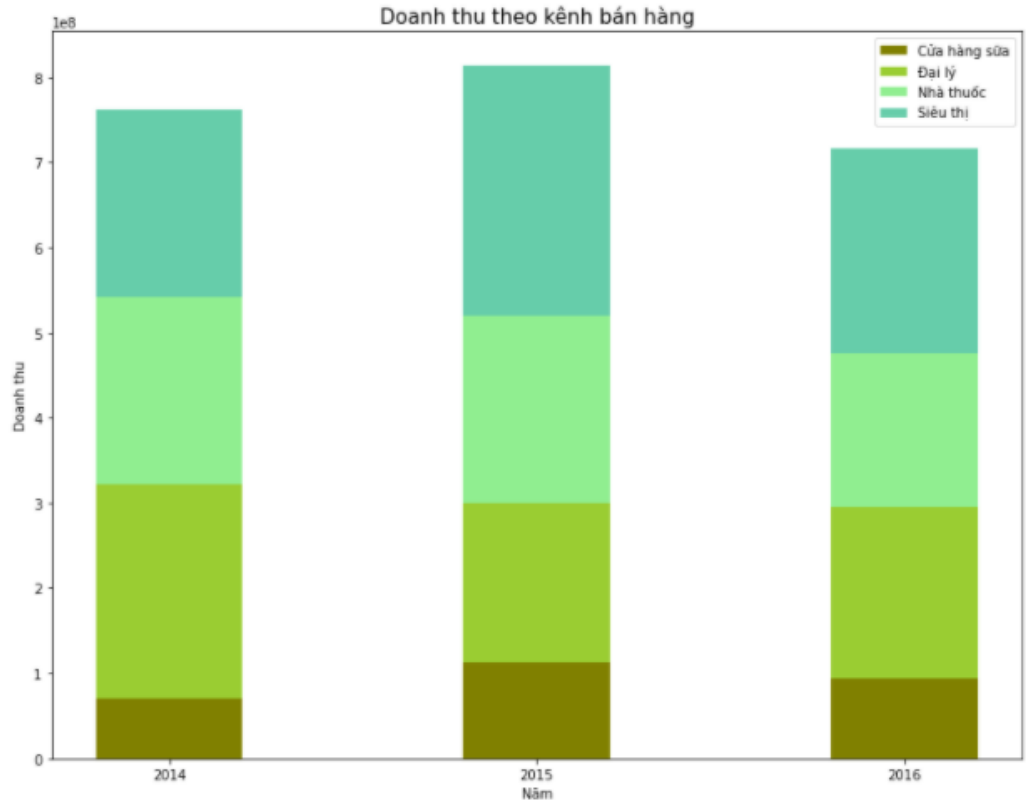


Các điểm bán hàng đặt tại 3 thành phố lớn của cả nước.

**Hà Nội** là thành phố có doanh thu bán hàng cao nhất với tỷ lệ chiếm trong cơ cấu doanh thu là **hơn 41%**, tiếp sau đó là **TP HCM** là **37.3%**, cuối cùng là **Đà Nẵng** với **21.1%**.

# BÁO CÁO DOANH THU THEO KÊNH BÁN HÀNG

**Hệ thống siêu thị và cửa hàng sữa** có xu hướng **tăng trưởng doanh thu vào 2015** và **giảm vào 2016**. Cụ thể, năm 2015 doanh thu của các cửa hàng sữa tăng mạnh **tới hơn 58% so với 2014**, trong khi đó mức tăng tương ứng của hệ thống các siêu thị là **hơn 32%**.



# BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA NHÂN VIÊN



Năm	DT/NV	Tăng trưởng
2014	44828177	0
2015	47838277	67.14%
2016	42097005	12%

- **Doanh thu bán hàng trung bình/nhân viên** (Năng suất) hàng năm khoảng **trên 40 triệu đồng**, năm 2014 là **khoảng 44 triệu đồng**, năm 2015 **khoảng 47 triệu đồng** và năm 2016 là **khoảng 42 triệu đồng**.
- **Năm 2016**, hiệu quả bán hàng của nhân viên **giảm sút**, doanh thu bán hàng trung bình/nhân viên năm 2016 **giảm 12% so với 2015**.

## TOP NHÂN VIÊN BÁN HÀNG XUẤT SẮC



2014

ST04 Nguyễn Hạnh Hoa  
Doanh thu: 59.230.190 đồng



2015

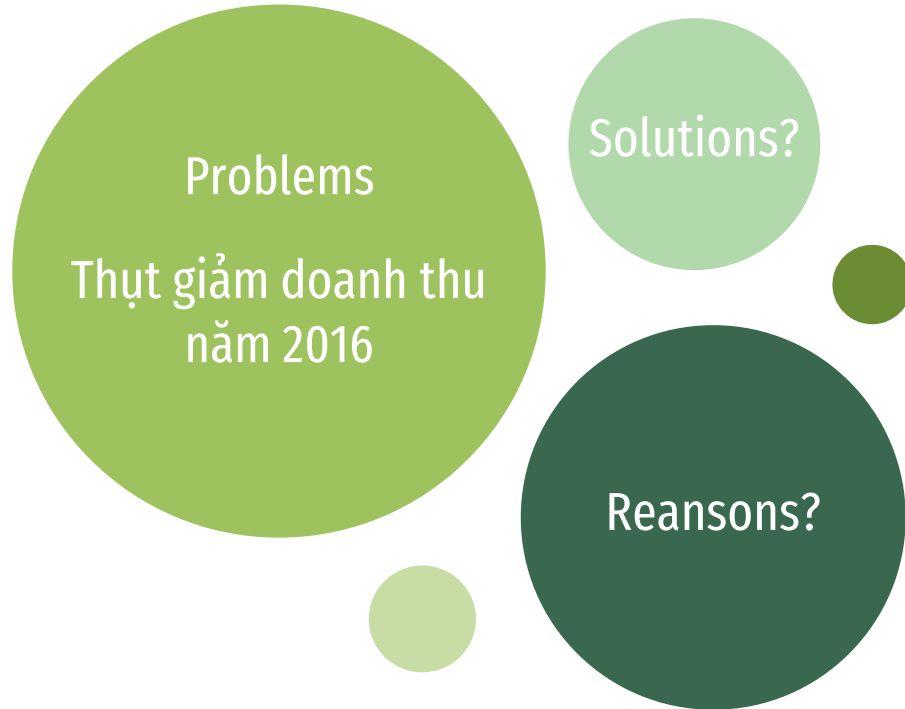
ST02 Hoàng Ngọc Minh  
Doanh thu: 79.888.200 đồng



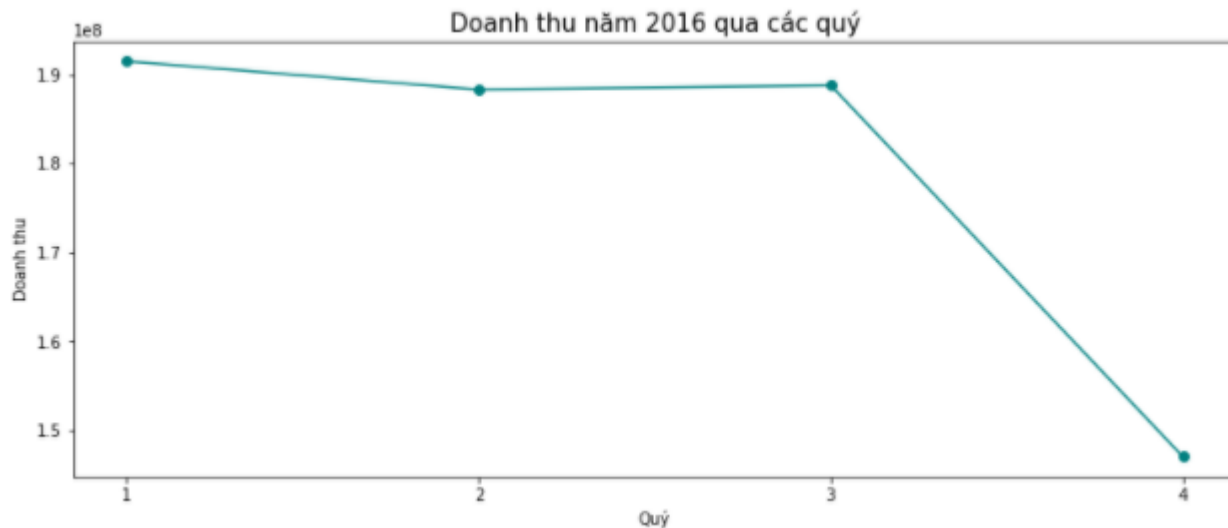
2016

CH01 Trần Trung Hiếu  
Doanh thu: 61.935.650 đồng

## 4. PHÂN TÍCH CHUYÊN SÂU



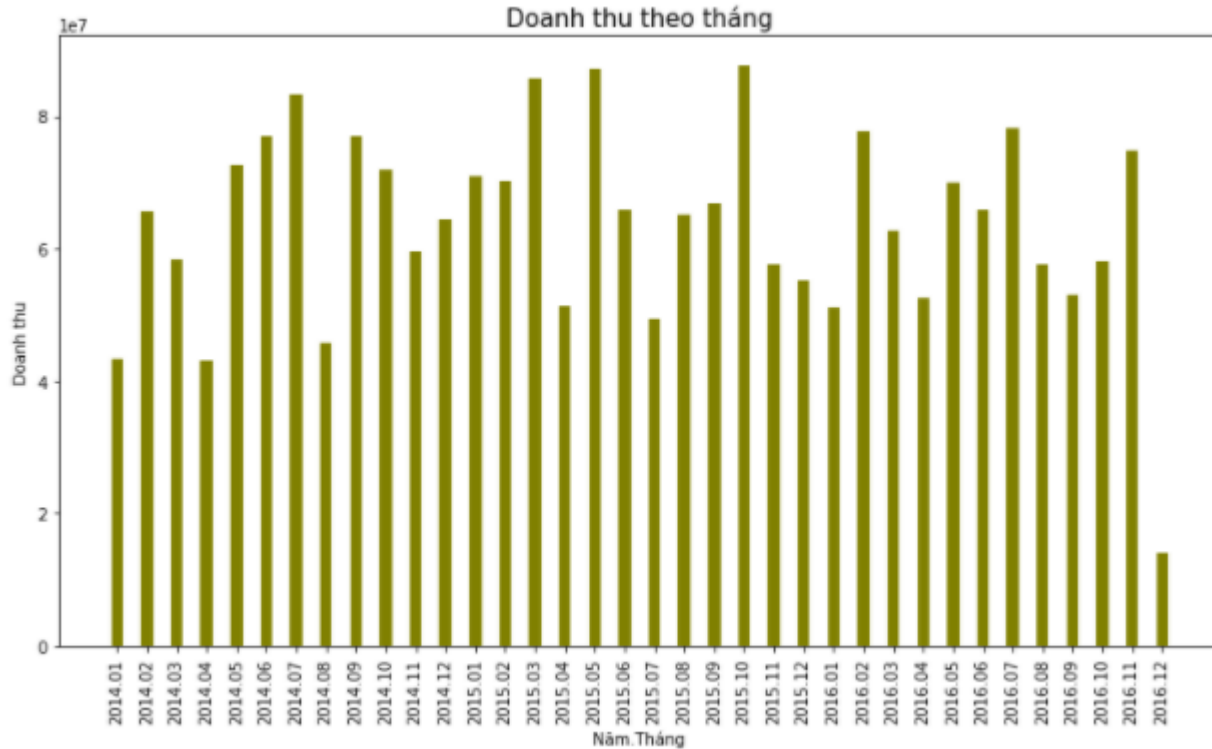
# DOANH THU BÁN HÀNG NĂM 2016



1	191499120	NaN
2	188316280	-0.016621
3	188779940	0.002462
4	147053750	-0.221031

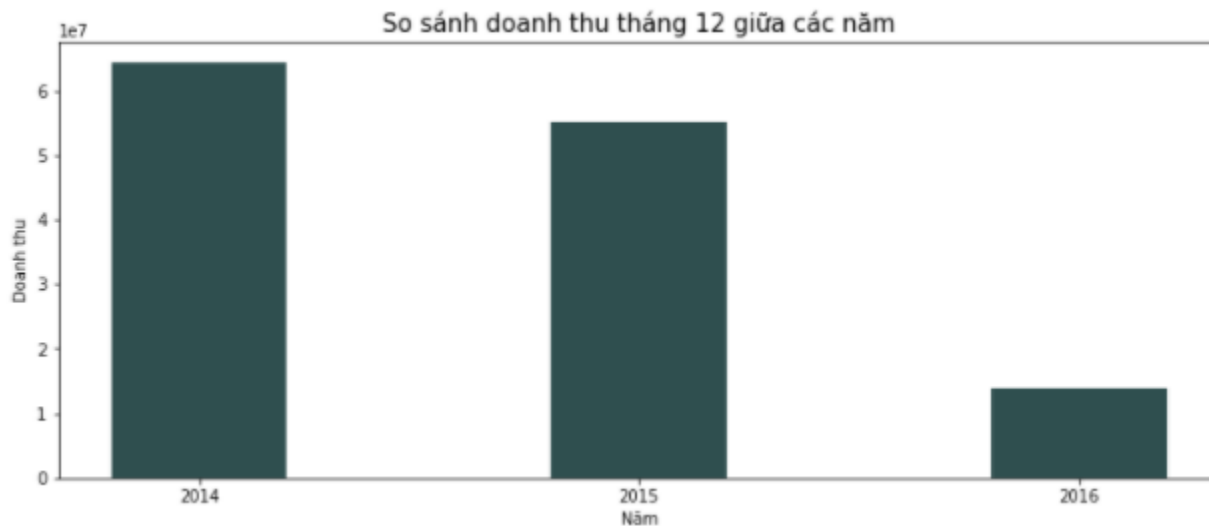
Từ các phân tích trên, có thể thấy tổng doanh thu năm 2016 thấp hơn so với các năm trước đó. Từ biểu đồ trên, **doanh thu quý 4 năm 2016 giảm mạnh** xuống mức khoảng **147 triệu đồng**, ảnh hưởng trực tiếp tới tổng doanh thu cả năm 2016. Cụ thể, doanh thu quý 4 thấp hơn doanh thu quý 3 khoảng **hơn 22%**.

# DOANH THU BÁN HÀNG QUA CÁC NĂM



**Doanh thu tháng 12 năm 2016** chỉ đạt khoảng **139 triệu đồng**, **thấp hơn hẳn** so với doanh thu của các tháng còn lại.

# DOANH THU BÁN HÀNG QUA CÁC NĂM



Doanh thu quý 4 năm 2016 giảm mạnh so với các quý trước đó là do **doanh thu tháng 12 năm 2016 giảm mạnh** bất ngờ, so với cùng kỳ tháng 12 năm 2015, **mức giảm lên tới gần 75%**.

Do vậy, doanh thu tháng 12 giảm mạnh là **yếu tố ảnh hưởng** tới sự **thụt giảm doanh thu của năm 2016** so với các năm trước. Cần thực hiện các phân tích để tìm ra nguyên nhân làm giảm doanh thu tháng 12 năm 2016.

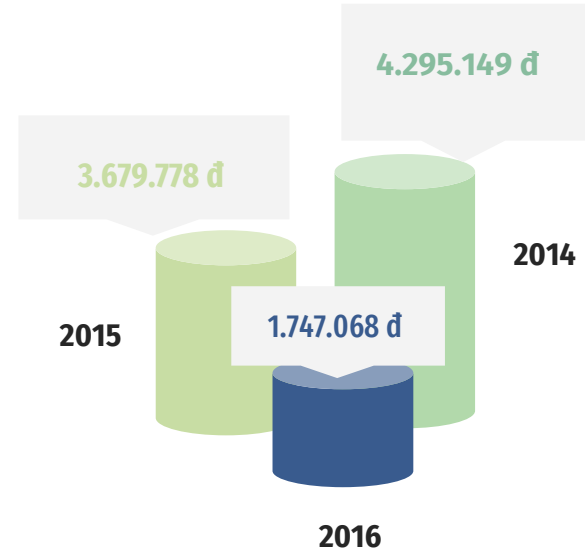


# SỐ LƯỢNG NHÂN VIÊN BÁN HÀNG THÁNG 12



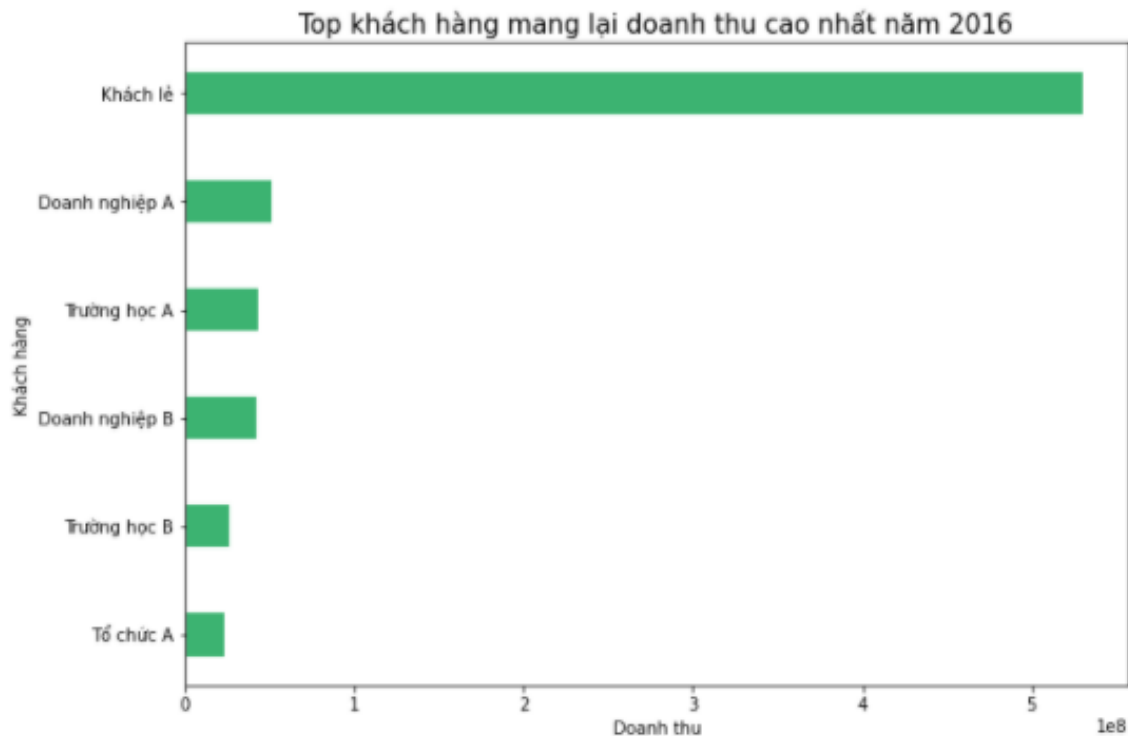
Doanh thu bán hàng trung bình/nhân viên  
trong T12 năm 2016 **giảm 52%** so với cùng  
kỳ 2015

- 52%



Doanh thu bán hàng trung bình/nhân viên  
trong T12 năm 2016

# DOANH THU MANG LẠI TỪ KHÁCH HÀNG

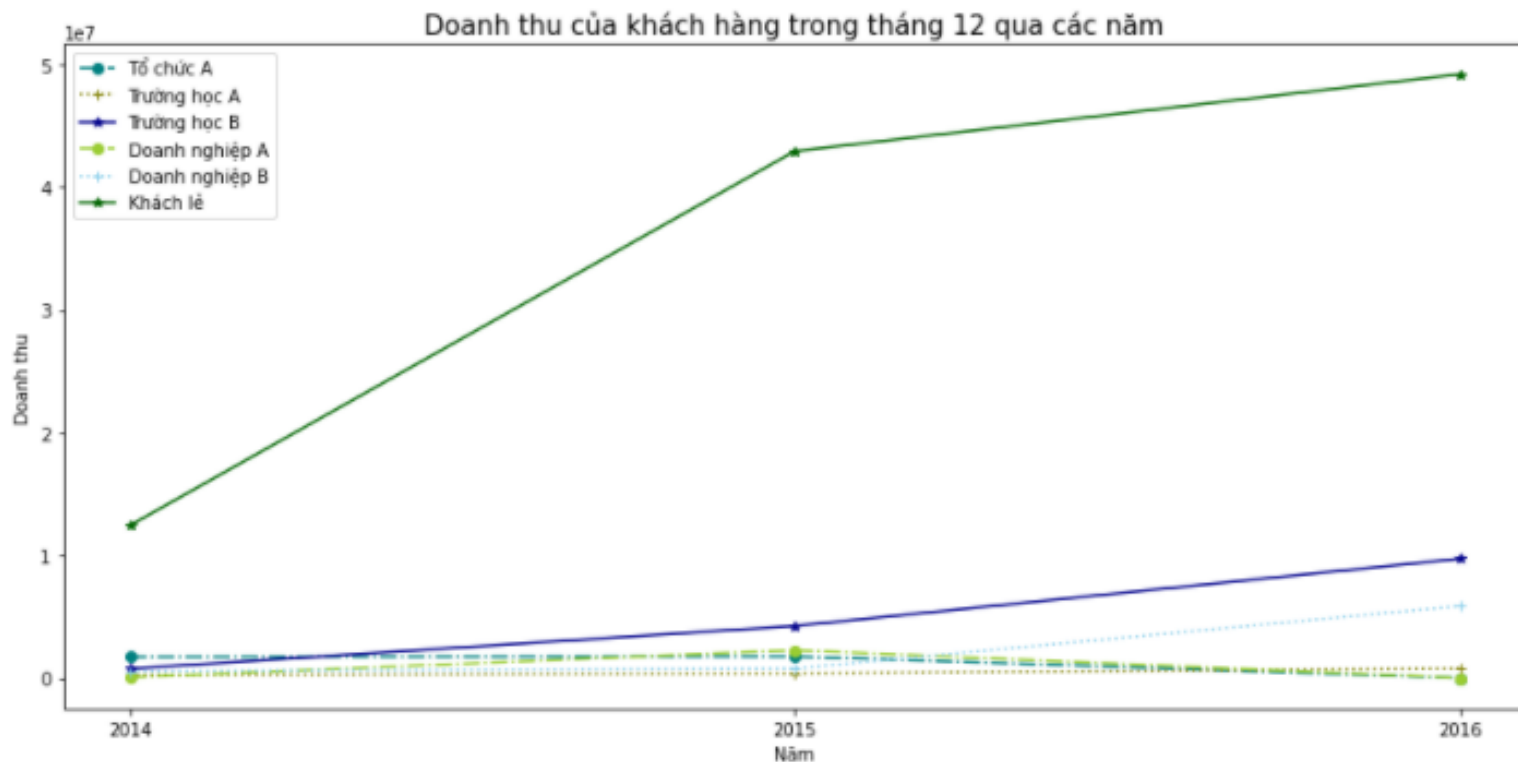


Doanh thu chủ yếu tới từ nguồn khách lẻ (khoảng hơn 530 triệu đồng).

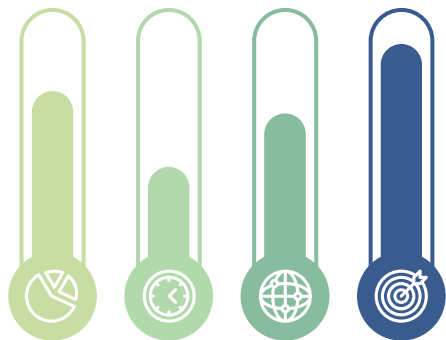
Cụ thể:

- **Doanh nghiệp A:** 50.759.040 đồng
- **Trường học A:** 43.431.000 đồng
- **Doanh nghiệp B:** 41.685.050 đồng
- **Trường học B:** 25.832.000 đồng
- **Tổ chức A:** 23.483.000 đồng

# DOANH THU MANG LẠI TỪ KHÁCH HÀNG THÁNG 12 QUA CÁC NĂM



## DOANH THU MANG LẠI TỪ KHÁCH HÀNG THÁNG 12 QUA CÁC NĂM



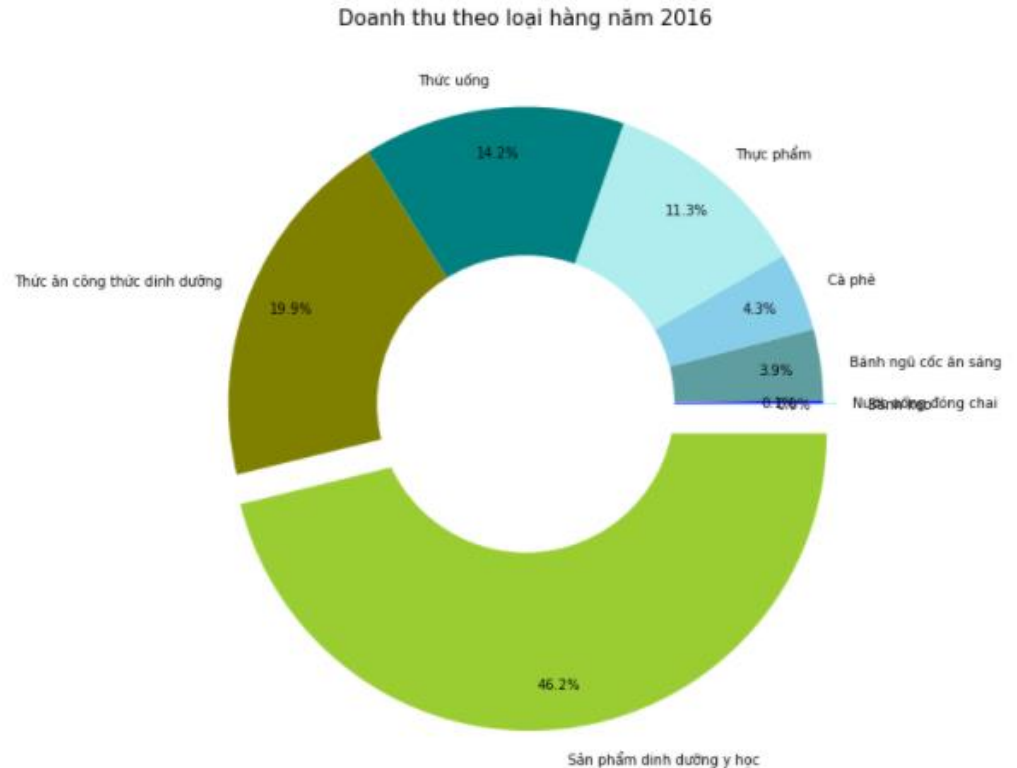
Xét riêng cơ cấu khách hàng trong tháng 12 qua các năm có thể thấy, **doanh thu từ các khách hàng lớn, doanh nghiệp B, trường học B tiếp tục tăng** trong những năm tiếp theo. Trong khi đó, **doanh thu từ trường học A giảm sút trong tháng 12 năm 2016** so với các năm trước, **doanh nghiệp A và tổ chức A** thậm chí còn **không phát sinh giao dịch** trong tháng 12 năm 2016.

# DOANH THU THEO LOẠI HÀNG NĂM 2016

Dựa trên cơ cấu doanh thu theo các loại hàng năm 2016, **Sản phẩm dinh dưỡng y học và Thức ăn công thức dinh dưỡng là những loại hàng mang lại doanh thu nhiều nhất.**

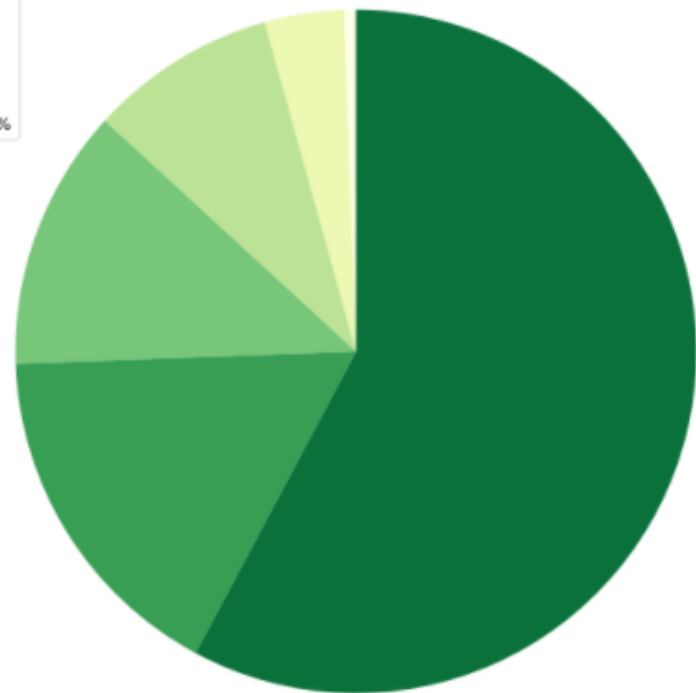
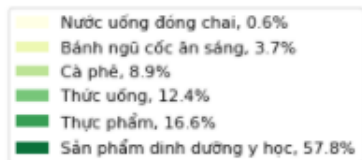
Trong đó, **Sản phẩm dinh dưỡng** mang lại doanh thu **trên 330 triệu đồng (46.2%)**, **Thức ăn công thức dinh dưỡng** mang lại **trên 142 triệu đồng (19.9%)** vào năm 2016.

Trong khi các loại hàng như Bánh kẹo hay Nước uống đóng chai thì doanh thu mang lại không đáng kể.



## DOANH THU THEO LOẠI HÀNG THÁNG 12 NĂM 2016

- Theo cơ cấu doanh thu theo loại hàng tháng 12 qua các năm, có thể thấy tại cả năm trước, **Thức ăn công thức dinh dưỡng là một trong những loại hàng mang lại doanh thu lớn nhất.** Cụ thể, **năm 2014** doanh thu **Thức ăn công thức dinh dưỡng chiếm tỷ trọng cao nhất là 46.2%, năm 2015** ít hơn là **28.6%** do có sự vượt qua của **Sản phẩm dinh dưỡng.**
- Tuy nhiên, **tới năm 2016** các sản phẩm thuộc loại hàng **Thức ăn công thức dinh dưỡng không được bán nữa.** Việc này có ảnh hưởng không nhỏ tới tổng doanh thu của tháng 12.



# KẾT LUẬN

Nguyên nhân	Giải pháp
Số lượng nhân viên bán hàng tháng 12 giảm một nửa so với những năm trước đó.	Chú ý kiểm soát tốt số lượng nhân viên bán hàng tại các thời điểm. Đảm bảo không làm ảnh hưởng tới doanh số chung của toàn công ty.
Doanh thu bán hàng trung bình/nhân viên trong tháng 12 giảm mạnh hơn 52% so với cùng kỳ năm trước.	Ngoài việc kiểm soát tốt số lượng, chú trọng khâu tuyển chọn, đào tạo và theo dõi nhân viên bán hàng. Ngoài ra, có những biện pháp xử lý thích hợp, tránh việc thụt giảm năng suất bán hàng.
Doanh nghiệp A và Tổ chức A không phát sinh giao dịch trong tháng 12 năm 2016.	Đây là những khách hàng thông thường mang lại doanh thu lớn cho công ty, cần xem xét lại hoạt động chăm sóc khách hàng, và nghiên cứu đối thủ cạnh tranh. Nguyên nhân có thể đến từ việc dịch vụ khách hàng kém hoặc đối thủ cạnh tranh có ưu đãi giá và lợi ích lớn hơn, khiến khách hàng rời bỏ.
Thức ăn công thức dinh dưỡng là một trong những loại hàng chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu doanh thu. Tuy nhiên tới tháng 12 năm 2016 lại không được bán nữa.	Kiểm tra lại nguồn cung, tồn kho các sản phẩm thuộc loại hàng này. Đảm bảo trong thời gian tới không xảy ra tình trạng thiếu hụt không đáp ứng được nhu cầu mua sắm của khách.

Cảm ơn!