

21. التقارير والتحليلات

21.1 تقارير البائع

تقرير المبيعات:

- المبيعات اليومية
- المبيعات الشهرية
- مقارنة بالفترة السابقة
- أكثر المنتجات مبيعاً

تقرير الأداء:

- معدل التحويل
- Buy Box Win Rate
- معدل الإرجاع
- معدل الإلغاء
- متوسط التقييمات

21.2 تقارير الإدارة

التقرير الرئيسي Dashboard:

- GMV (Gross Merchandise Value)
- عدد الطلبات

عدد البائعين النشطين معدل النمو الشهري

تقرير الفئات:

 أكثر الفئات مبيعاً الفئات الناشئة الفئات الراكرة

تقرير العملاء:

 عدد العملاء الجدد معدل العودة متوسط قيمة الطلب Customer Lifetime Value

21.3 نظام التحليلات المتقدم

نظام متقدم لتوفير رؤى عميقة حول سلوك العملاء وأداء المنتجات والبائعين.

تحليلات العملاء (Customer Analytics):

 تتبع مسار العميل على الموقف (Customer Journey) تحليل المنتجات التي تم عرضها والبحث عنها تقسيم العملاء إلى شرائح بناءً على سلوكهم معدل التحويل حسب القناة

تحليلات المنتجات (Product Analytics):

تحديد المنتجات الأكثر مبيعاً والأكثر عرضأً

تحليل معدل التحويل لكل منتج

تتبع تأثير العروض والخصومات على المبيعات

تحليل معدل الإرجاع لكل منتج

لوحة تحكم أداء البائعين:

عرض مفصل لمبيعات كل بائع وتقديراته

مقارنة أداء البائع مع متوسط أداء البائعين الآخرين

تحديد البائعين الأعلى أداءً وتحليل أسباب نجاحهم

21.4 أنواع التقارير

المستفيد	التكرار	نوع التقرير
الإدارة	يومي	تقرير المبيعات اليومي
البائع	شهري	تقرير أداء البائع
المالية	شهري	تقرير العمولات
التسويق	أسبوعي	تقرير سلوك العملاء
البائع	يومي	تقرير المخزون