

# MINI PROJECT DATA ANALYST REPORT

## Latar Belakang

Northwind adalah supplier barang (consumer goods) kepada supermarket supermarket di US dan Europe. Dashboard ini diperuntukkan untuk:

- CEO
  - Memantau perkembangan Northwind
  - Mengetahui scope pasar Northwind
- sales
  - Mengetahui jenis jenis produk yang disukai konsumen,
  - Mengetahui preferensi customer tiap di tiap negara
  - Mengetahui kebiasaan konsumen beserta jabatan jabatannya
  - Melakukan reapproach customer yang pernah melakukan pembelian di Northwind
- Product
  - Mengetahui produk produk apa yang disukai oleh customer

Access to the dashboard:

<https://lookerstudio.google.com/reporting/429ff5f7-1e7a-4404-a919-605740c89e2d>

## Dashboard 1: Northwind Product Analysis

Tujuan dari dashboard ini adalah untuk dapat melakukan analisis terutama dalam hal performa produk yang dapat juga dikaitkan dengan customer(company name dan negara). Setiap bagian dari dashboard dapat diperlakukan seperti filter yang jika diklik dapat memfilter table table yang lainnya sehingga kita bisa melakukan Analisa yang lebih ke dalam. Contohnya mengklik USA di pie chart, untuk mengetahui berapa sih kira kira total order yang dilakukan, total sales yang telah tercapai, produk apa aja yang laku dan sebagainya

### List Dimensions:

- Datetime – Date of transaction (YearMonth, YearWeek, Date)
- Category – Product Category
- Country – country where the customers come from
- Company Name – Customers' company name
- Product Name – Name of Product
- Retention Rate – status of customer when order (new or old)
- City – City where the customers come from
- Contact Name – Name of the Contact

### List Metrics:

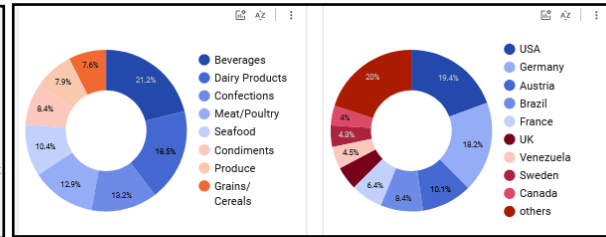
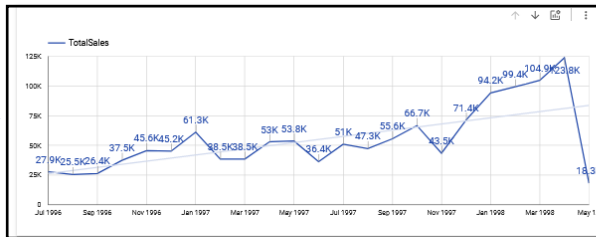
- TotalSales – Number of sales (value) conducted by Northwind
- TotalOrder – Number of order done by customer
- TotalQ – Number of quantity sold by Northwind
- AvgOrder – Average order value per order
- PurchaseBasket – Average order quantity per order
- PricePoint – Avg Price per product sold

## DASHBOARD 1: NORTHWIND PRODUCT ANALYSIS

### NORTHWIND PRODUCT ANALYSIS

City - Country - RetentionStats - Select date range -

TotalSales \$1,265,793 TotalOrder 830 TotalQ 51,317 AVGOrder 1,525 PurchaseBasket 62 PricePoint \$25



CompanyName	TotalSales	TotalQ	PricePoint	PurchaseBasket
QUICK-Stop	\$110,277.32	3,961	\$27.84	141.46
Ernst Handel	\$104,874.99	4,543	\$23.08	151.43
Save-a-lot Markets	\$104,361.95	4,958	\$21.05	159.94
Rattlesnake Canyon Grocery	\$51,097.8	1,383	\$36.95	76.83
Hungry Owl All-Night Grocers	\$49,979.91	1,684	\$29.68	88.63
Hanari Carnes	\$32,841.37	839	\$39.14	59.93
Königlich Essen	\$30,908.39	903	\$34.23	64.5
Folk och fä HB	\$29,567.57	1,234	\$23.96	64.95
Mère Paillarde	\$28,872.19	966	\$29.89	74.31
White Clover Markets	\$27,363.61	1,063	\$25.74	75.93

1 - 10 / 89

ProductName	TotalSales	TotalQ	PricePoint	PurchaseBasket
Côte de Blaye	\$141,396.74	623	\$226.96	25.96
Thüringer Rostbratwurst	\$80,368.68	746	\$107.73	23.31
Raclette Courdavault	\$71,155.7	1,496	\$47.56	27.7
Tarte au sucre	\$47,234.99	1,083	\$43.61	22.56
Camembert Pierrot	\$46,825.48	1,577	\$29.69	30.92
Gnocchi di nonna Alice	\$42,593.06	1,263	\$33.72	25.26
Manjimup Dried Apples	\$41,819.65	886	\$47.2	22.72
Alice Mutton	\$32,698.38	978	\$33.43	26.43
Camaron Tigers	\$29,171.88	539	\$54.12	19.96
Rössle Sauerkraut	\$25,696.64	640	\$40.15	19.39

1 - 10 / 77

Kumpulan kesimpulan dari metrics metrics untuk mendapatkan informasi bersifat konklusi

Time series disini dipilih karena dapat digunakan untuk melihat perkembangan dari Northwind di kurun waktu tertentu, metricsnya juga dapat diganti ganti sehingga kita dapat melihat perkembangan tiap metrics dengan mengklik kotak yang ada di sampingin panah bawah

Table disini digunakan supaya dapat melihat dengan detail performance untuk masing masing perusahaan dan produk.

Warna yang digunakan juga sequential untuk menunjukkan bahwa semakin gelap warnanya maka jumlahnya semakin besar

Metrics yang digunakan merupakan metrics yang core yang dapat menggambarkan performa dari item item tersebut

Kelebihan dari table adalah kita dapat melihat semua pages dan kita juga dapat melakukan ascending or descending di metrics metrics di table tersebut

Di bag ini adalah filter filter yang dapat digunakan, tujuannya untuk dapat memfilter kota, negara, retention stats (New, Old), dan tanggal

Pie chart disini dipilih agar dapat mengetahui proporsi dari masing masing category dari pembelian customer dan country asal customer. Di sini proporsi dapat membantu untuk mengetahui presentase dari keseluruhan transaksi

## Dashboard 2: Northwind Customer Analysis

Tujuan dari dashboard ini adalah untuk Sales mengetahui category customer apa yang melakukan transaksi, behavior apa yang dilakukan oleh customer, berasal dari mana customer (country, city) dan produk yang menjadi favorit mereka. Contoh: sales dapat melakukan filter terhadap country melalui pie chart, lalu melihat title pembeli itu proporsinya berapa, dari company apa aja, category apa yang mereka suka dan filter plus change to product sehingga dapat mengetahui top productnya seperti apa

### List Dimensions:

- Datetime – Date of transaction (YearMonth, YearWeek, Date)
- Category – Product Category
- Country – country where the customers come from
- Company Name – Customers' company name
- Product Name – Name of Product
- Retention Rate – status of customer when order (new or old)
- Contact Title – Title of customers in charge
- City – City where the customers come from

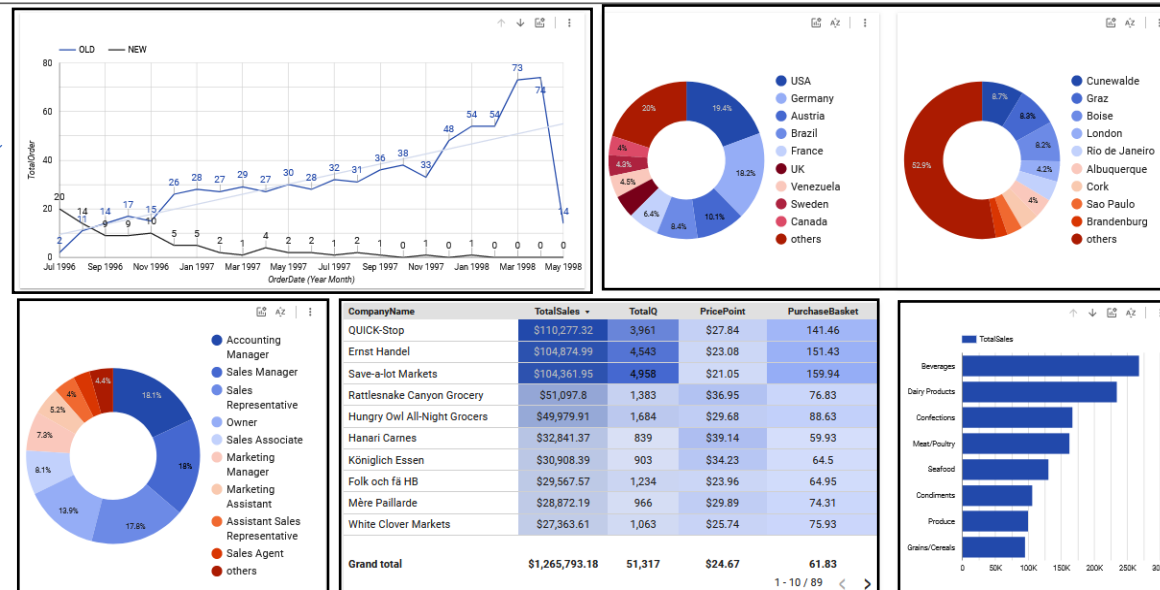
### List Metrics:

- TotalSales – Number of sales (value) conducted by Northwind
- TotalOrder – Number of order done by customer
- TotalQ – Number of quantity sold by Northwind
- AvgOrder – Average order value per order
- PurchaseBasket – Average order quantity per order
- PricePoint – Avg Price per product sold

## DASHBOARD 2: NORTHWIND CUSTOMER ANALYSIS

Time series disini dipilih karena dapat digunakan untuk melihat perkembangan dari Northwind di kurun waktu tertentu, metricsnya juga dapat diganti ganti sehingga kita dapat melihat perkembangan tiap metrics dengan mengklik kotak yang ada di sampingin panah bawah. Ini mirip dengan yang ada di dashboard 1 namun dengan tambahan kita dapat melihat retention status dari customer (NEW or OLD)

### NORTHWIND CUSTOMERS ANALYSIS



Di bag ini adalah filter filter yang dapat digunakan, filter ini dapat memfilter, contact title, city, country, retention stats(new and old) beserta dengan date range

Pie chart disini dipilih agar dapat mengetahui proporsi dari masing masing country dan city sehingga kita bisa melakukan segmentasi geografi terhadap customer Northwind

Untuk contact title yang digunakan adalah pie chart karena pie chart dapat menampilkan proporsi dari category customer Northwind. Jadi sales dapat mengetahui mayoritas contact title nya berasal dari segment apa. Data ini bagus untuk sales dapat melakukan approach terhadap contact title terbanyak jika nanti kedepannya ingin mengapproach company lain

Table ini yang ini saam dengan table yang ada di dashboard 1, tujuannya ada lagi di sini supaya pengguna dapat mengetahui specific company yang melakukan pembelian di Northwind

Bar chart disini digunakan untuk melihat ranking dari tiak category. Ini bisa juga diganti menjadi product dengan memencet panah bawah. Tujuannya adalah untuk mengetahui produk produk apa yang menjadi favorit di specific category of customers

### Dashboard 3: Northwind Customer Database

Tujuan dari dashboard ini adalah untuk Sales dapat melakukan CRM (Customer Relation Management) Di mana sales dapat mengetahui detail kontak customer yang pernah melakukan transaksi di northwind beserta histori transaksi

#### List Dimensions:

- Company Name – Customers' company name
- Contact Name – Name of the customer
- Contact Title – Title of customers in charge
- Phone – Phone number of the customer
- Address – Customer Address
- Country – country where the customers come from
- Region – Region where the customers come from
- City – City where the customers come from
- Postal Code – Postal code of customer address
- Last Purchase – Last time customer purchased
- Category – category of customer (very small spender, small spender, medium spender, big spender)
- Year (count) – how long the customer have been with Northwind

#### List Metrics:

- TotalSales – Total customer purchase
- DaybtwnPr – Avg day interval between purchase
- TotalOrder – Total order conducted by the customers

DASHBOARD 3: NORTHWIND CUSTOMER DATABASE

Filter filter ini digunakan untuk memudahkan proses search, mungkin pihak sales mau mencari data untuk spesifik customer, contoh sales sudah mengetahui company name yang mereka mau target namun tidak mengerti kontakannya, maka dapat melakukan prosesi search di filter company name.

Ada tambahan seperti category ini adalah category dari customer berdasarkan spendingnya.

Year count – Total Year Customer sudah terdaftar di Northwind sejak pertama kali transaksi (yang tercatat di July 1996

NORTHWIND CUSTOMER DATABASE

NORTHWIND CUSTOMER DATABASE												
CompanyName		ContactName	ContactTitle	Country	Region	City	Category	Duration(year)				
CompanyName	ContactName	ContactTitle	Phone	Address	Country	Region	City	PostalCode	LastPurchase (...)	TotalSales	DayBtwnPr	TotalOrder
1. Wolski Zajazd	Zbyszek Piastreniewicz	Owner	(26) 642-7012	ul. Filtrowa 68	Poland	NULL	Warszawa	null	Apr 23, 1998	\$3,531.95	72	7
2. Wilman Kala	Matti Karttunen	Owner/Marketing Assistant	90-224 8858	Keskuskatu 45	Finland	NULL	Helsinki	21240	Apr 7, 1998	\$3,161.35	35.86	7
3. White Clover Markets	Kari Jablonski	Owner	(206) 555-4112	305 - 14th Ave. S. Suite 3B	USA	WA	Seattle	98128	May 1, 1998	\$27,363.61	45.64	14
4. Wellington Importadora	Paula Parente	Sales Manager	(14) 555-8122	Rua do Mercado, 12	Brazil	SP	Resende	null	Mar 9, 1998	\$6,068.2	66.89	9
5. Wartian Herikku	Pirkko Koskitalo	Accounting Manager	981-443655	Torikatu 38	Finland	NULL	Oulu	90110	Apr 15, 1998	\$15,648.7	41.87	15
6. Vins et alcools Chevalier	Paul Henriot	Accounting Manager	26.47.15.10	59 rue de l'Abbaye	France	NULL	Reims	51100	Nov 12, 1997	\$1,480	99.2	5
7. Victuailles en stock	Mary Saveley	Sales Agent	78.32.54.86	2, rue du Commerce	France	NULL	Lyon	69004	Jan 23, 1998	\$9,182.43	56.4	10
8. Vaffeljernet	Palle Ibsen	Sales Manager	86 21 32 43	Smagsloget 45	Denmark	NULL	Århus	8200	Apr 2, 1998	\$15,843.92	44.55	11
9. Trail's Head Gourmet Provisioners	Helvetius Nagy	Sales Associate	(206) 555-8257	722 DaVinci Blvd.	USA	WA	Kirkland	98034	Jan 8, 1998	\$1,571.2	67.67	3
1.. Tradição Hipermercados	Anabela Domingues	Sales Representative	(11) 555-2167	Av. Inês de Castro, 414	Brazil	SP	Sao Paulo	null	Jan 19, 1998	\$6,850.66	84.83	6
1.. Tortuga Restaurante	Miguel Angel Paolino	Owner	(5) 555-2933	Avda. Azteca 123	Mexico	NULL	México D.F.	5033	May 4, 1998	\$10,812.15	63.4	10
1.. Toms Spezialitäten	Karin Josephs	Marketing Manager	0251-031259	Luisenstr. 48	Germany	NULL	Münster	44087	Mar 23, 1998	\$4,778.14	104.33	6
1.. The Cracker Box	Liu Wong	Marketing Assistant	(406) 555-5834	55 Grizzly Peak Rd.	USA	MT	Butte	59801	Apr 6, 1998	\$1,947.24	80.67	3
1.. The Big Cheese	Liz Nixon	Marketing Manager	(503) 555-3612	89 Jefferson Way Suite 2	USA	OR	Portland	97201	Apr 1, 1998	\$3,361	139.5	4
1.. Suprêmes délices	Pascale Cartrain	Accounting Manager	(071) 23 67 22 20	Boulevard Tirou, 255	Belgium	NULL	Charleroi	null	Apr 21, 1998	\$24,088.78	54.25	12
1.. Spécialités du monde	Dominique Perrier	Marketing Manager	(1) 47.55.60.10	25, rue Lauriston	France	NULL	Paris	75016	Apr 22, 1998	\$2,423.35	40.25	4
1.. Split Rail Beer & Ale	Art Braunschweiler	Sales Manager	(307) 555-4680	P.O. Box 555	USA	WY	Lander	82520	Mar 25, 1998	\$11,441.63	66.78	9
1.. Simons bistro	Jytte Petersen	Owner	31 12 34 56	Vinbæltet 34	Denmark	NULL	Kobenhavn	1734	May 6, 1998	\$16,817.1	79.14	7
1.. Seven Seas Imports	Hari Kumar	Sales Manager	(171) 555-1717	90 Wadhurst Rd.	UK	NULL	London	null	Feb 4, 1998	\$16,215.33	48.89	9
2.. Save-a-lot Markets	Jose Pavarotti	Sales Representative	(208) 555-8097	187 Suffolk Ln.	USA	ID	Boise	83720	May 1, 1998	\$104,361.96	18.39	31
Grand total										\$1,265,793...	52.59	830
1 - 20 / 89 < >												

Table di sini digunakan supaya sales dapat mengetahui informasi detail di setiap customer.

Adanya gradiasi warna di columns total purchase, days interval dan total order ini bertujuan untuk langsung mengetahui mana yang tertinggi(tergelap) dan terendah(terterang)

Table juga punya interactive feature yang dapat melakukan ascending dan descending di column yang dikehendaki. Tujuannya adalah sehingga kita dapat melakukan proses

