

**amazon** SaaS Sales

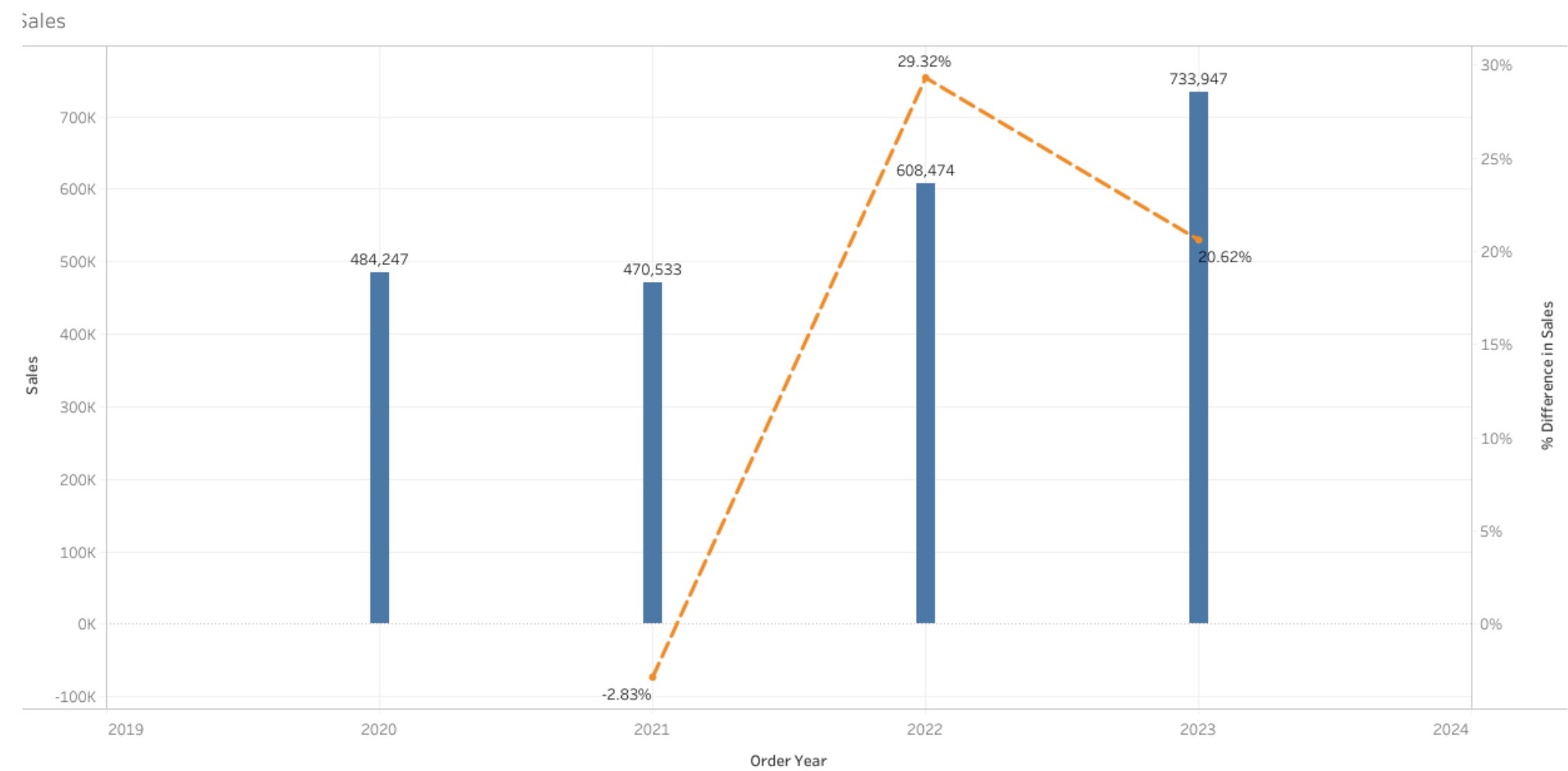
The Amazon logo arrow, a curved orange line with a triangular arrowhead pointing to the right, is positioned below the word "amazon".

## **GOAL**

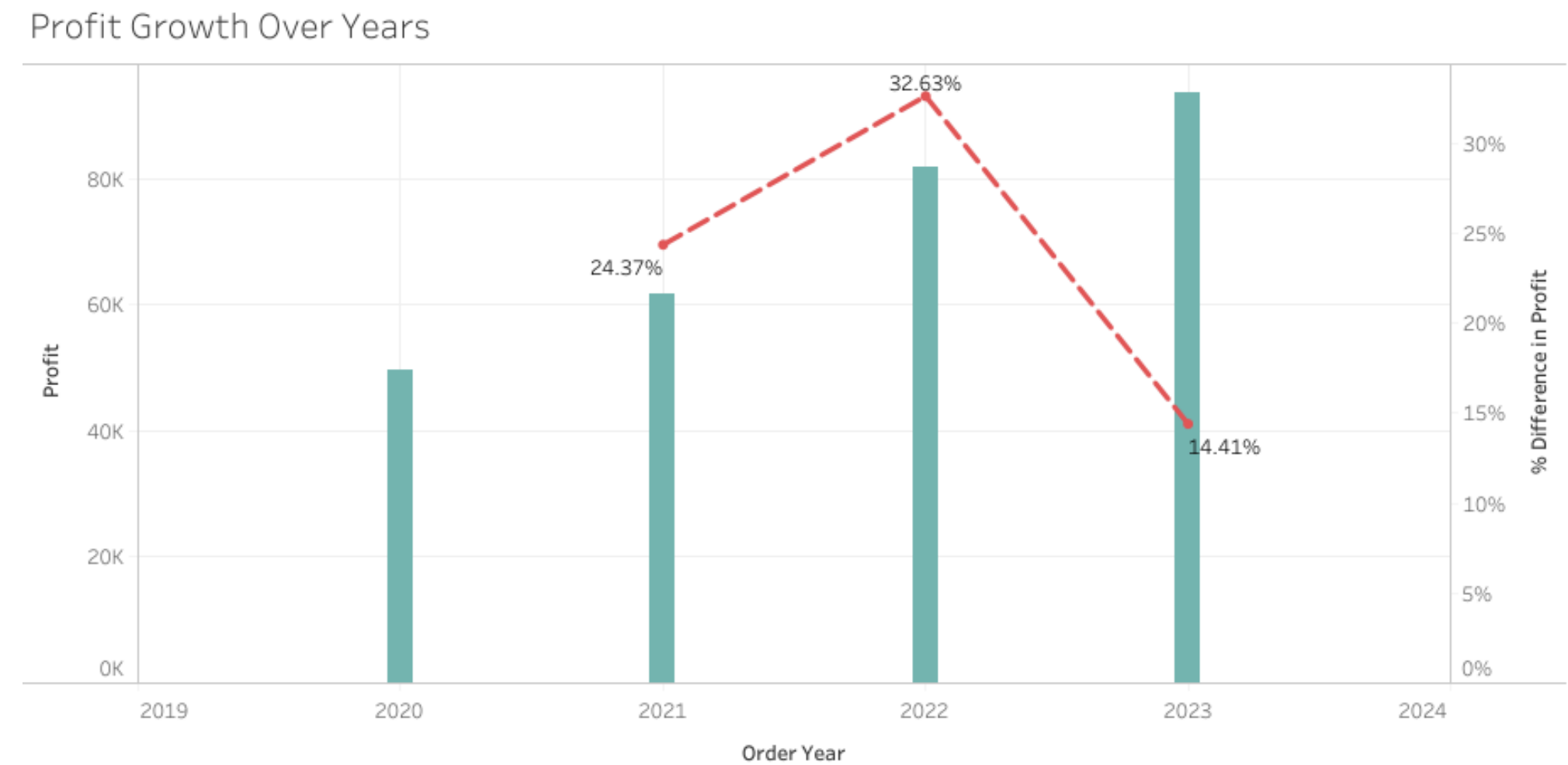
Perusahaan diketahui mengalami penurunan profit pada tahun 2023, dan perusahaan mengindikasi ada beberapa produk yang berkontribusi terhadap kerugian tersebut. Analisis dilakukan untuk mengidentifikasi penyebab kerugian pada produk yang dimaksud.

## **AUDIENCE**

Business Team

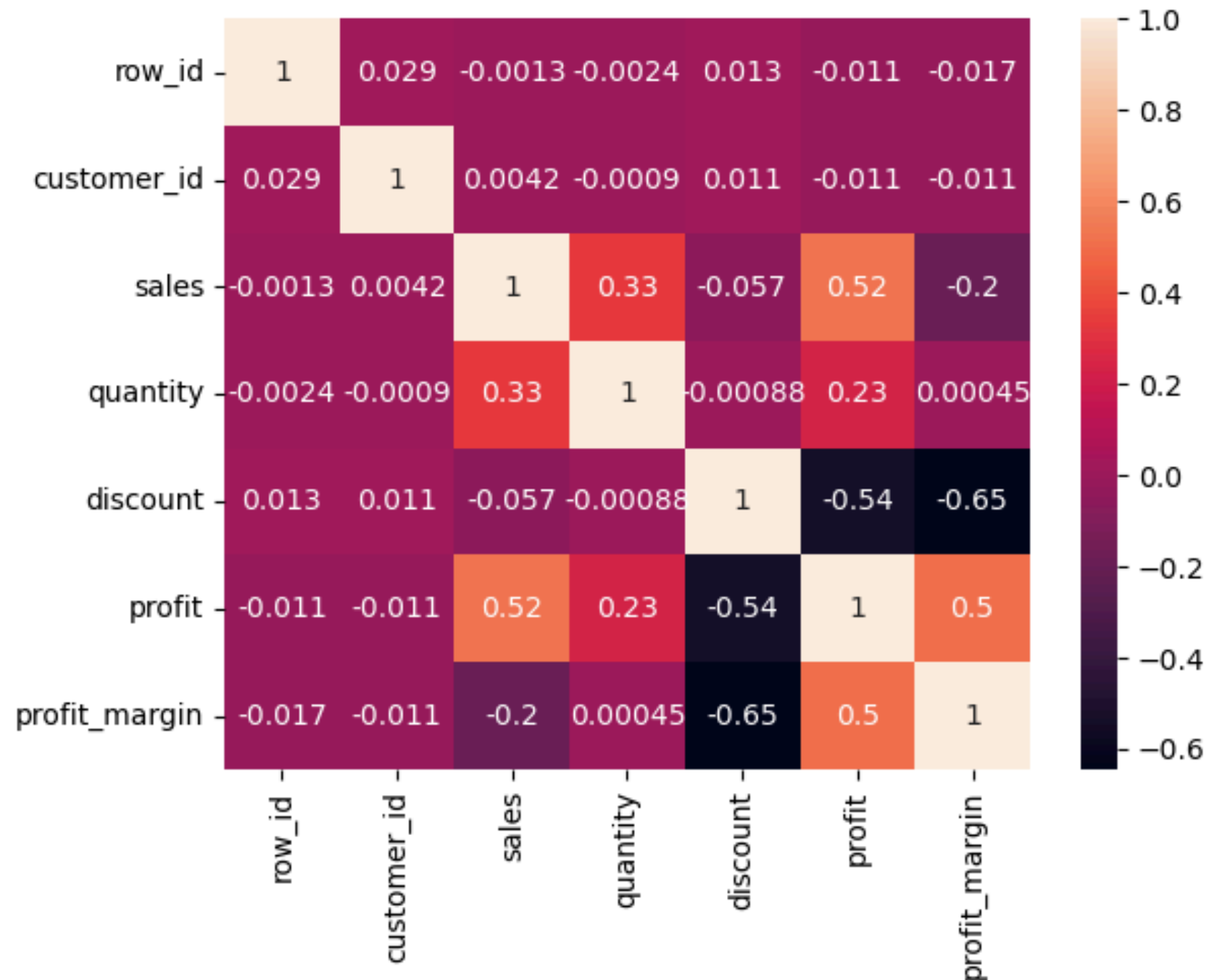


Pertumbuhan sales dan profit meningkat significant pada tahun 2022 dengan percentage growth 22.74% dan profit growth 32.63%.



Namun Persentase profit yang didapat ketika memasuki tahun 2023 (14.41%) cenderung **menurun**.

Identifikasi penyebab turunnya profit 2023 ?



## Sales

- Quantity : 30% (weak positive)\*, semakin besar qty, semakin besar sales yang didapat
- Profit : 52% (strong positive), semakin besar sales, semakin besar profit yang didapat.
- Profit Margin : -20% (weak negative), semakin besar sales, kecenderungan semakin kecil profit margin yang didapat. (Adanya indikasi bahwa profit yang didapat pada dataset cenderung kecil).

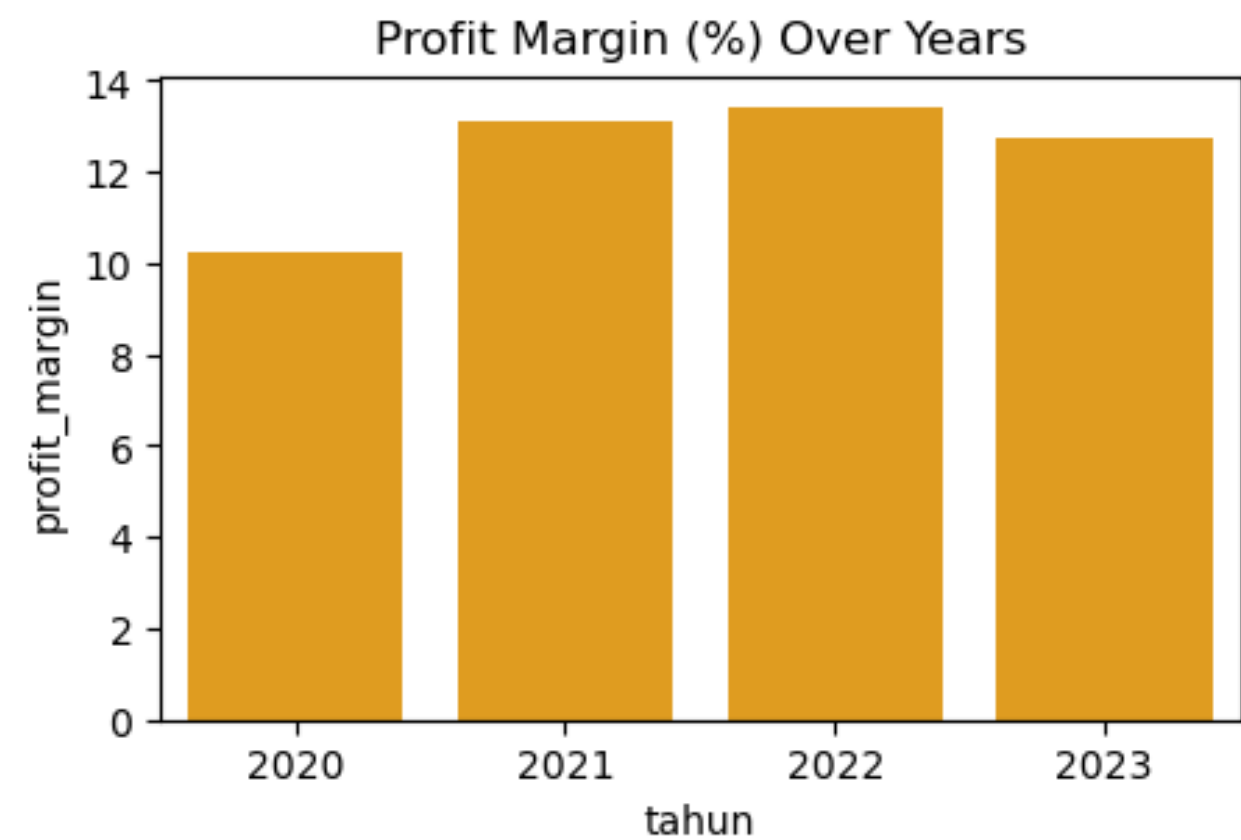
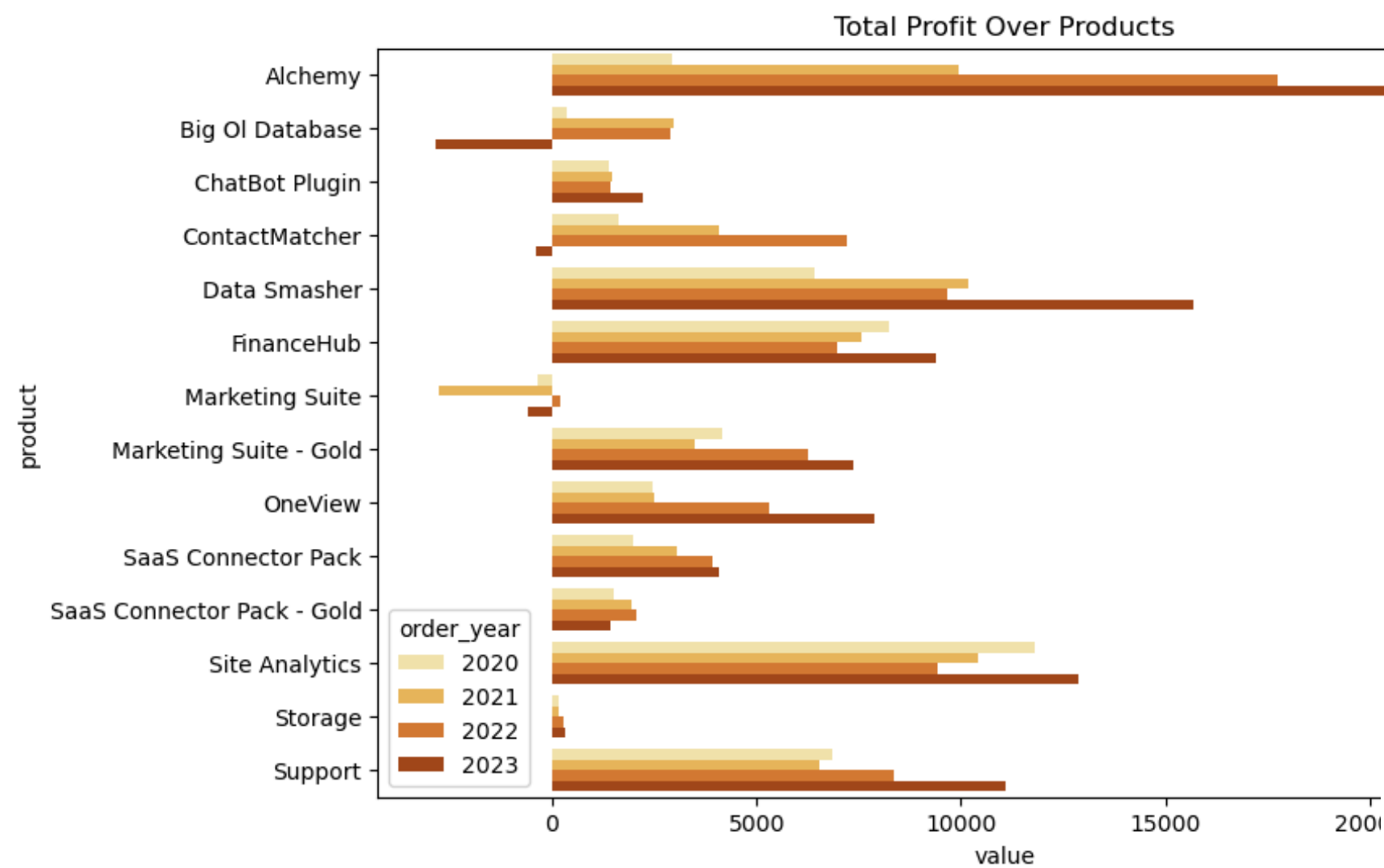
*\*possible jika harga satuan produk tinggi*

## Quantity

- Discount : -0.0008, relasi hampir mendekati 0, maka dapat dikatakan kedua variable tidak memiliki relasi satu sama lain. Jumlah quantity tidak mempengaruhi besaran discount.
- Profit : 20% (weak positive), ada kecenderungan semakin besar qty, semakin besar profit yang didapat.

## Discount

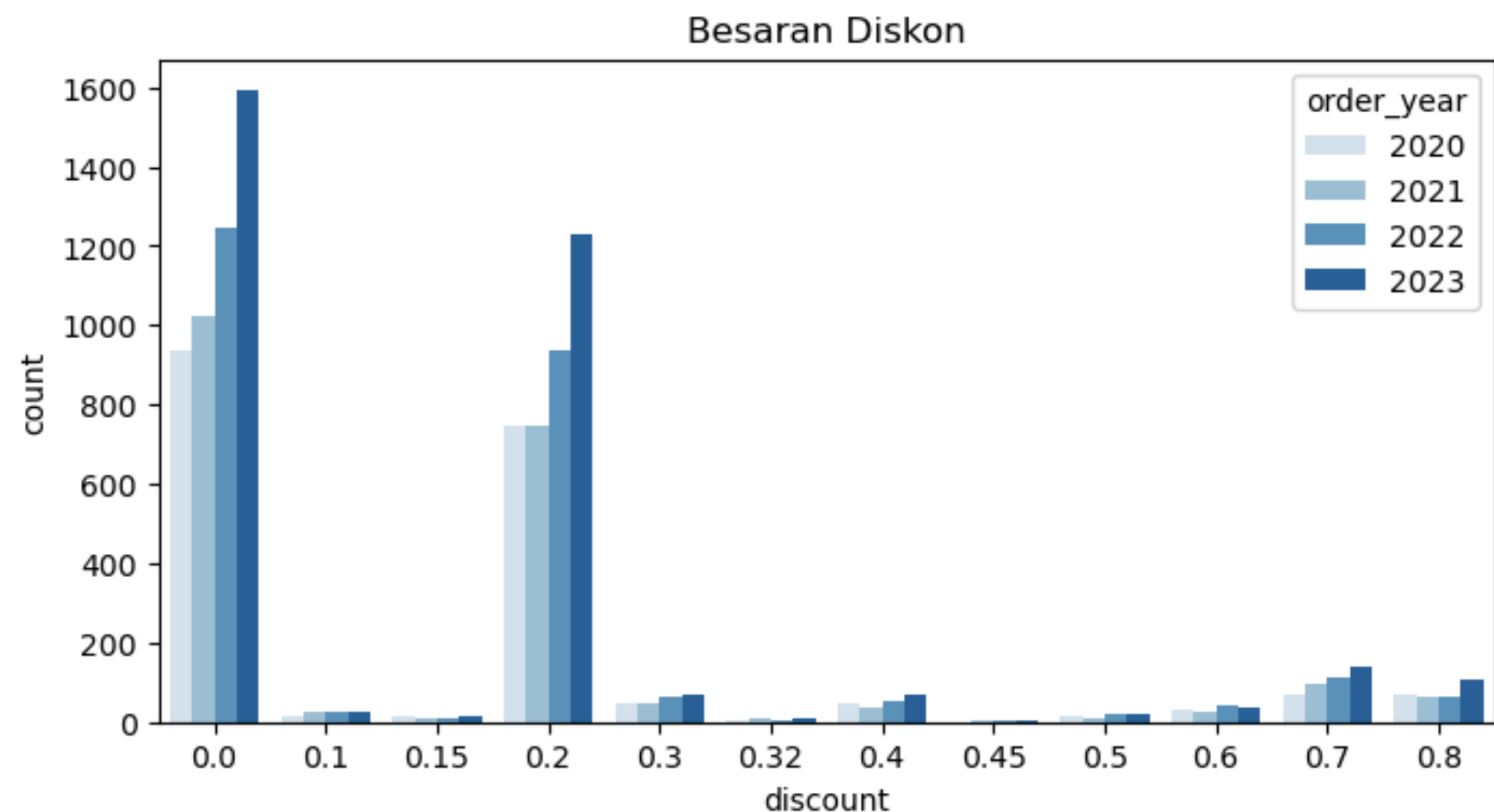
- Profit/Profit Margin : -54% & -65% (strong negative), semakin kecil discount yang diberikan semakin besar profit yang didapat.



Total profit yang diperoleh setiap tahun meningkat, namun margin yang didapat cenderung menurun.

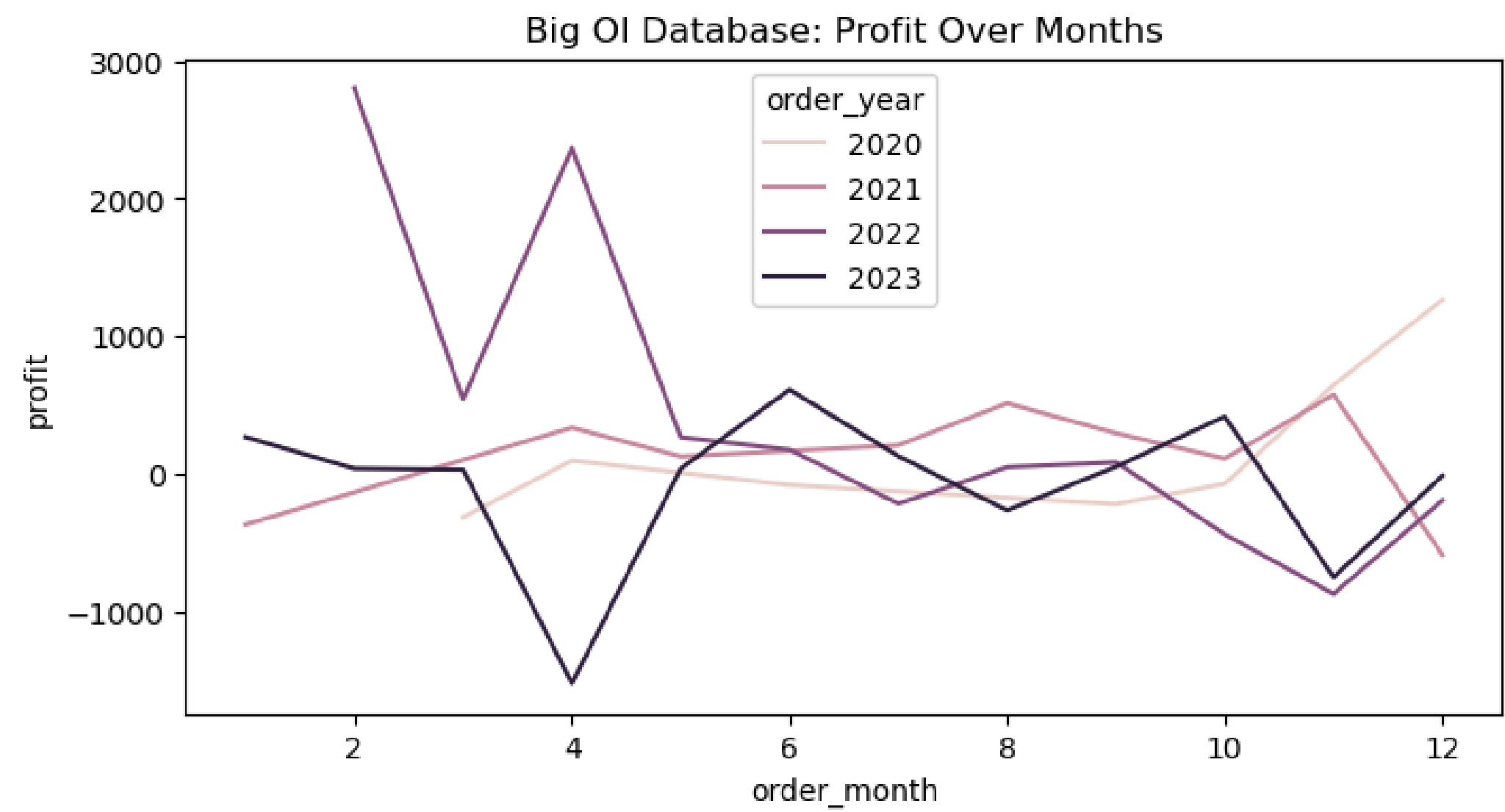
Hal ini disebabkan adanya *ketidaksesuaian antara jumlah dan besaran diskon yang diberikan terhadap pembelian suatu produk* yang menyebabkan total profit berkurang\*.

\*berdasarkan uji statistik relasi antara discount dan profit.



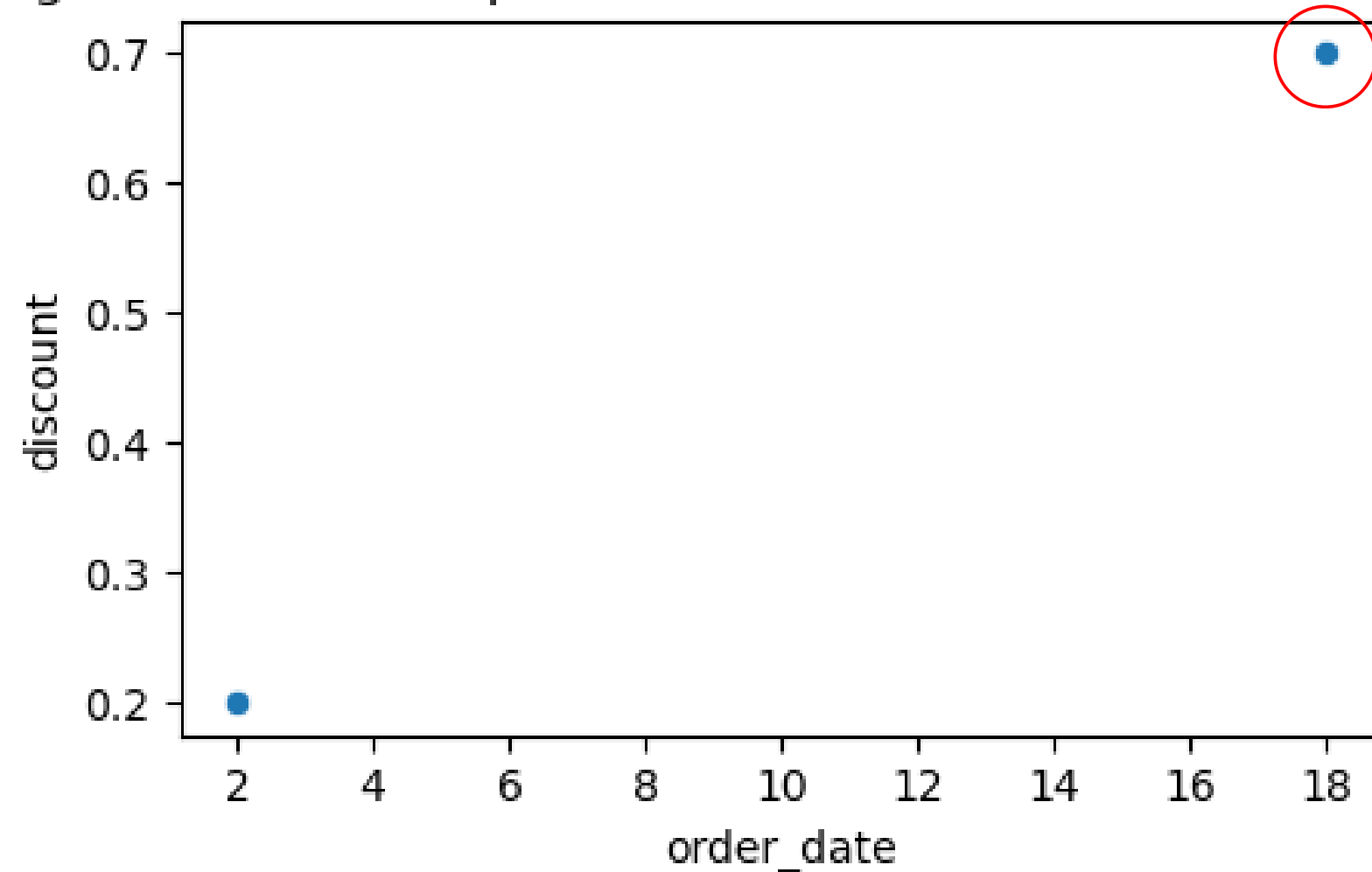
...ketidaksesuaian antara jumlah dan besaran diskon yang diberikan terhadap pembelian suatu produk...

Big Ol Database & Contact Matcher merupakan produk yang mengalami kerugian hanya pada tahun 2023



Selama tahun 2023, Big Ol Database mengalami penurunan profit significant pada bulan 4

Big Ol Database - April 2023: Discount Distribution Over Time

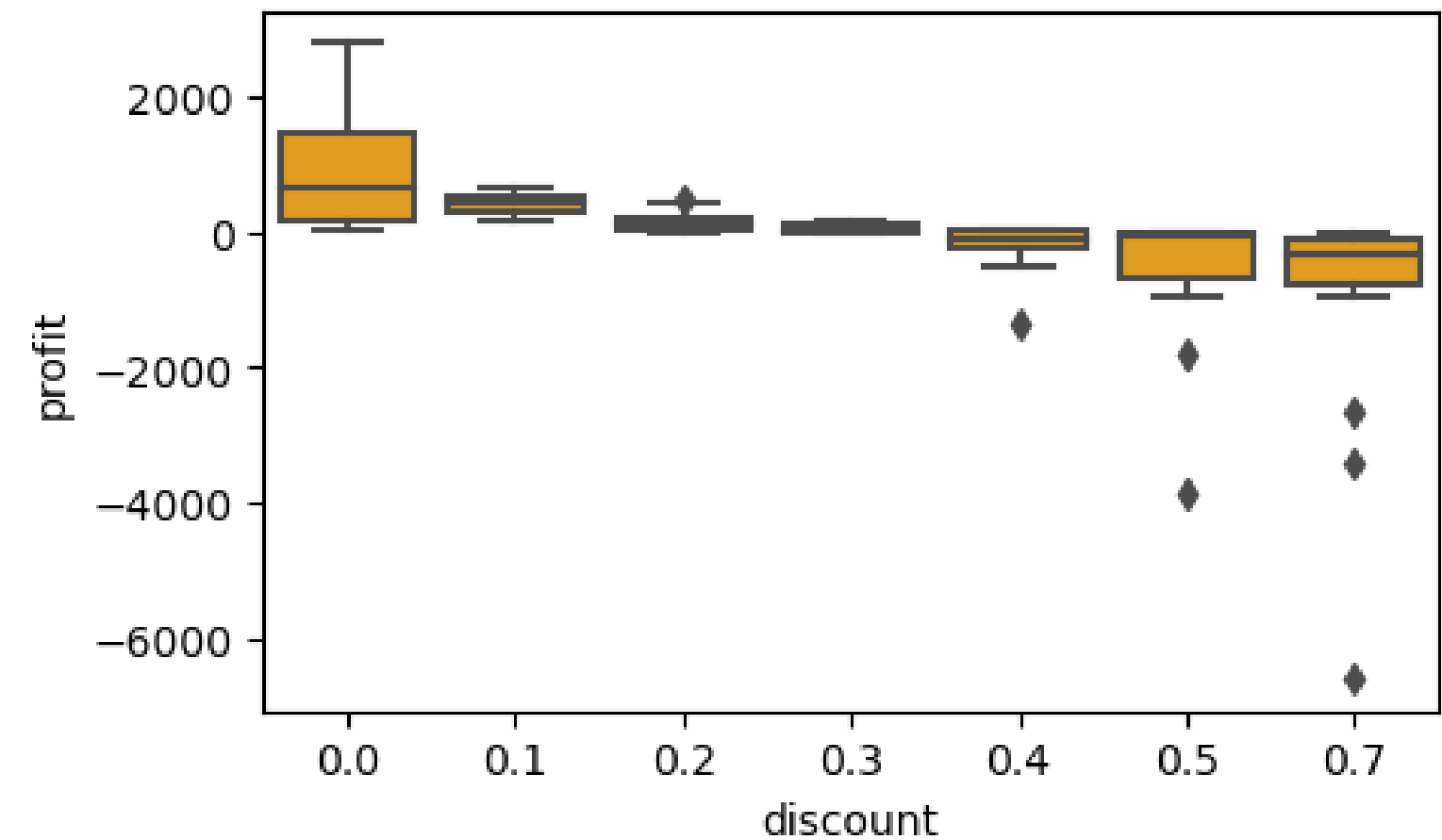


*Negative profit*

Pada bulan 4, terjadi 2 trx, dimana transaksi yang mengalami kerugian merupakan transaksi yang terjadi pada tanggal 18 dengan besaran diskon **70%**.

Distribution chart menunjukkan, transaksi yang memiliki rentang diskon diatas sama dengan 40% cenderung menghasilkan profit negatif atau kerugian.

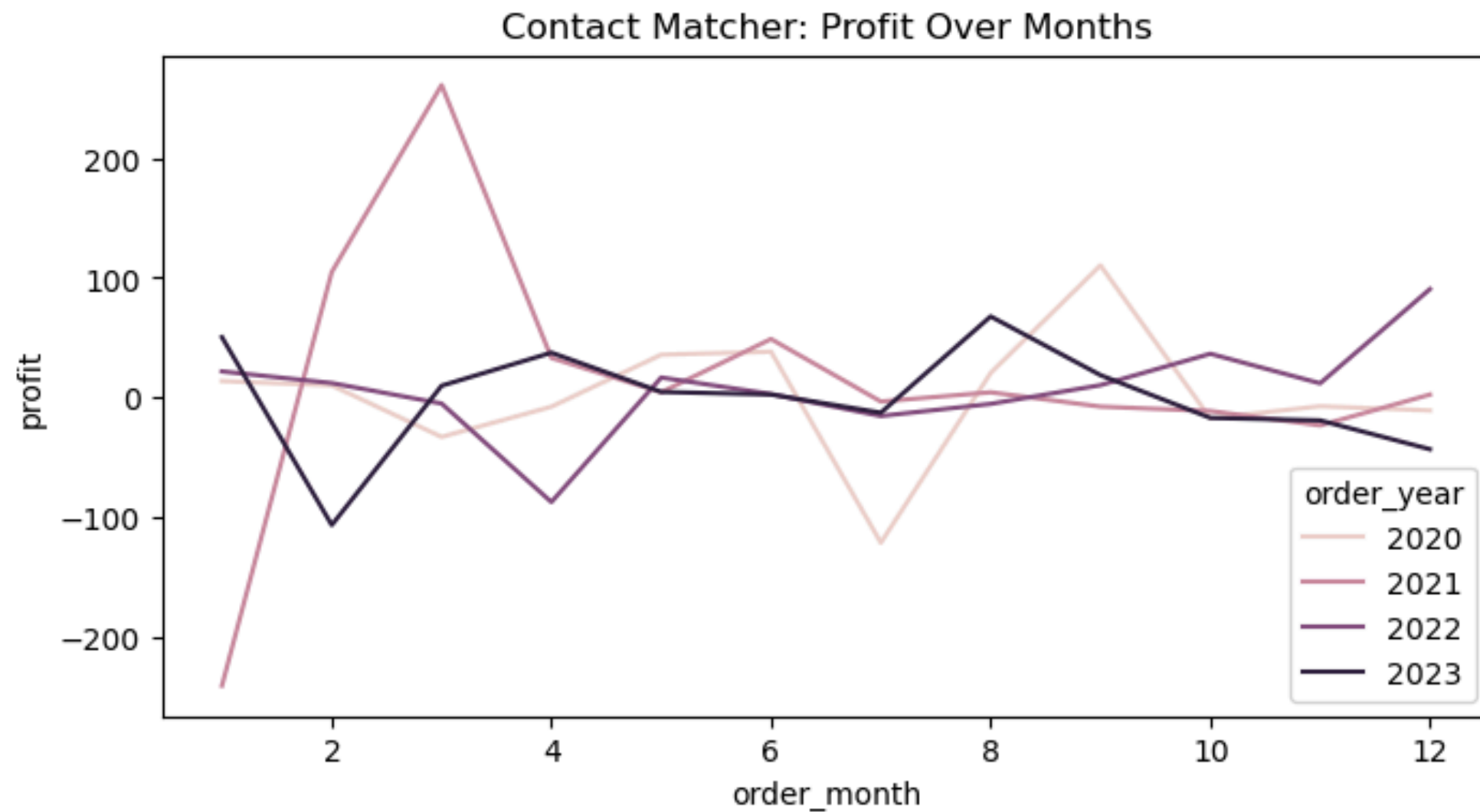
Big Ol Database 2020-2023: Discount vs Profit Distribution





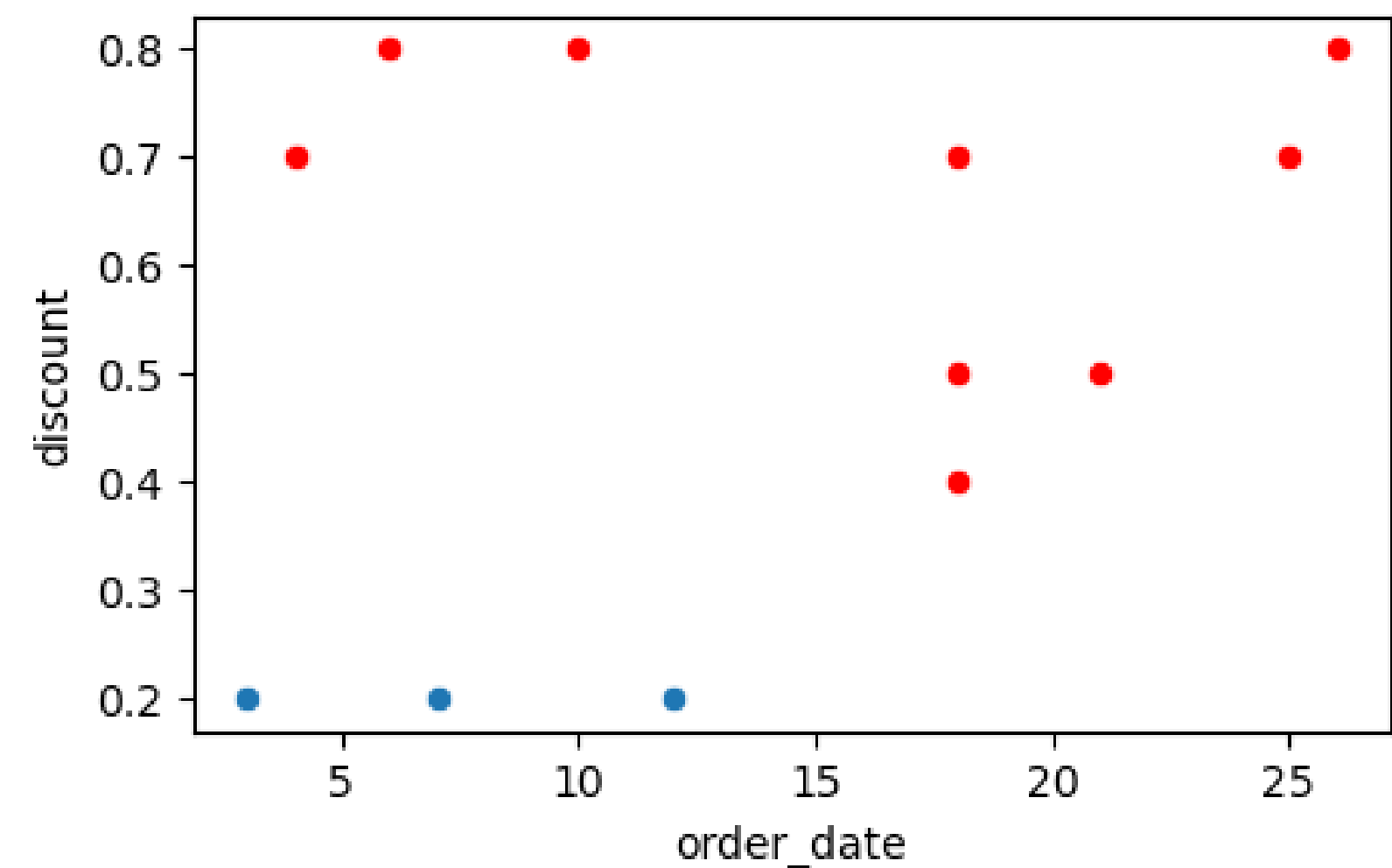
...ketidaksesuaian antara jumlah dan besaran diskon yang diberikan terhadap pembelian suatu produk...

Big Ol Database & Contact Matcher merupakan produk yang mengalami kerugian hanya pada tahun 2023



Selama tahun 2023, Contact Matcher mengalami penurunan profit significant pada bulan 2

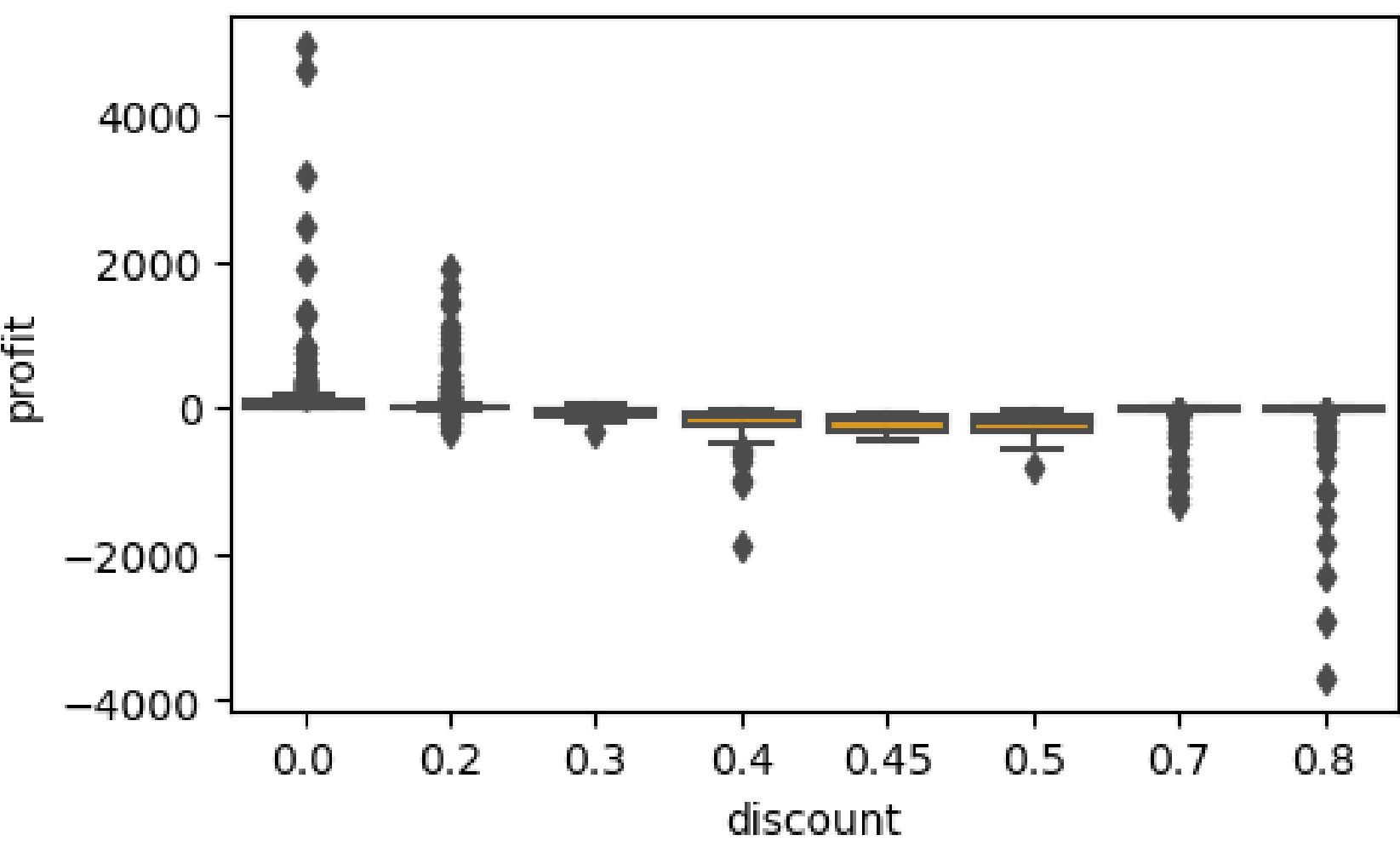
Contact Matcher - Feb 2023: Discount Distribution Over Time



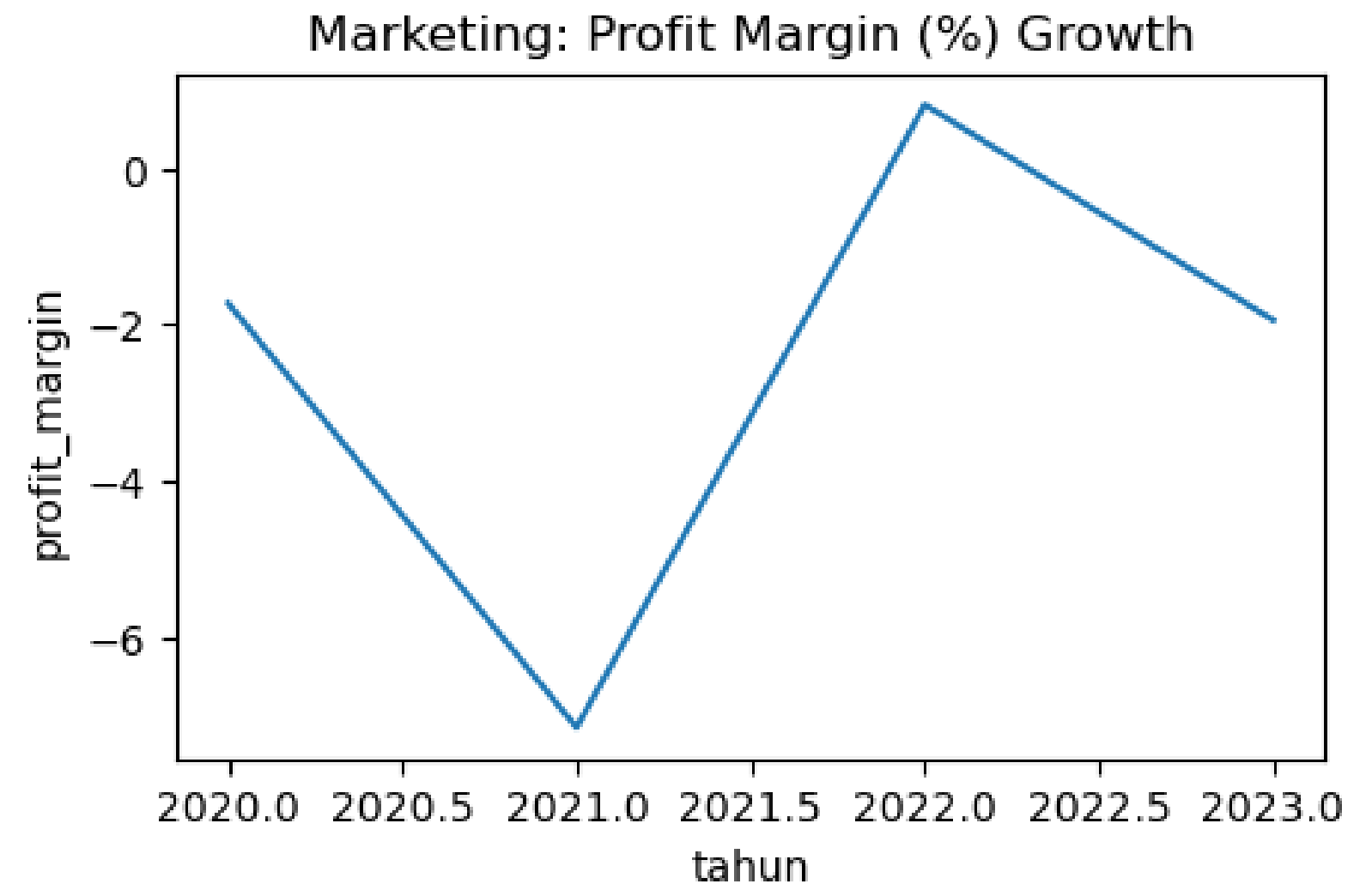
Pada bulan 2, beberapa transaksi yang mengalami kerugian merupakan transaksi yang memiliki besaran diskon  **$\geq 40\%$** .

Distribution chart menunjukkan, seluruh transaksi yang memiliki rentang diskon diatas sama dengan 40% menghasilkan profit negatif.

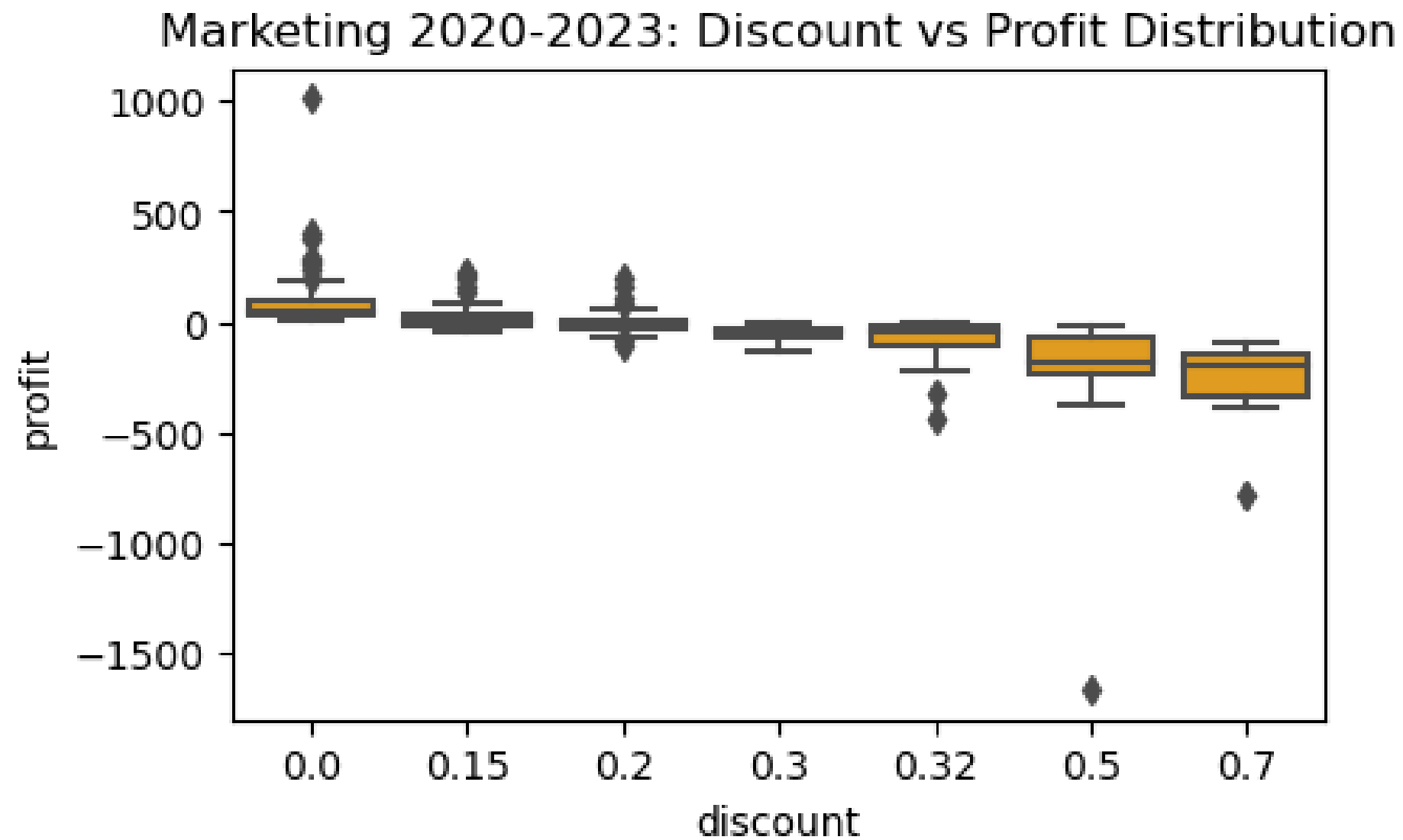
Contact Matcher 2020-2023: Discount vs Profit Distribution



**Marketing Suite**, produk yang masuk sebagai *Bad Performance Product* karena selama 3 tahun terakhir (kecuali 2022) tidak ada profit yang masuk. Pada tahun 2022, Marketing Suite berhasil menghasilkan profit namun profit margin yang dihasilkan tidak bisa menutup sebagian dari kerugian yang dihasilkan.



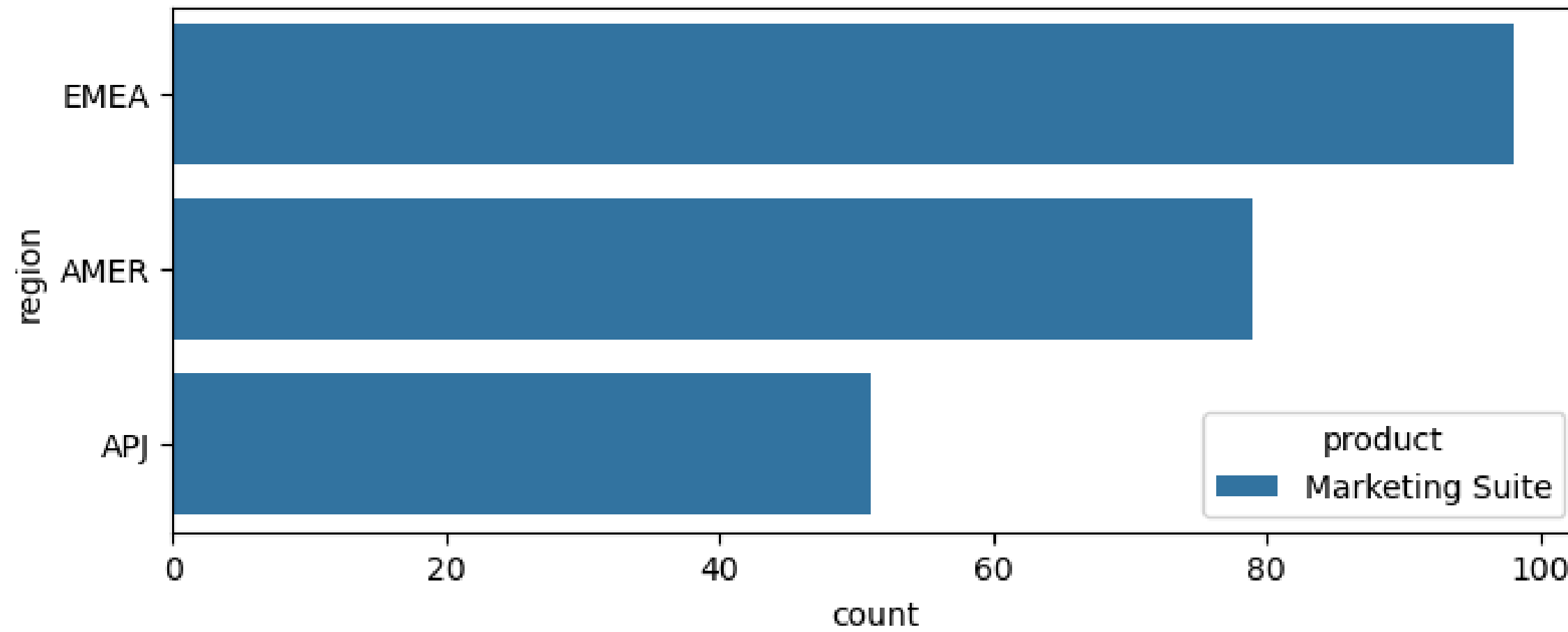
Sebagian besar transaksi berada dibawah batas normal (0) profit secara significant yang menyebabkan kerugian pada produk (didukung dengan growth % profit margin per tahun)



Persentase diskon yang memiliki kecenderungan MS untuk mengalami kerugian terlihat ketika berada pada besaran 15%, ketika besaran di 32% seluruh transaksi mengalami profit negative. Adanya indikasi bahwa dengan besaran diskon diatas 10%, kemungkinan produk menghasilkan profit kecil.

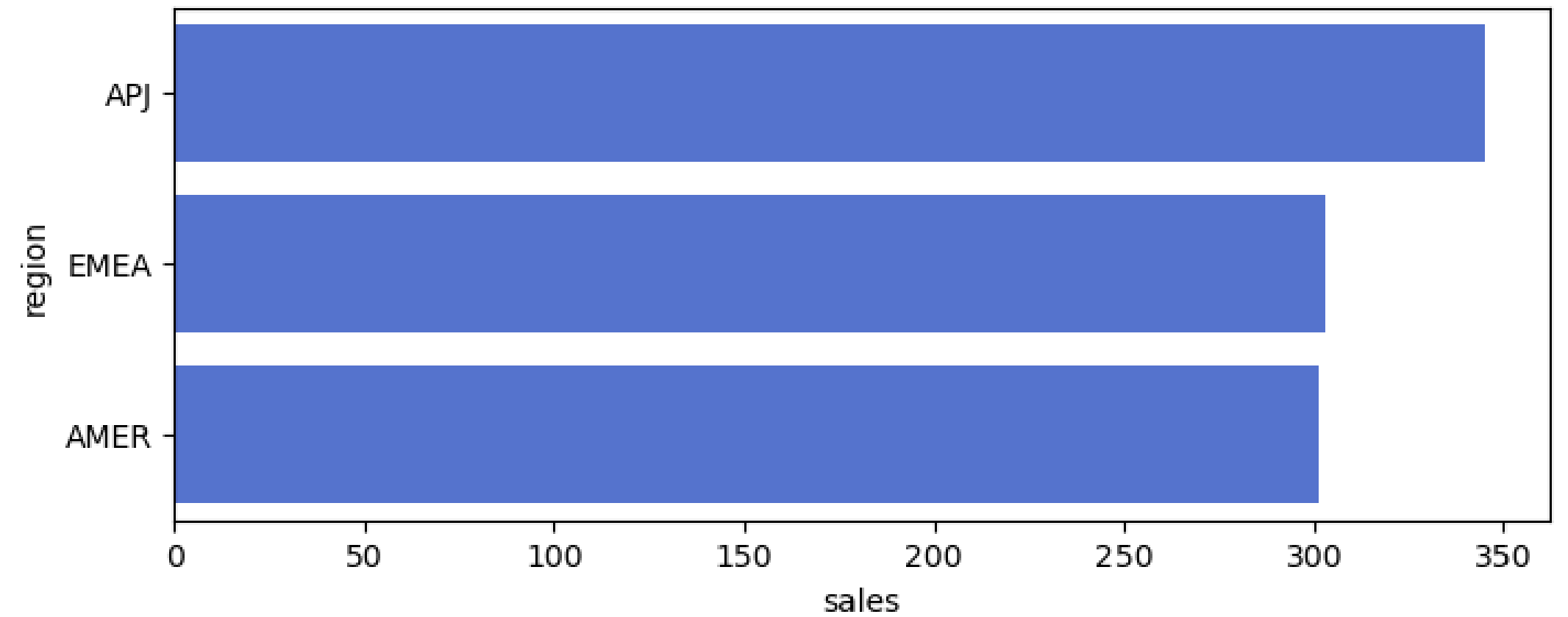
Other Attribute that Contributing to Profit of Marketing Suite

Marketing: Transaction - Region

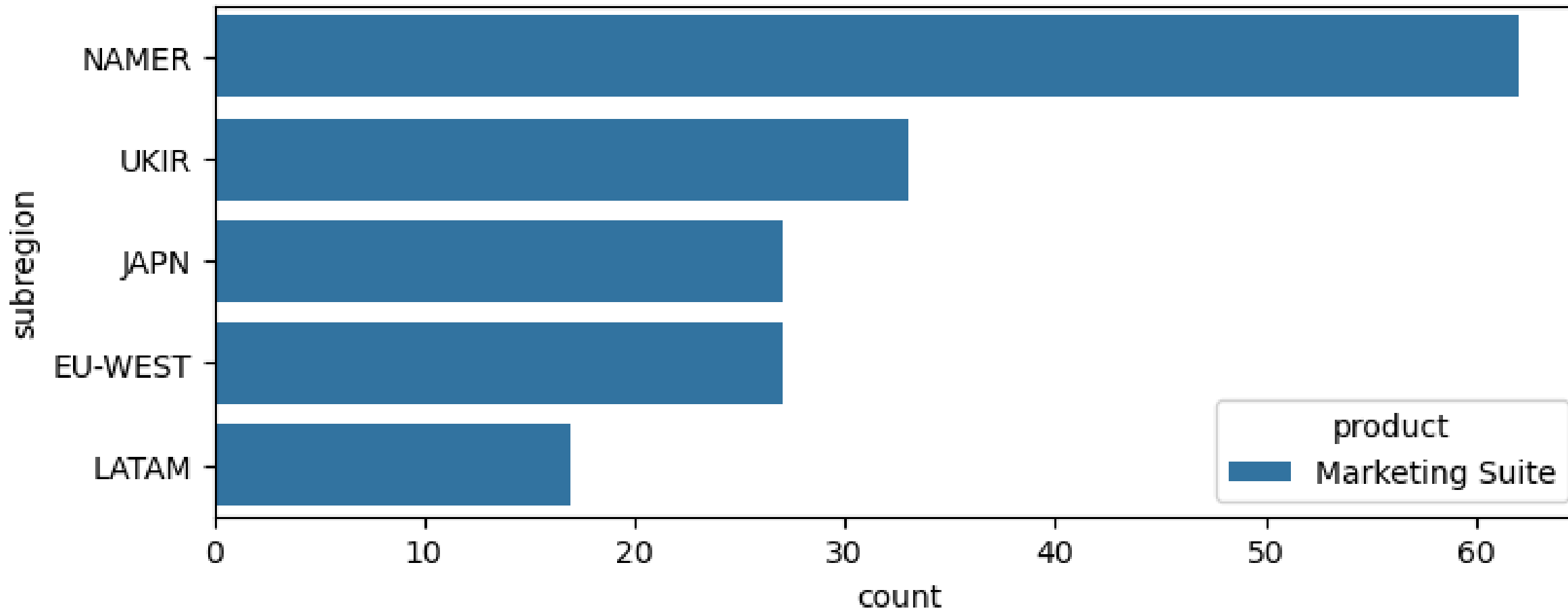


Marketing Suites is suitable for **EMEA** & **AMER** region.

Marketing: Average Sales - Region

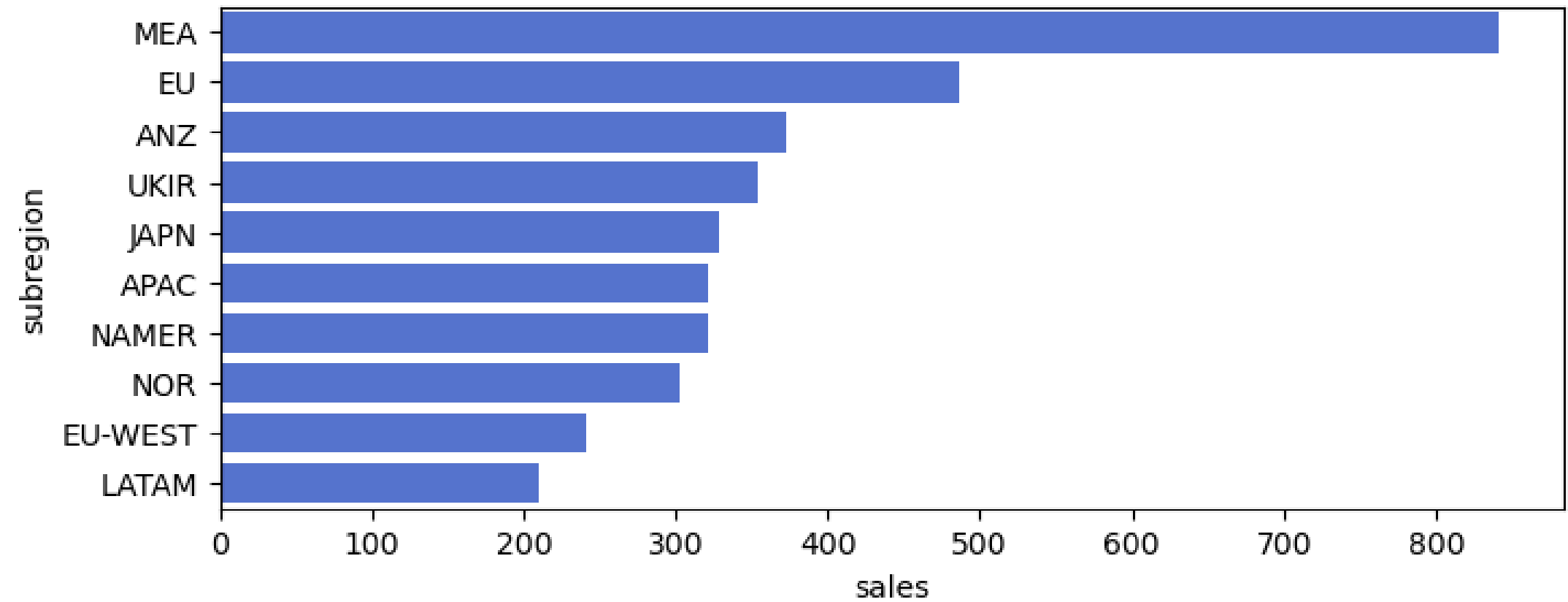


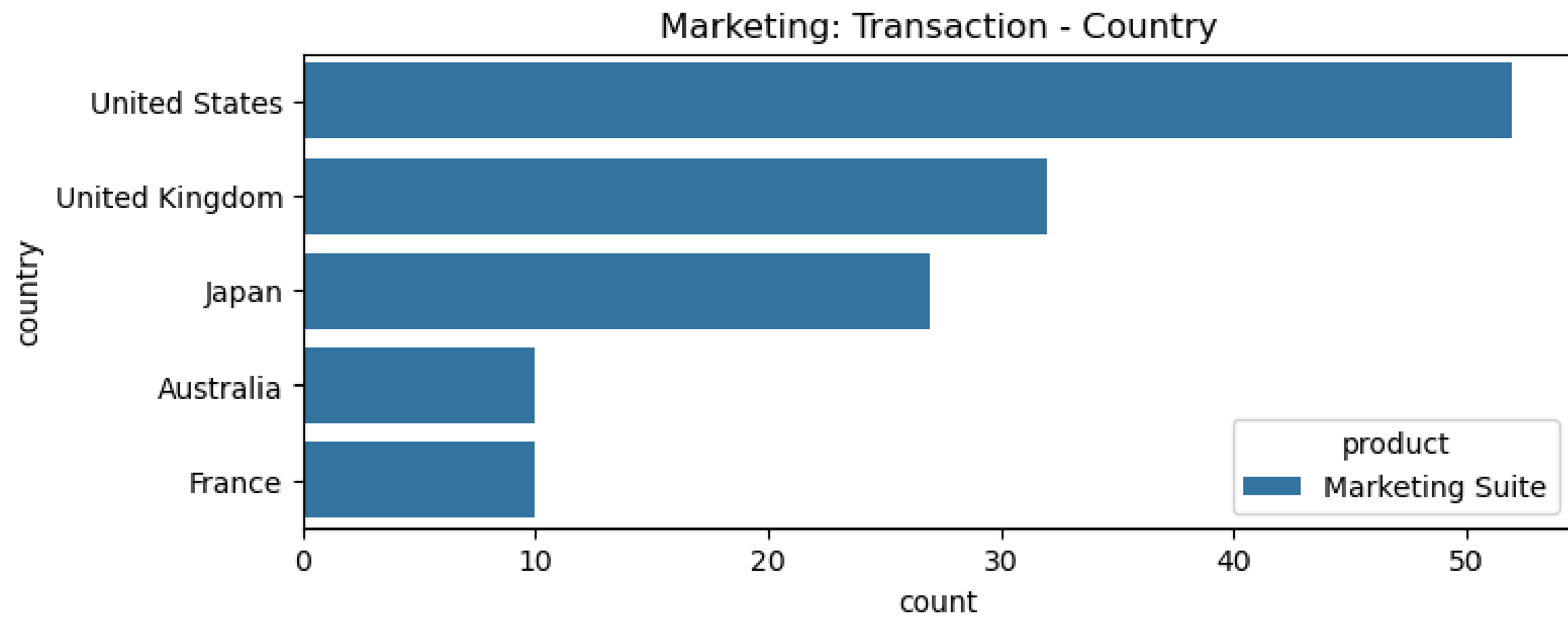
Marketing: Transaction - Sub Region



Marketing Suites is suitable for **NAMER** (AMER) & **UKIR** (EMEA) subregion.

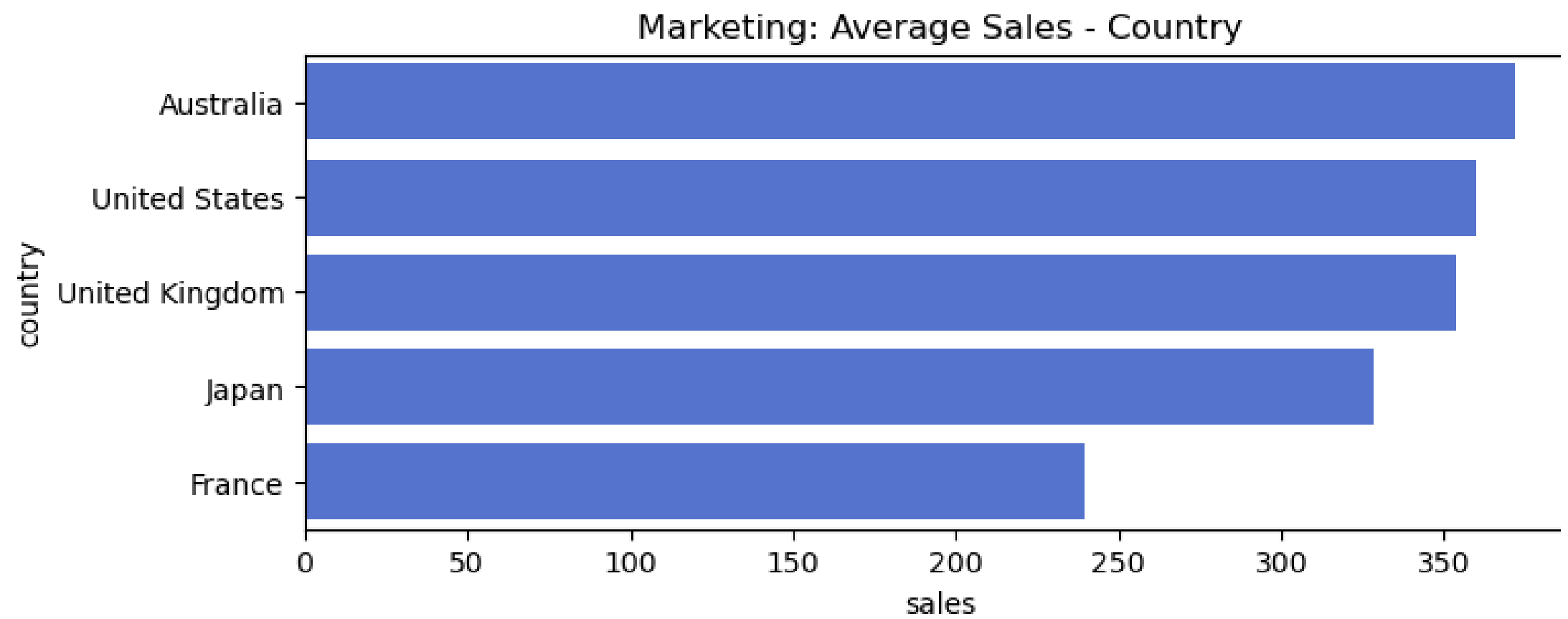
Marketing: Average Sales - SubRegion



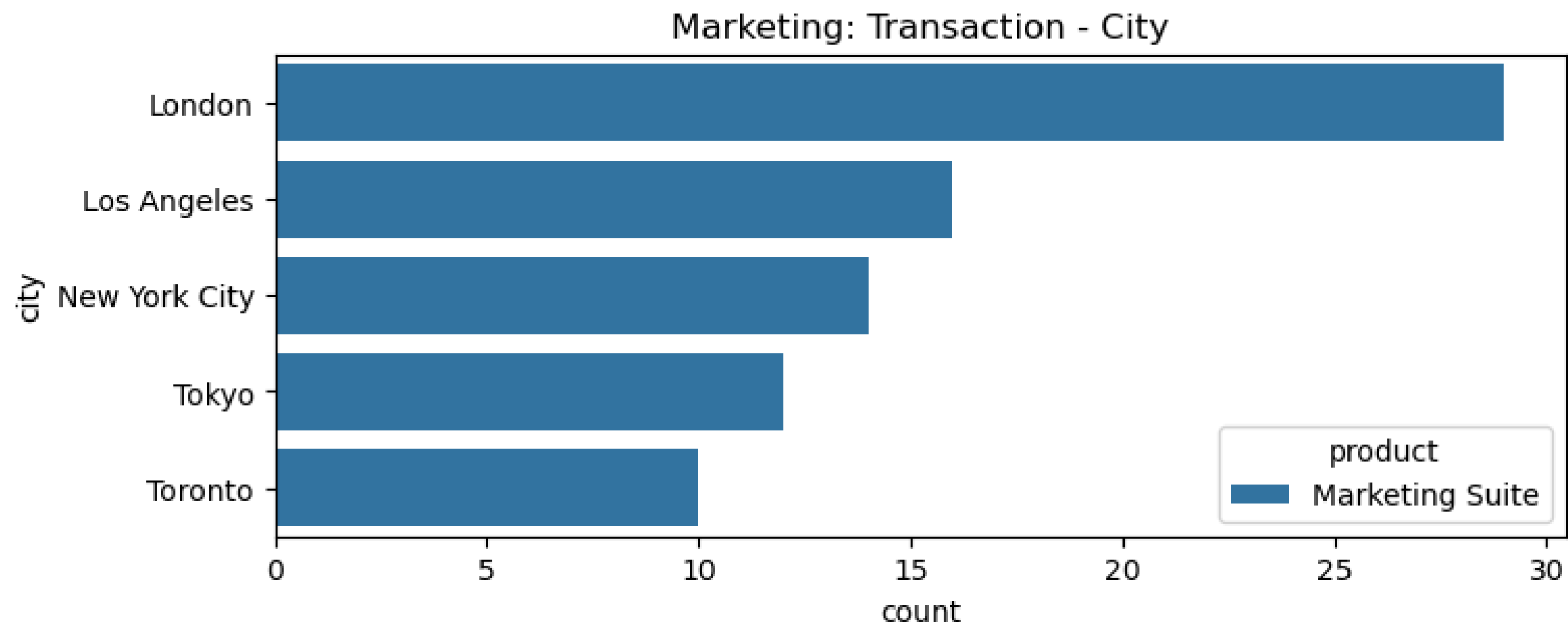


*Median Sales = 306.82*

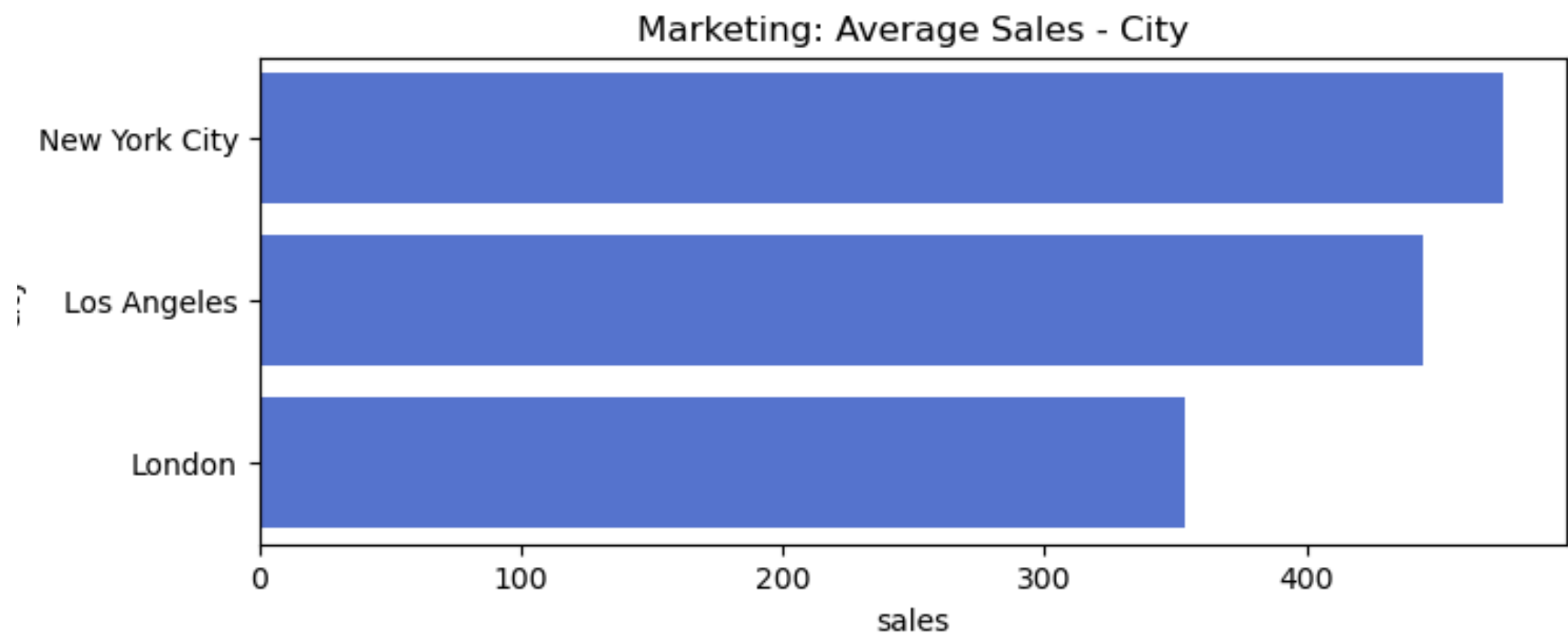
Marketing Suites is suitable for **US**  
(NAMER) & **UK** (UKIR)



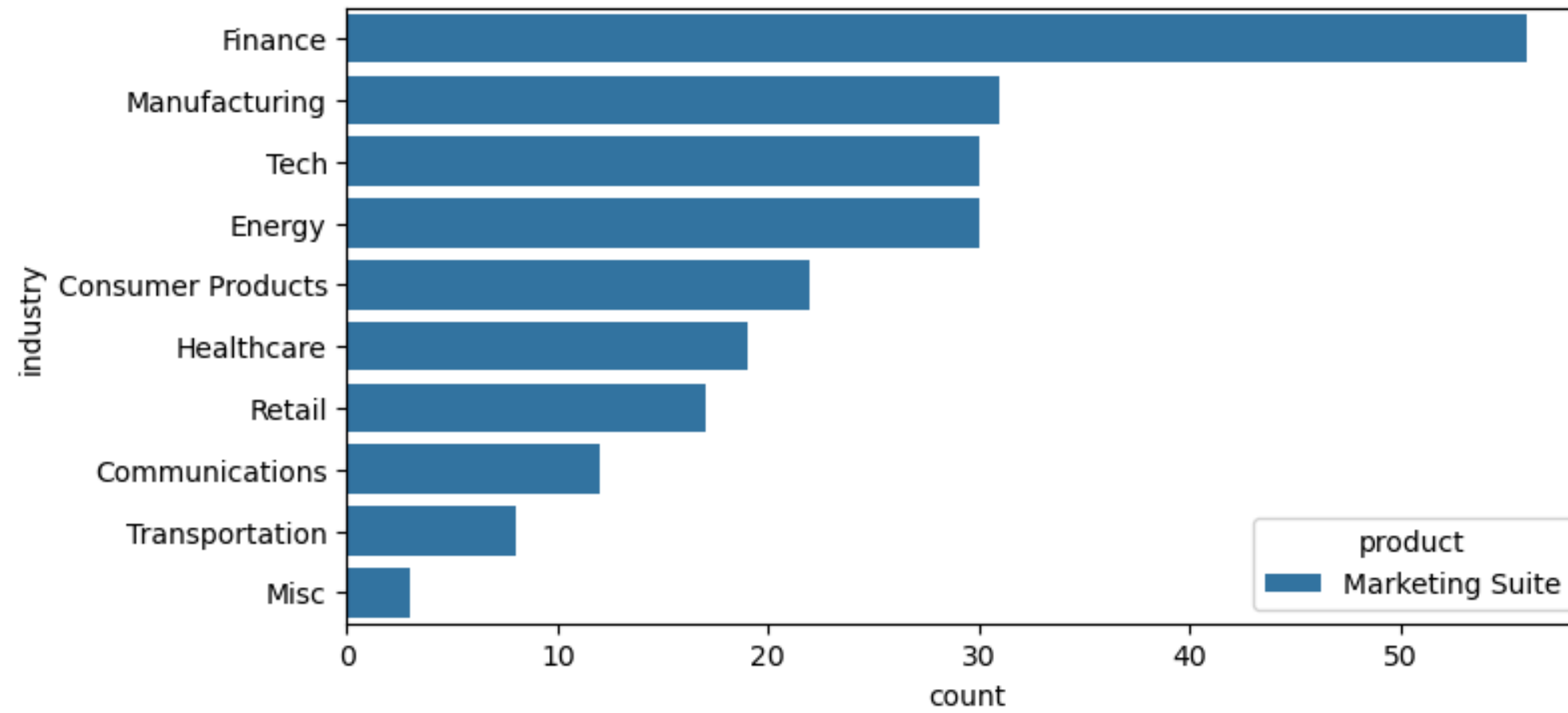




Marketing Suites is suitable for **London** (UK), **NYC & LA** (US) city.

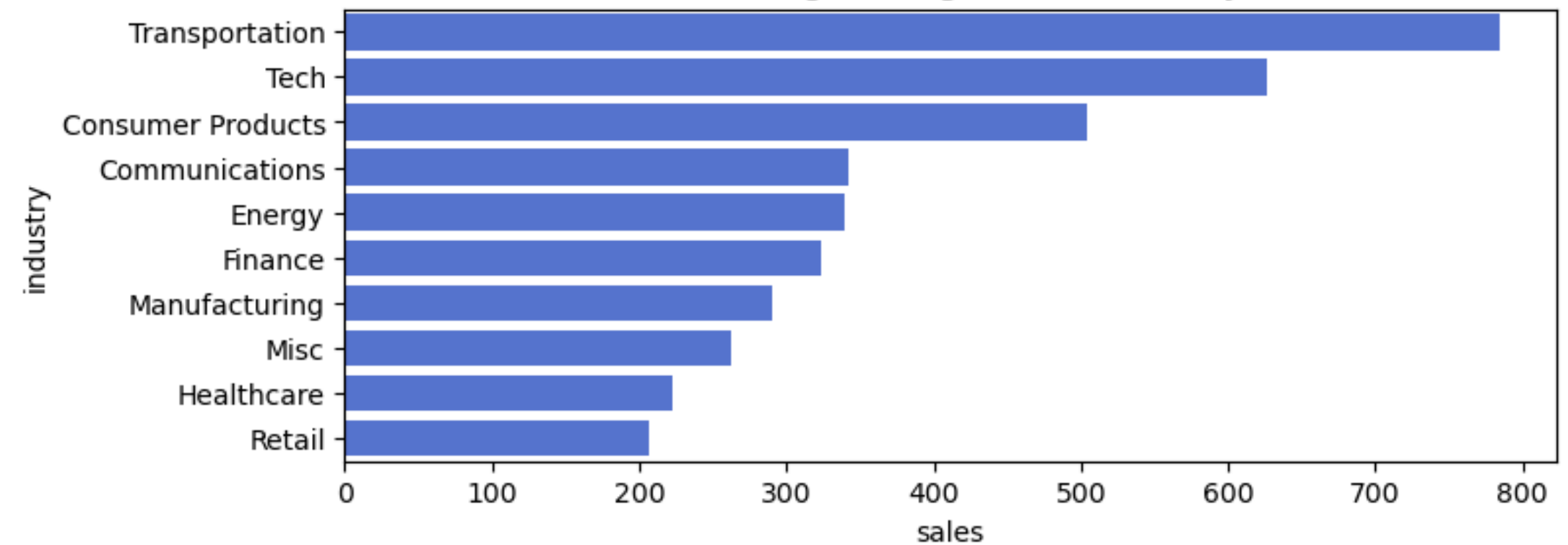


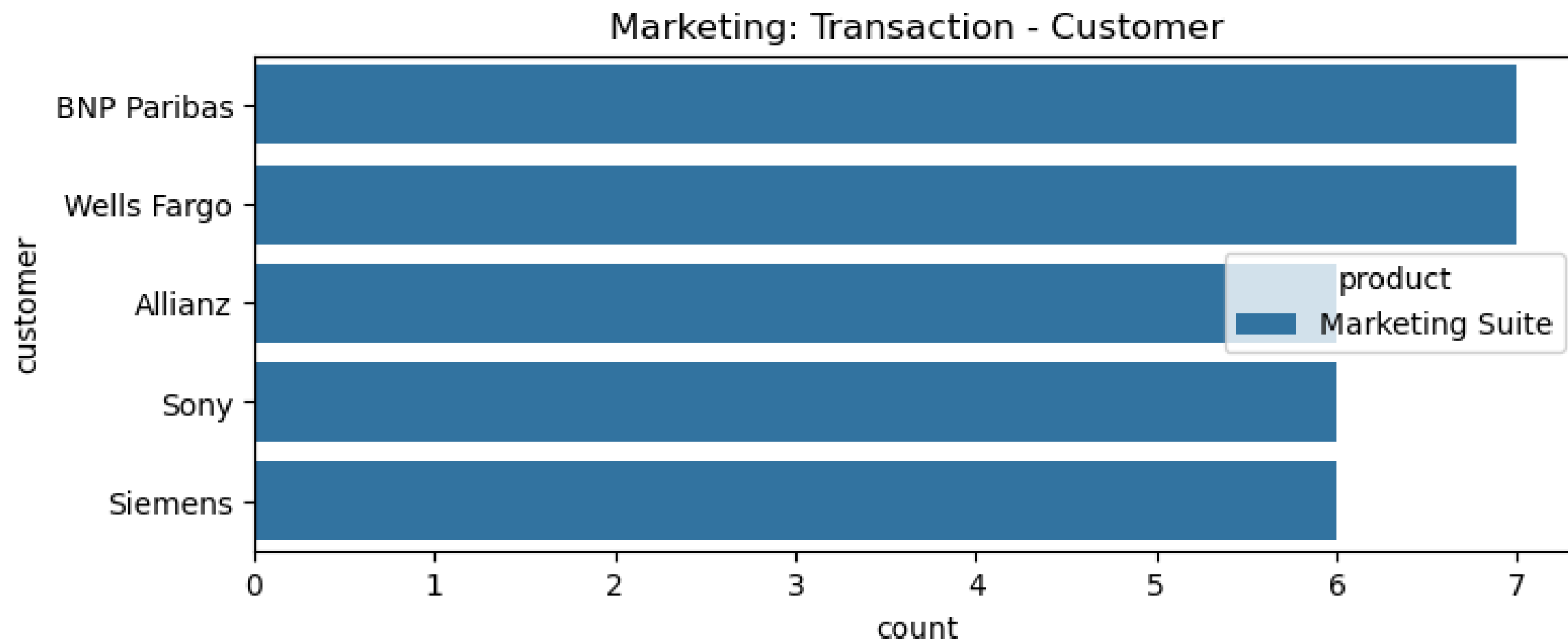
Marketing: Transaction - Industry



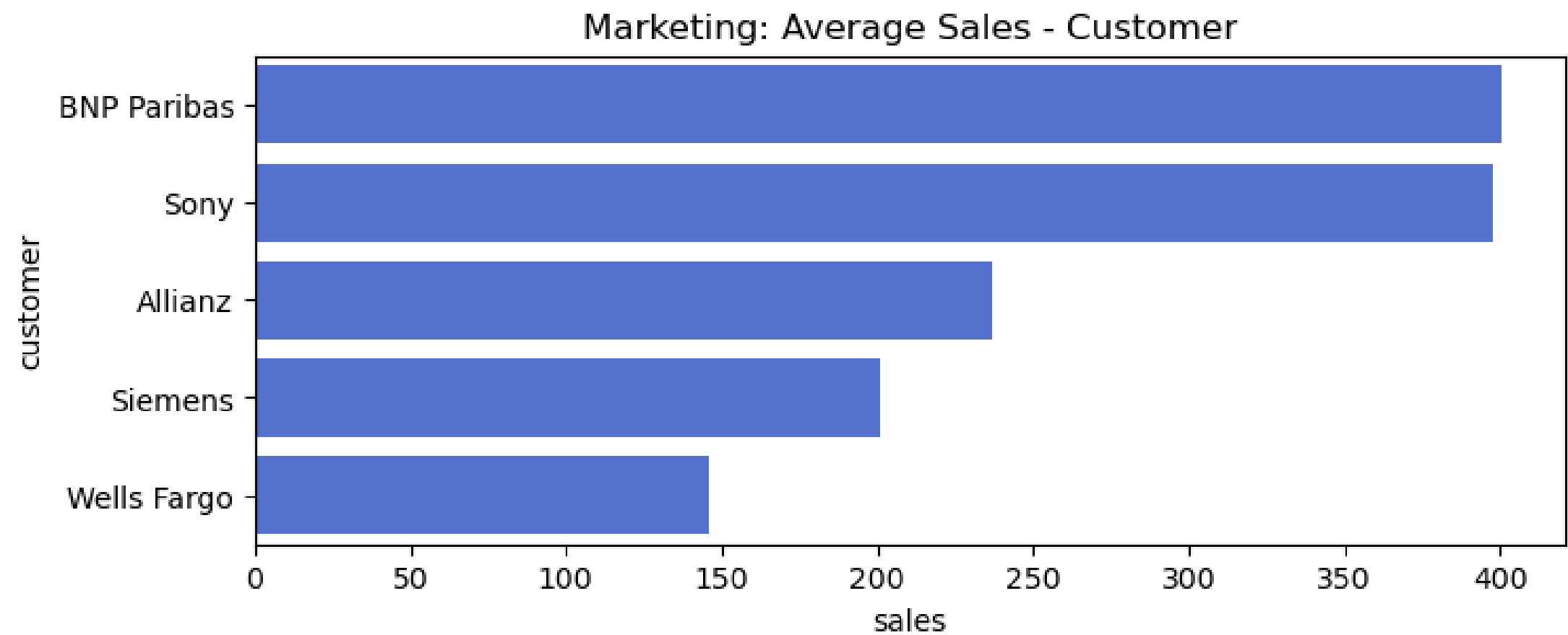
Marketing Suites is suitable for **Tech**, **Energy**, and **Finance** Industry.

Marketing: Average Sales - Industry





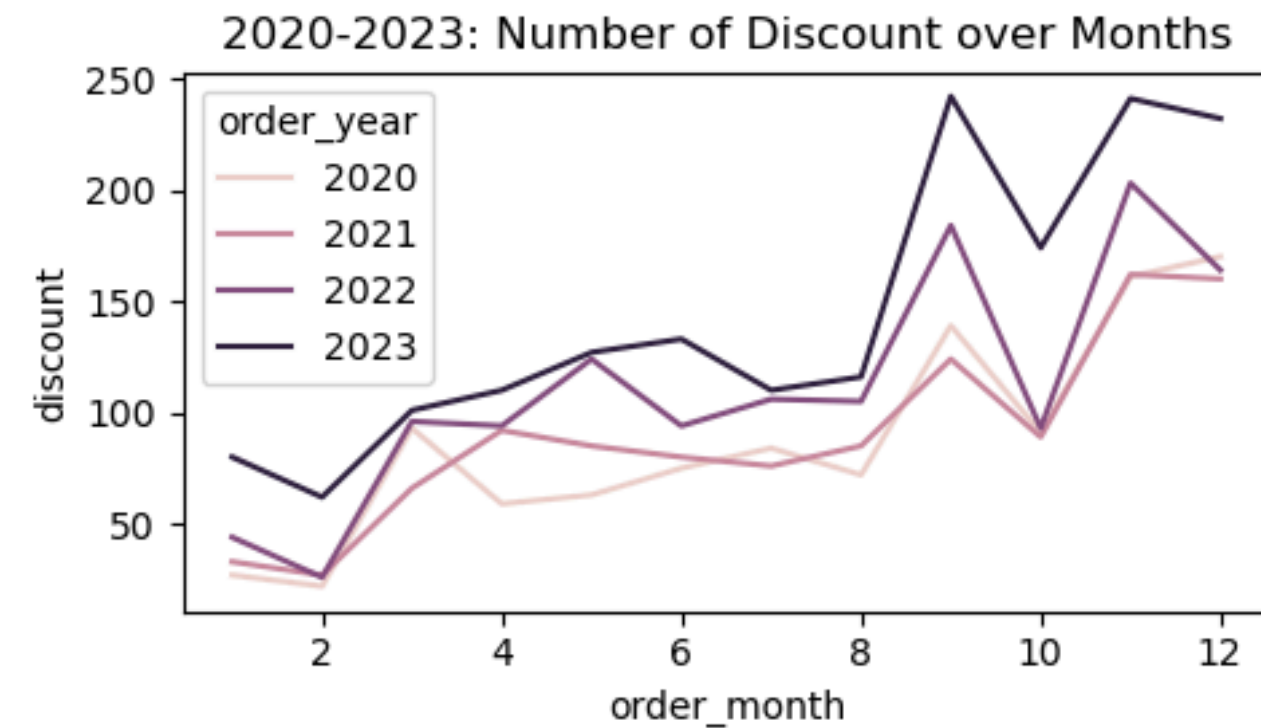
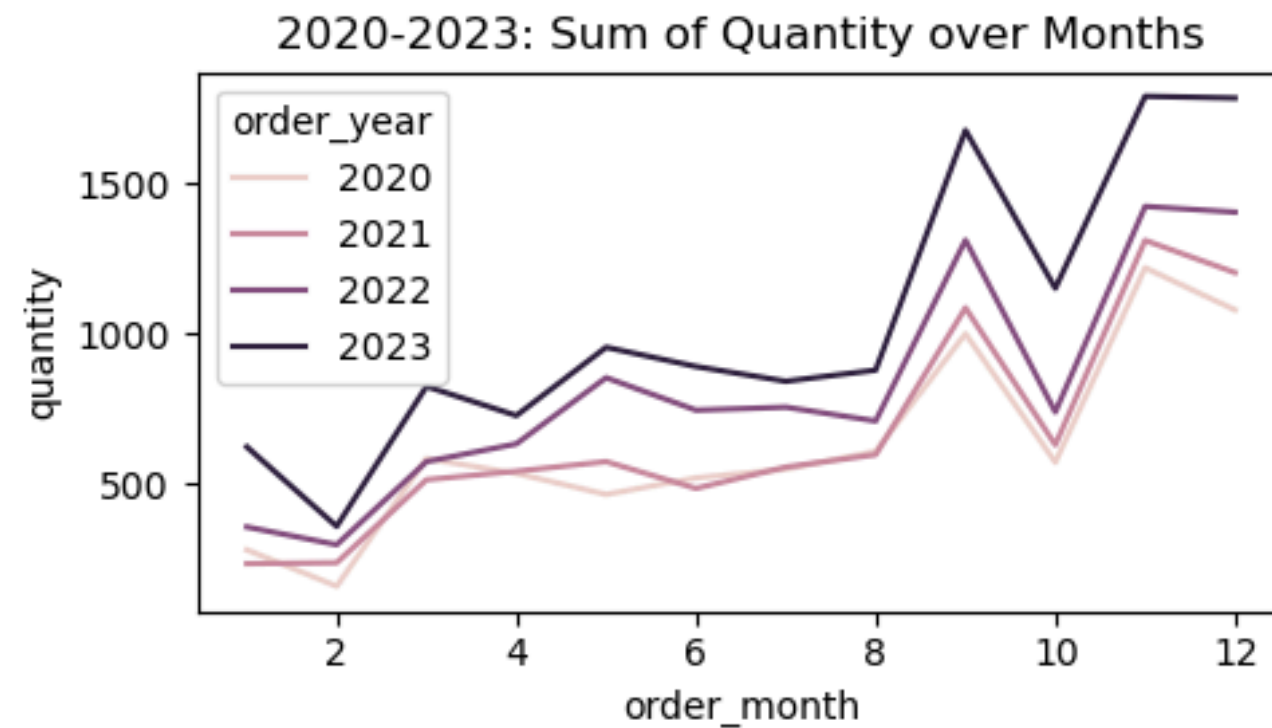
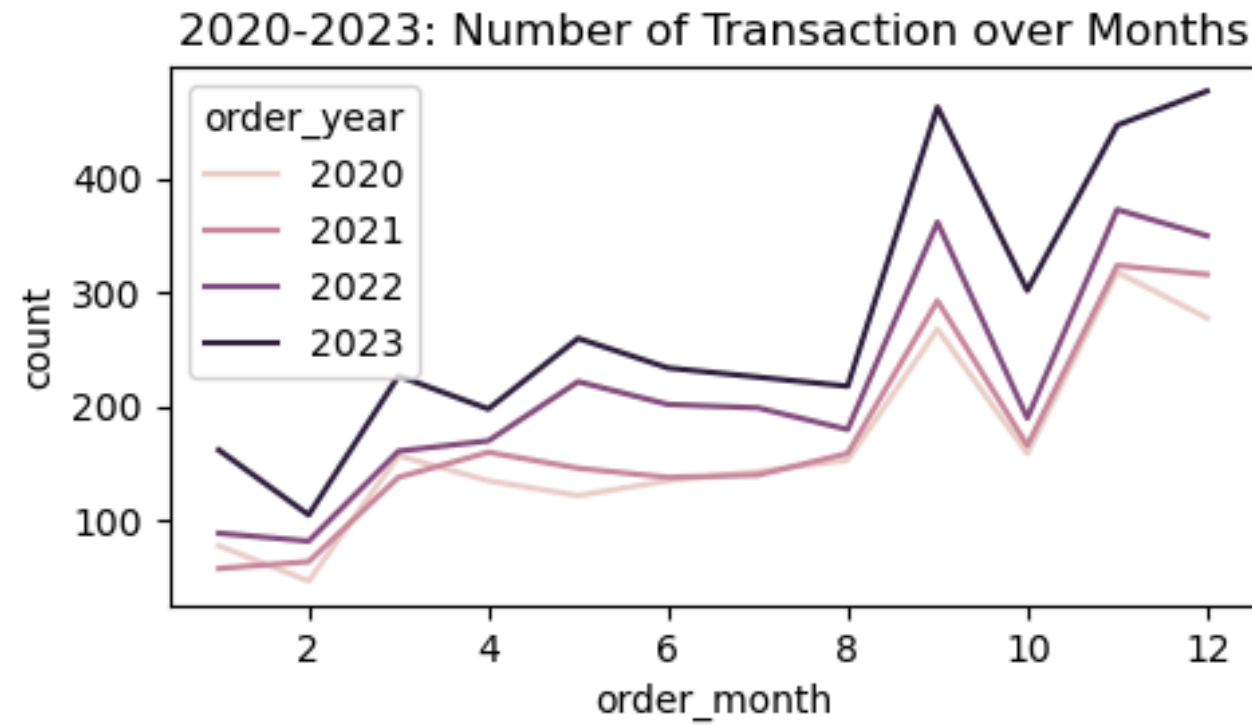
Marketing Suites is suitable for **BNP Paribas & Sony** customer.



# **Trend Analysis**

Identifying, Improving, and Preventing Loss

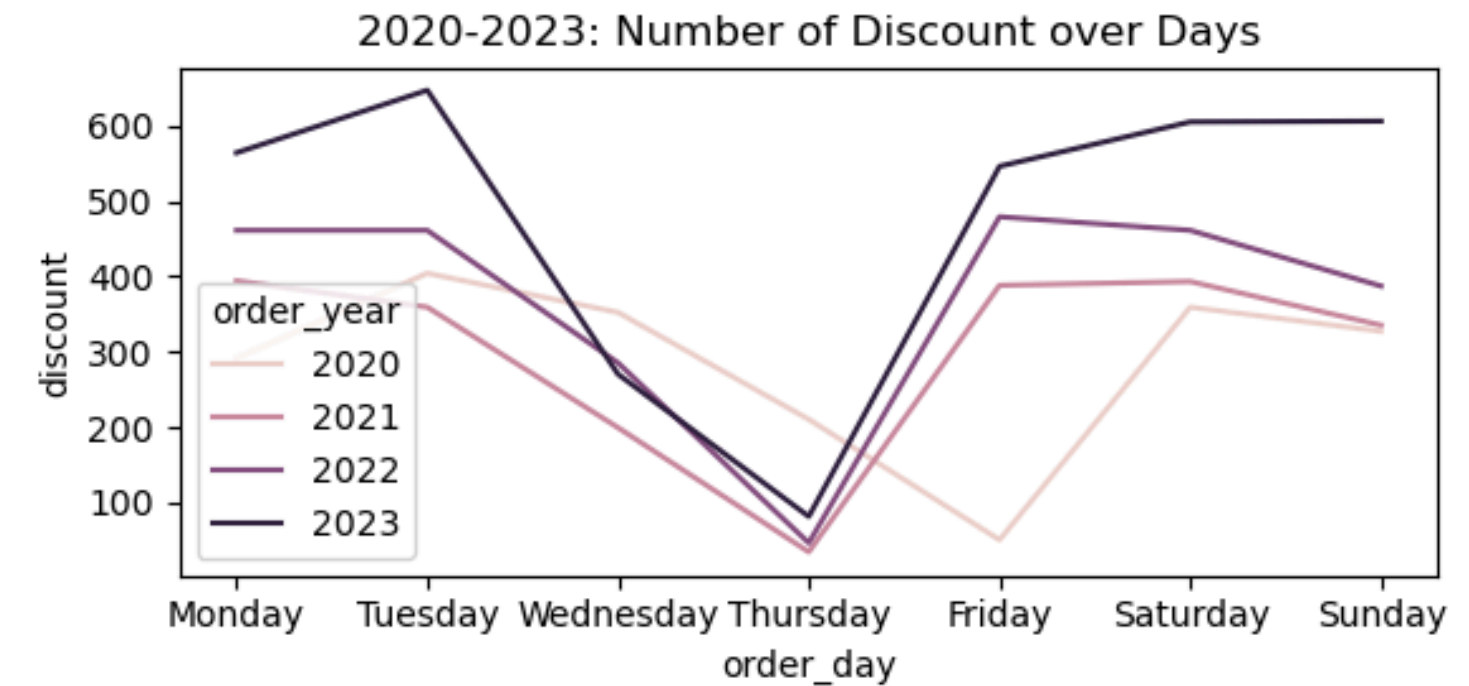
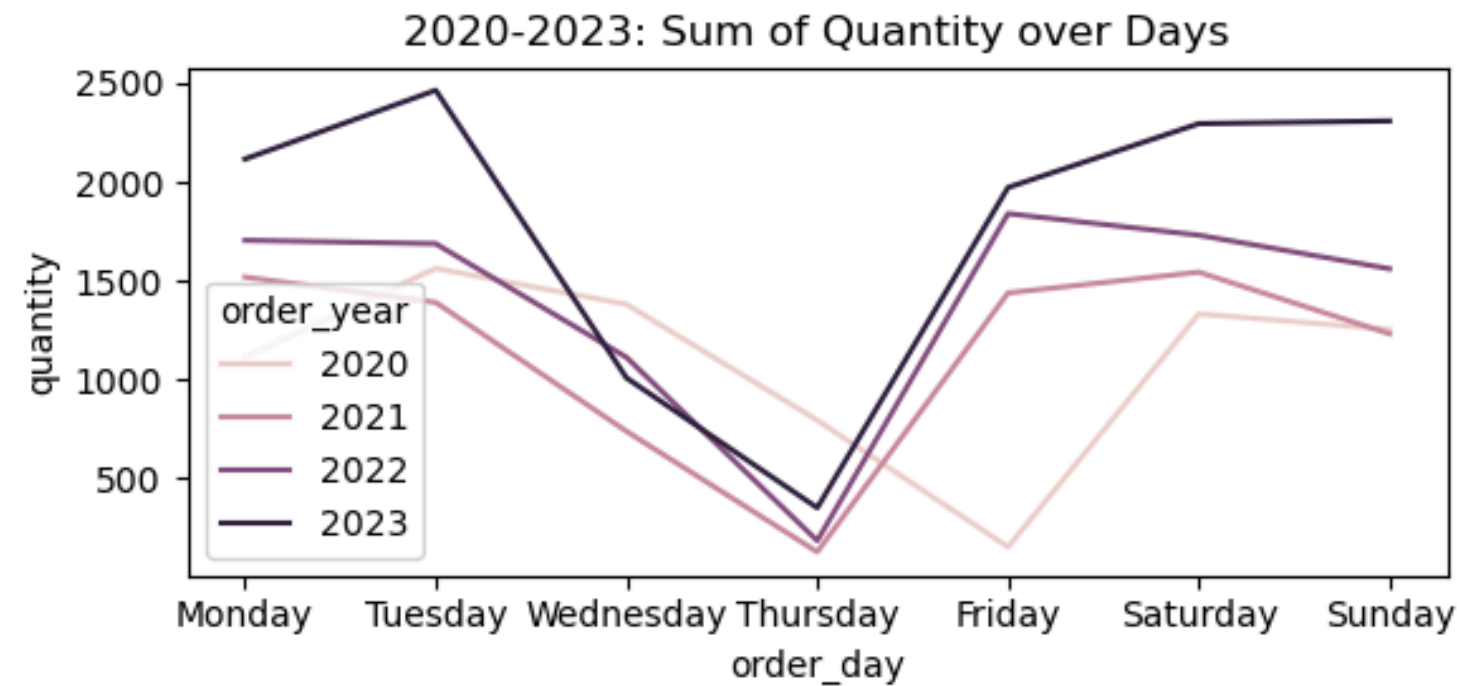
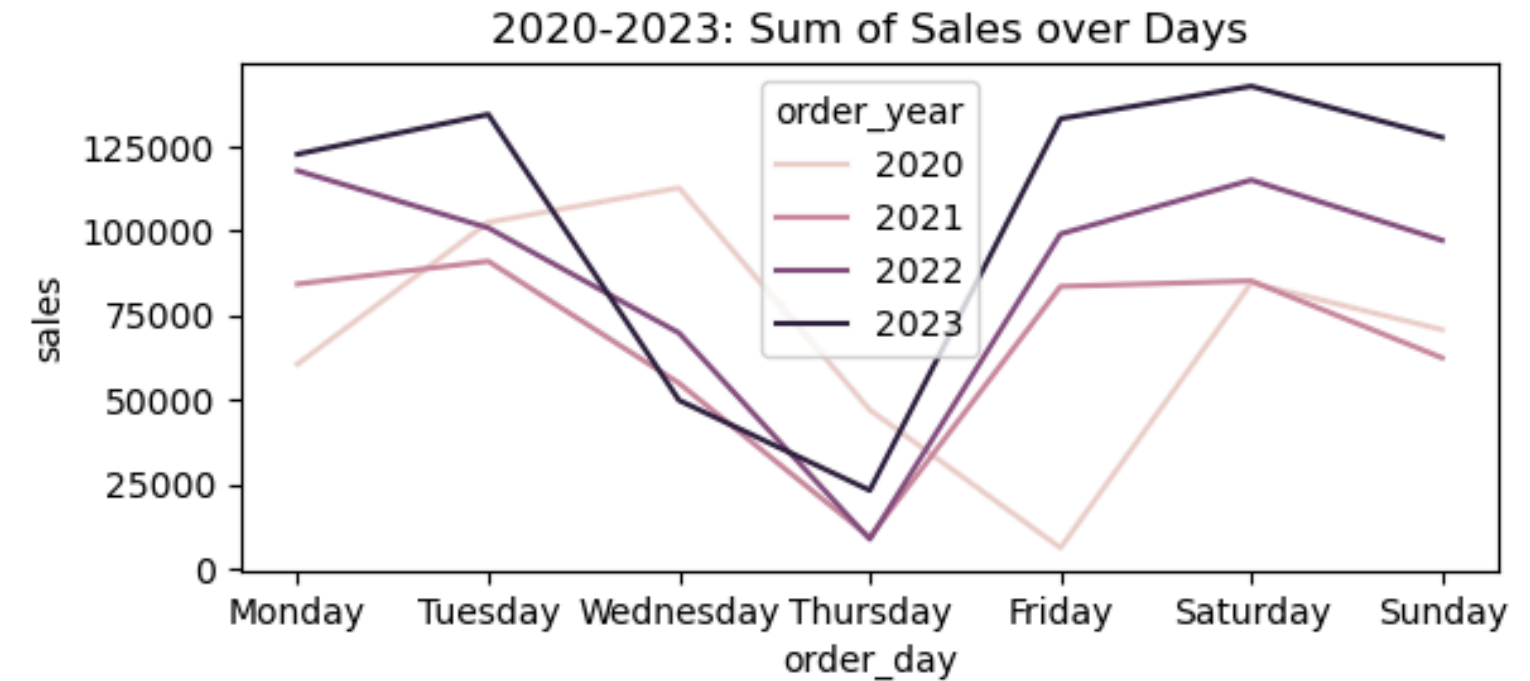
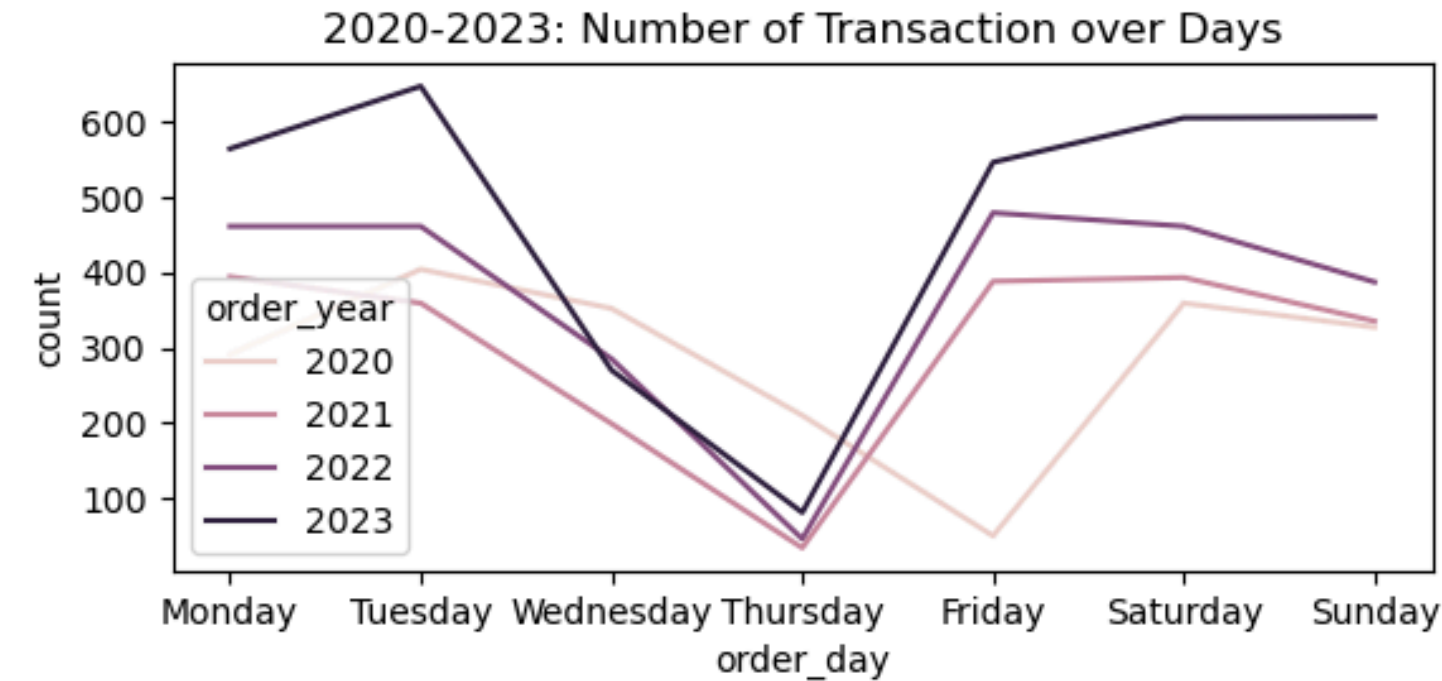
## 2020 - 2023 Trend Analysis



**Februari & Oktober** merupakan bulan dimana setiap penjualan (transaction, sales, qty) akan **menurun**.

**September & November**, bulan dimana penjualan akan **melonjak** pesat.

## 2020 - 2023 Trend Analysis



**Wednesday & Thursday**, hari dimana setiap Penjualan akan **menurun repetitively**.

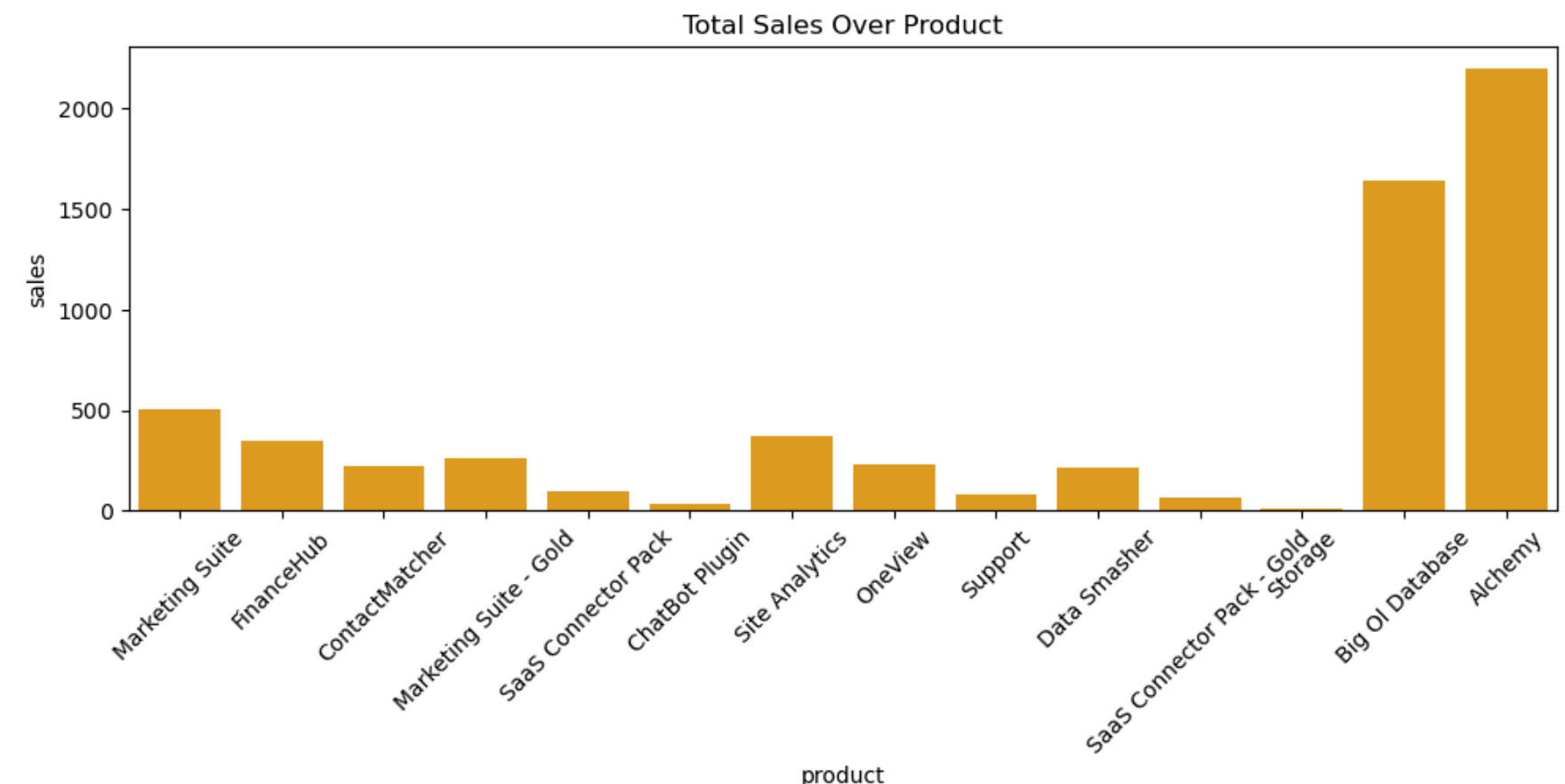
**Tuesday & Saturday - Sunday**, *peak days* dimana setiap Penjualan akan **meningkat significant**.

## Overview

1. Marketing Suite termasuk top 3 product dengan sales terbanyak, hal tersebut mengindikasi bahwa **strategi sales pada produk yang kurang tepat** sehingga produk yang memiliki potensi profit besar namun sebaliknya, menjadikannya sebagai produk dengan bad perfomance menyebabkan loss profit pada perusahaan. Hal yang disarankan yaitu mencoba **menerapkan strategi sales dan marketing ke beberapa negara, industri, atau attribut lainnya dimana Marketing Suite memiliki record baik.**

2. Beberapa ditemukan *transaksi dengan qty rendah namun besaran discount terlalu tinggi*. **Pemberian diskon tinggi pada suatu transaksi dapat dipertimbangkan dan disesuaikan kembali terhadap cost dan kemungkinan profit yang akan didapat.** Misal, besaran diskon dipengaruhi oleh batas min jumlah qty pembelian atau dipengaruhi oleh loyalty poin customer.

3. Alchemy & Big Ol Database merupakan top product dengan penjualan terbesar. Hal ini mengindikasi bahwa kedua product mendapatkan kepercayaan besar oleh customer, beberapa yang disarankan ialah **memanfaatkan top product untuk menambah profit margin perusahaan, seperti melakukan upselling atau cross-selling product terhadap product lain.**



## Overview

4. Memanfaatkan momentum dimana profit akan meningkat dan merencanakan strategi meminimalisir kerugian yang akan terjadi. Dapat dilihat pada Trend Analysis.