











1/ Số lượng đơn hàng được đặt ở CN nhỏ hơn thứ 3 và thứ 5 nhưng doanh số thu được lại lớn hơn. Các mặt hàng Home and lifeStyle, Sport and travel, Electronic accessories được tiêu thụ khá mạnh vào cuối tuần. (Chi tiết refer page 4).

2/ Số lượng đơn hàng và doanh thu trong tháng 2 giảm so với 2 tháng trước nguyên nhân:

- + Tháng 2 có 28 ngày so với 2 tháng còn lại là 31 ngày.
- + Sức mua trong tháng 2 giảm mạnh ở các sản phẩm: Home and lifeStyle, Sport and travel... (Chi tiết refer page 3).

3/ Doanh số và số đơn hàng trong tháng 3 đã tăng trở lại.

Các mặt hàng: Home and lifeStyle, Sport and travel,... có sức mua tăng mạnh điều này có thể đến từ việc chủ cửa hàng đã áp dụng các chính sách ưu đãi cho khách hàng. (Chi tiết refer page 3).

4/ Doanh số tháng 3 thu được từ hội viên lớn hơn khách vãn lai mặc dù số đơn hàng từ hội viên nhỏ hơn. Các mặt hàng Health and beauty, Fashion and accesories được tiêu thu mạnh với số lượng lớn.

Chủ cửa hàng tiếp tục áp dụng chính sách ưu đãi đặc biệt là các mặt hàng Headlth and Beauty (chỉ chiếm 15.23% doanh số) và nên chú trọng đối tượng khách hàng là khách vãn lai (Normal) để tăng doanh thu.



