



UK Online Sales Analysis



26K

Total Order

10.64M

GMV

5172

Cancelled Orders

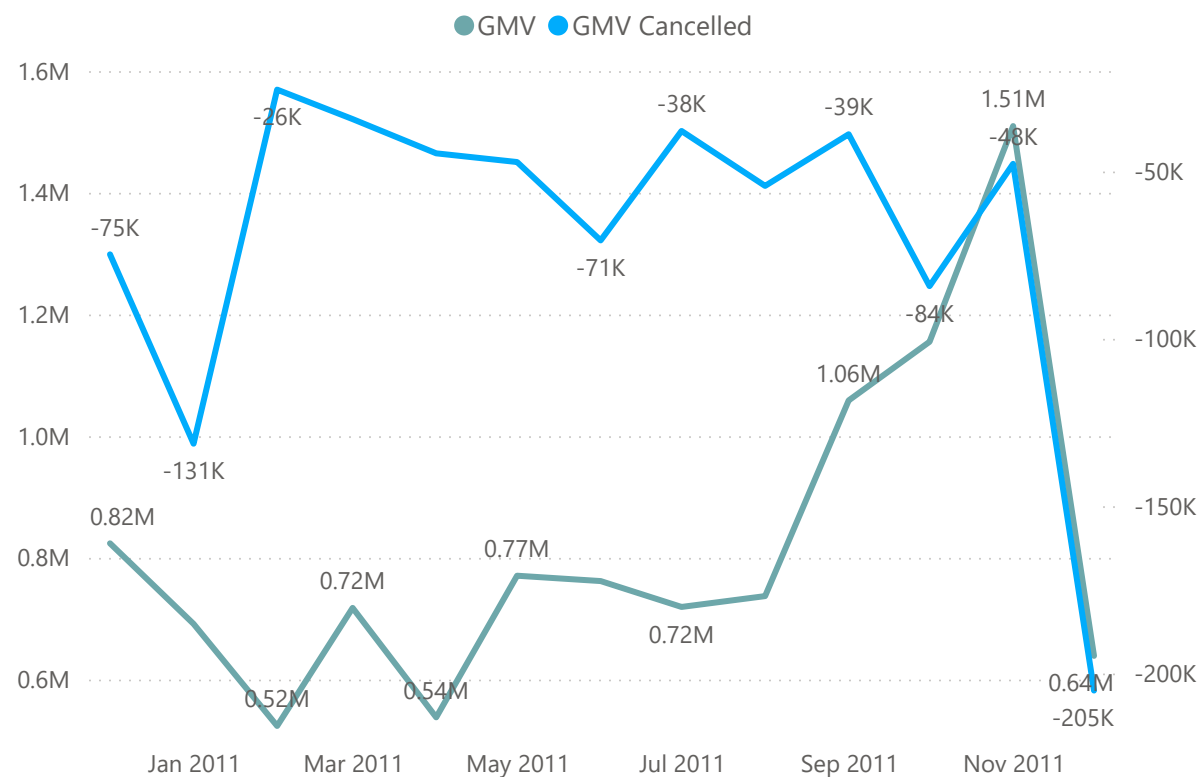
19.97%

Cancelled Rate

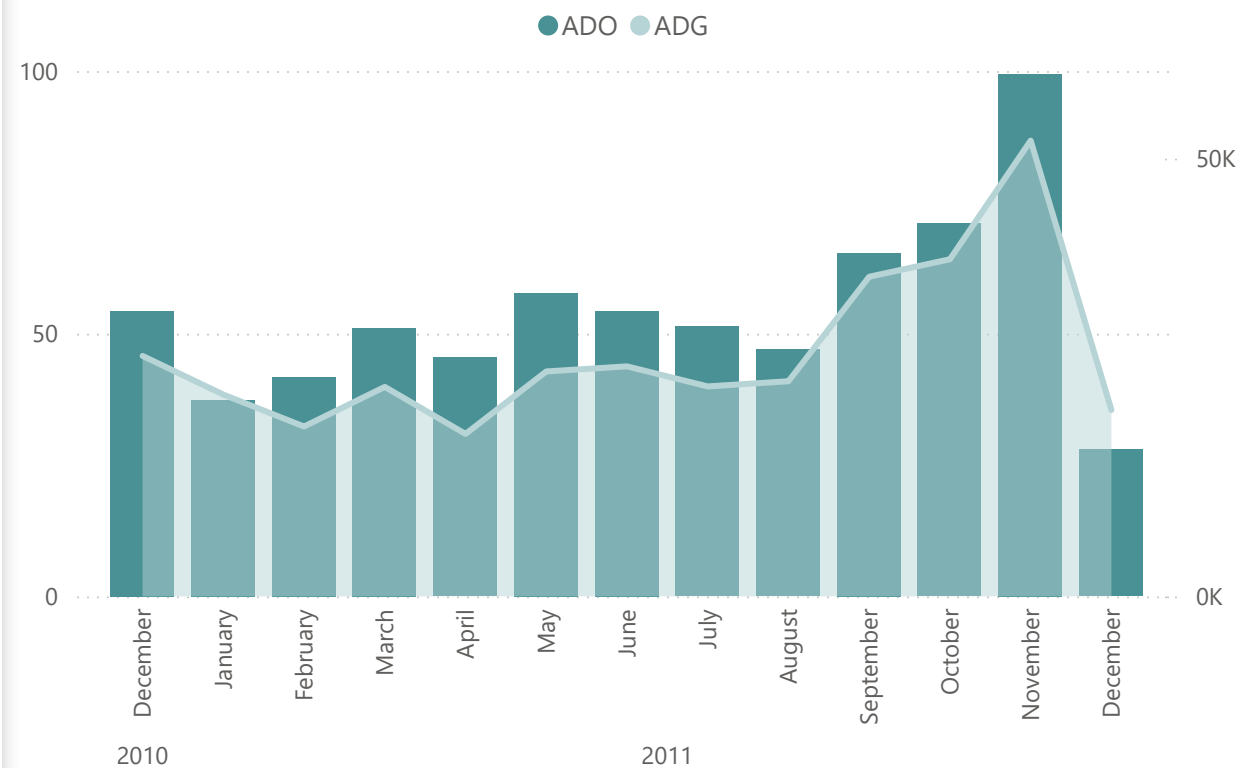
6M

Items Sold

GMV and GMV Cancelled by Year and Month



ADO and ADG by Year and Month





UK Online Sales Analysis



26K

Total Order

10.64M

GMV

5172

Cancelled Orders

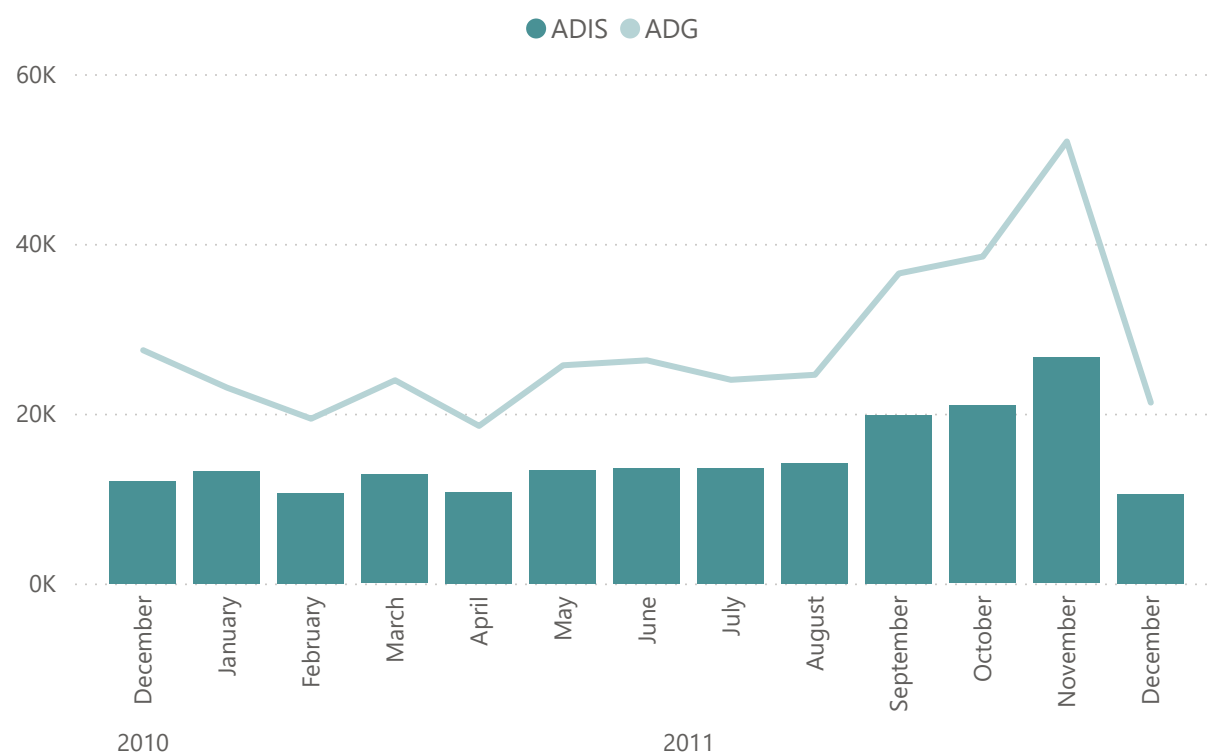
19.97%

Cancelled Rate

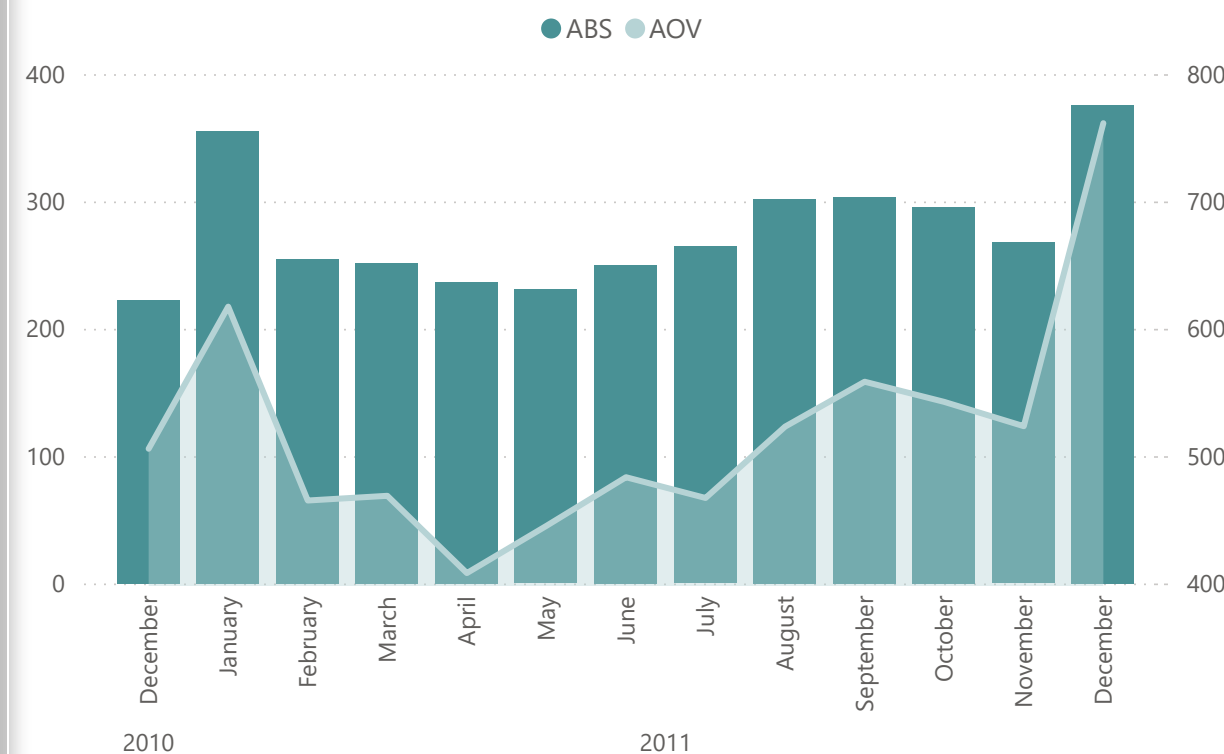
6M

Items Sold

ADIS and ADG by Year and Month



ABS and AOV by Year and Month





UK Online Sales Analysis



26K

Total Order

10.64M

GMV

5172

Cancelled Orders

19.97%

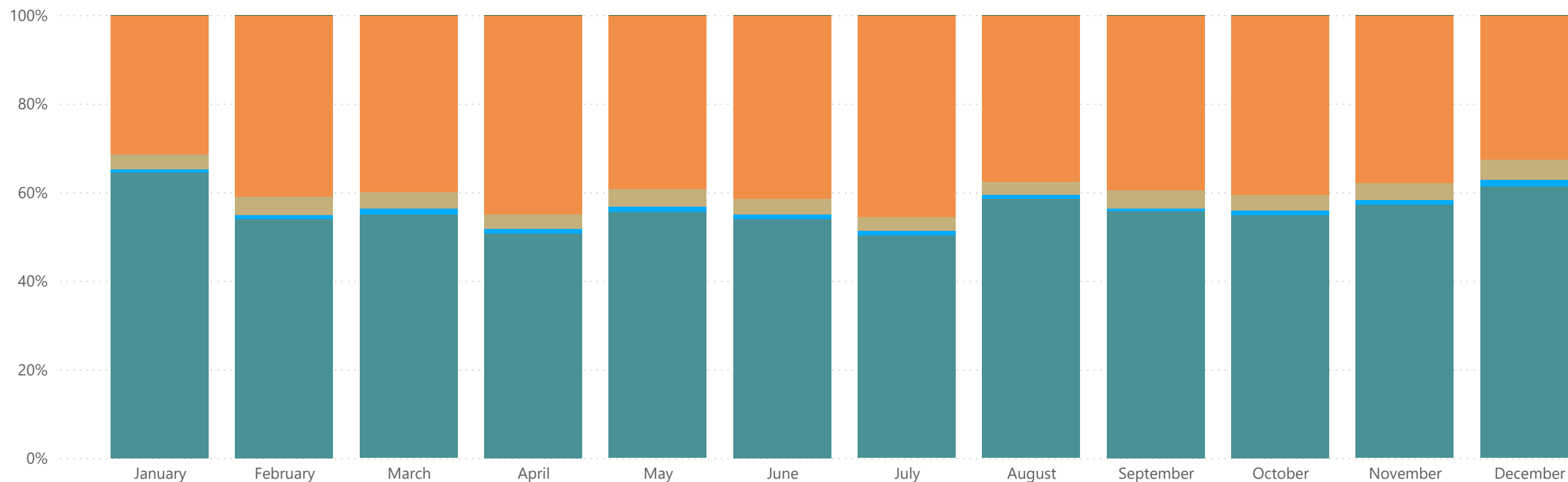
Cancelled Rate

6M

Items Sold

Items Sold by Month and Price Range

Price Range ● \$1 - \$5 ● \$10 - \$100 ● \$5 - \$10 ● Less than \$1 ● More than \$100





UK Online Sales Analysis



26K

Total Order

10.64M

GMV

5172

Cancelled Orders

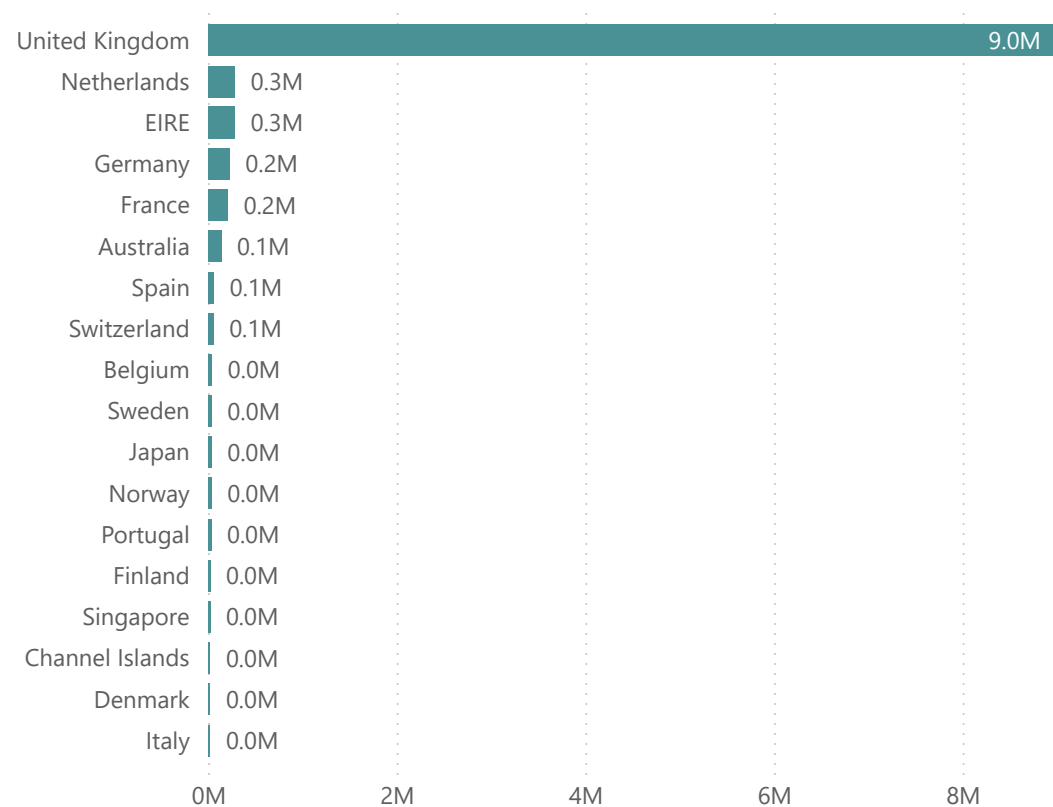
19.97%

Cancelled Rate

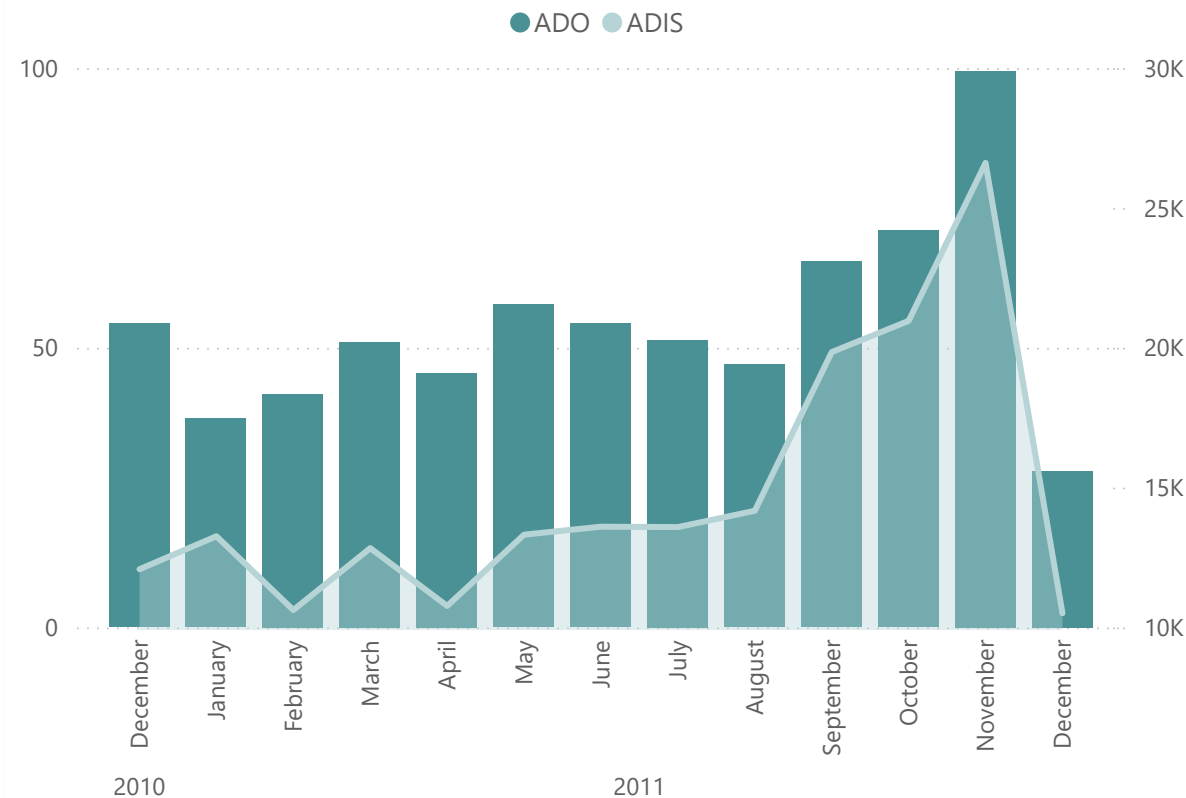
6M

Items Sold

GMV by Country



ADO and ADIS by Year and Month



Insight

- Một vài insight được rút ra từ những biểu đồ:

1. GMV tăng mạnh vào những tháng cuối năm (9, 10, 11), điều này có thể là vì lúc này là thời điểm cuối năm (Back-to-School, Black Friday,, Giáng Sinh...) và cũng mua đồ tích trữ cho mua đông sắp tới (Ở Anh Quốc và các nước Châu Âu thì mùa đông rất lạnh) nên sức mua hàng tăng. (Dựa theo 2 biểu đồ ở page 1).
2. Có 1 điểm thú vị ở biểu đồ **ABS and AOV by Year and Month** tại page 2, ABS và AOV đều giảm ở tháng 9, 10 và 11 điều này có thể hiểu mặc dù đơn hàng nhiều nhưng số lượng sản phẩm mua vào lại không nhiều và giá mỗi sản phẩm cũng không cao điều này mình chứng qua biểu đồ **Items Sold by Month and Price Range** ở page 3 khi mà đa phần sản phẩm được mua có giá ít hơn 1\$ và từ 1\$ đến 5\$, rất ít sản phẩm có giá trị cao.
3. Anh là quốc gia có GMV cao nhất với khoảng 9M\$. Sau đó là các nước Phần Lan, Đức, Pháp với GMV không cao chỉ khoảng 300000\$.

=> Solution:

- Dựa vào biểu đồ **Items Sold by Month and Price Range** ở page 3, có thể thấy những mặc hàng có giá dưới 1 đô và từ 1 đến 5 đô được mua mạnh nhất trái ngược với những sản phẩm có giá trị lớn hơn. Công ty nên tạo ra những chương trình với những combo khuyến mại để thu hút khách hàng.
- Dựa vào biểu đồ cũng cho ta thấy có gần 20% đơn đặt hàng bị hủy, điều này phản ánh cung không đủ cầu. Đặc biệt là vào tháng 1 khi mà có đến 131000\$ bị thất thoát do cung không đủ cầu. Công ty nên nhập nhiều hơn những mặc hàng được mua nhiều nhất nhằm giảm thiểu tình trạng này.