LESSON 8 : Phân tích hiệu quả bán hàng

**- Deadline : *Giảng viên / mentor set deadline và điền vào mục này trước khi gửi cho học viên***

**- Phương thức nộp bài : *Nêu rõ học viên sẽ gửi bài tập trực tiếp cho mentors hay gửi vào 1 folder đã được tạo sẵn. Nếu là folder tạo sẵn, vui lòng đính kèm link nộp bài vào đây !***

# Mục đích

*Bài tập này sẽ giúp các bạn củng cố kiến thức đã học, sau khi hoàn thiện các bài tập, các bạn có có thể đạt được :*

**Kỹ năng :**

* Xây dựng bài phân tích chuyên sâu về một vấn đề trong doanh nghiệp.
* Trực quan hóa dữ liệu

# Bài tập

Một công ty kinh doanh về các thiết bị y tế và chăm sóc sức khỏe cần thực hiện việc xây dựng báo cáo phân tích về hiệu quả bán hàng của họ.

Team DA/BI được giao nhiệm vụ xây dựng 1 dashboard theo dõi được hiệu quả bán hàng. Sales Manager yêu cầu trên dashboard cần làm rõ được các thông tin sau:

1. Cần theo dõi được số đơn hàng đã bán (Sales Orders - SOs)
2. Cần theo dõi được doanh thu (Revenue)
3. Cần theo dõi được số công nợ tại các đơn vị đặt hàng (công nợ trong các năm trước được ghi nhận thông qua cột Loại tạm ứng với giá trị DSYYYY với YYYY là năm ghi nhận nợ từ đối tác)
4. Đâu là các key customers với revenue và SOs lớn?
5. Đâu là salesperson có khả năng bán hàng tốt nhất của toàn công ty và top 3 sales person của mỗi khu vực
6. Cần có bộ lọc view theo mốc thời gian để thay đổi chế độ xem theo nhu cầu gồm: xem theo ngày, tháng, quý, nửa năm ( 6 tháng ) và năm
7. Sau khi xây dựng được dashboard, team BI cần xây dựng thêm 1 analysis letter để phân tích các insights và đưa ra đề xuất dành cho BOM để có các phương án thúc đẩy hiệu quả bán hàng.