

## **Bài phân tích tình hình kinh doanh công ty dụng cụ thể thao.**

### **I. Giới thiệu tổng quan**

Thông tin về công ty, lĩnh vực sản xuất hay địa điểm, xuất xứ không được mô tả cụ thể. Dựa vào bộ dữ liệu Kiem\_tra.xlsx, khi phân tích danh mục sản phẩm, chúng ta dễ dàng nhận thấy được công ty này chuyên kinh doanh, sản xuất các loại xe đạp và phụ kiện đi kèm. Với các khách hàng đa phần tập trung ở khắp nơi thuộc các vùng tại Hoa Kỳ, chúng ta có thể giả sử công ty hoạt động tại Hoa Kỳ kinh doanh và sản xuất các dòng sản phẩm trong nước và quốc tế.

Tóm lại, bộ dữ liệu Kiem\_tra.xlsx mô tả một đại lý cửa hàng chuyên kinh doanh các loại xe đạp và phụ kiện thể thao đi kèm, hoạt động tại nước Mỹ, kinh doanh và sản xuất trong nước và ra ngoài quốc tế. Thời gian mà bộ dữ liệu ghi nhận công ty hoạt động từ giữa năm 2016 đến hết năm 2019

### **II. Tổng quan về các phép tính có trong báo cáo**

**AVG Price Diff:** Có thể đo lường sự chênh lệch giá trung bình, hữu ích để theo dõi biến động giá qua thời gian hoặc giữa các nhóm sản phẩm khác nhau.

**CountProduct:** Đếm số lượng sản phẩm, có thể giúp hiểu về sự đa dạng của danh mục sản phẩm.

**Diff Goods Sold:** Chênh lệch về số lượng xe bán được, hữu ích để so sánh doanh số giữa các kỳ.

**Last Year Sales:** Doanh số năm trước, cần thiết cho việc so sánh và phân tích tăng trưởng YoY (Year over Year).

**MTD AVG Price / MTD Goods Sold / MTD Sales:** MTD là viết tắt của 'Month-To-Date', các chỉ số này theo dõi giá trung bình, số xe bán được, và doanh số trong tháng hiện tại.

**MTD Total Sales vs PY:** So sánh tổng doanh số tháng này với cùng kỳ năm trước.

**PYTD AVG Price / PYTD Goods Sold / PYTD Total Sales:** PYTD là 'Prior Year-To-Date', đo lường các chỉ số từ đầu năm đến ngày hiện tại của năm trước.

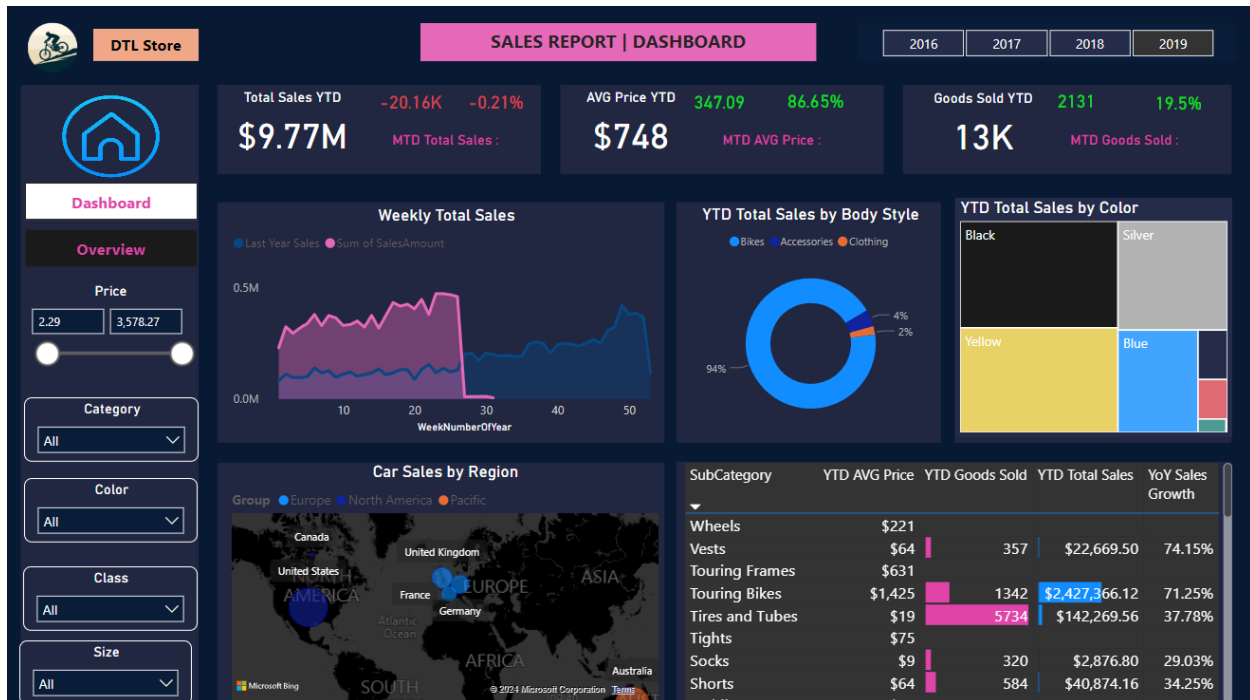
**Sales Diff:** Chênh lệch doanh số, có thể giúp phát hiện xu hướng tăng hoặc giảm doanh số.

**YoY AVG Price Growth / YoY Goods Sold Growth / YoY Sales Growth:** Phân tích tăng trưởng từ năm này qua năm khác theo giá trung bình, số xe bán được, và doanh số.

**YTD AVG Price / YTD Goods Sold / YTD Total Sales:** YTD là 'Year-To-Date', các chỉ số này cung cấp thông tin từ đầu năm đến ngày hiện tại.

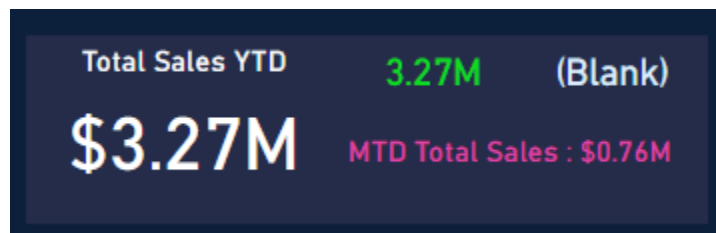
### III. Phân tích các trực quan

#### a. Tổng quan về Dashboard



Hình 1: Màn hình Dashboard mô tả báo cáo doanh thu của cửa hàng qua các năm

Dashboard được chia thành nhiều bộ lọc giúp người đọc có thể đưa ra cái nhìn tổng quát hơn về tình hình kinh doanh của công ty. Chúng ta có thể dễ dàng khám phá được những mặt hàng, xu hướng, những tông màu hoặc mức giá mà người tiêu dùng hướng đến sản phẩm từ đó thấy được tình hình kinh doanh của công ty qua các năm để đưa ra những chiến lược trong năm tiếp theo.



Hình 2: Mô tả bố cục và giới thiệu các chỉ số trong báo cáo

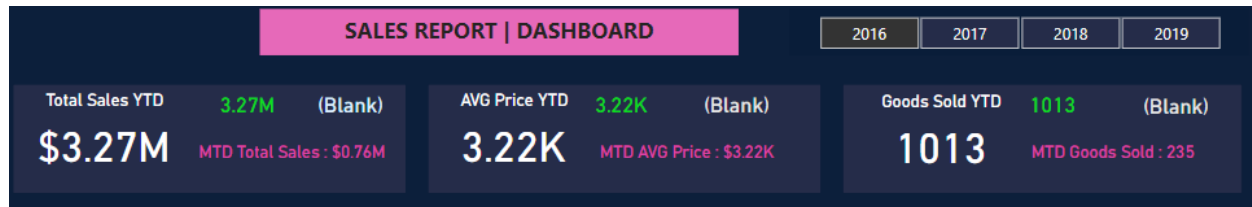
Khi đến với những số liệu được đưa trên hình vẽ, đầu tiên Total Sales YTD chính là doanh thu trong năm đó của đại lý, giá trị màu xanh ngay góc bên phải kế tiếp chính là chênh lệch doanh thu ( độ biến thiên của doanh thu) so với năm trước đó, vì đây là năm

đầu tiên nên chênh lệch doanh thu bằng doanh thu trong năm của công ty. Kể đến giá trị màu trắng kế tiếp chính là phần trăm tăng trưởng của công ty. Giá trị màu hồng kế chót chính là tổng doanh thu của tháng cuối cùng trong năm đó.

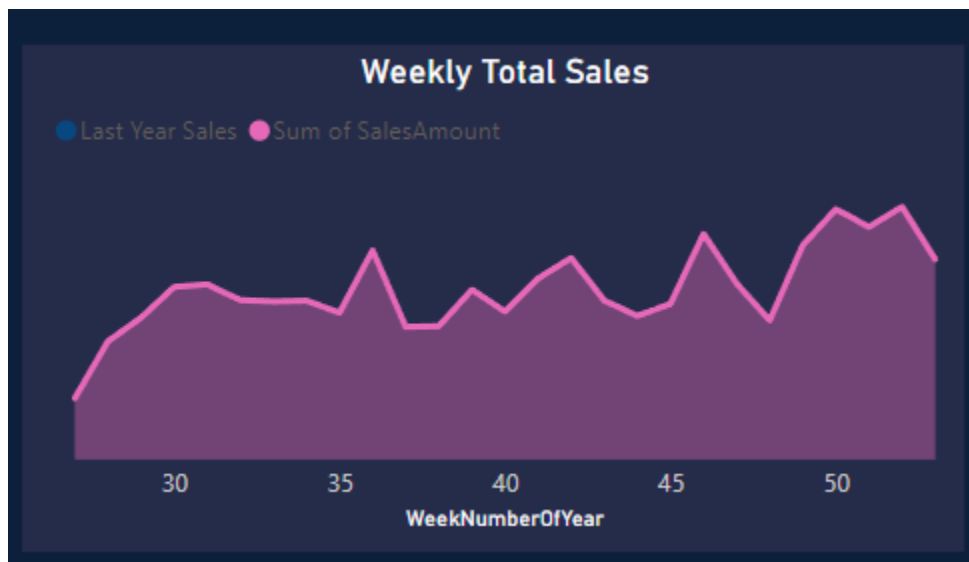
Đây là số liệu về doanh thu của công ty, số liệu của giá trung bình sản phẩm và số lượng hàng hóa bán được cũng được bố trí tương tự như trình bày ở trên.

## b. Tình hình kinh doanh của cửa hàng qua các năm

### i. Năm 2016

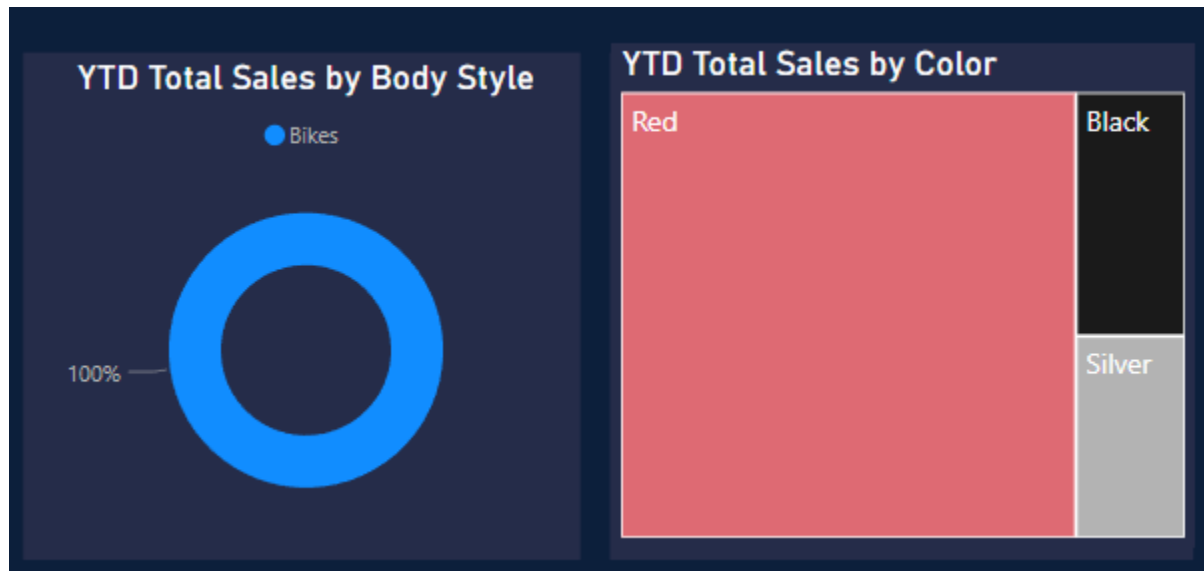


Có thể dễ dàng nhận thấy, năm 2016 công ty mới đi vào hoạt động, đó chính là lí do vì sao phần trăm tăng trưởng đều là giá trị bị bỏ trống. Trong năm đầu tiên, công ty đạt được mức doanh thu 3.27 triệu đô, trong đó tháng cuối cùng đạt mốc 760 ngàn đô. Các mặt hàng doanh nghiệp kinh doanh có giá trung bình tập trung vào 748 đô, giá trị trung bình các mặt hàng bán vào cuối năm đạt gần 3 ngàn đô, cho thấy được độ bán chạy của các mặt hàng do công ty kinh doanh. Nhìn vào số lượng hàng hóa bán được, trong năm 2016 có tới hơn 1 ngàn sản phẩm được tiêu thụ, trong đó tháng cuối đã bán được hơn 200 sản phẩm.



Khi chúng ta phân tích đến biểu đồ doanh thu, tình hình doanh thu có thể được nhận thấy rõ khi chúng ta chia biểu đồ theo tuần. Như vậy có thể thấy, doanh nghiệp bắt đầu đi vào hoạt động khoảng nửa sau năm 2016, khi đó mức điểm xuất phát doanh thu của cửa hàng

đạt tầm gần 50 ngàn đô cho tuần đầu tiên, và nhìn chung doanh thu của cửa hàng tăng đều, có sự biến động nhẹ ở các tuần từ 35 đến gần tuần thứ 50.



Trong nửa năm 2016, mặt hàng công ty kinh doanh chủ yếu chính là những chiếc xe đạp, với 3 màu sắc chủ đạo được bán chạy nhất trong năm đó chính là màu đỏ đạt mốc hơn 2.6 triệu đô, màu đen gần 350 ngàn đô và tiếp đến là màu bạc. Đây là những màu không bao giờ lỗi thời, nhất là ở các dòng xe đạp thể thao, xe đạp địa hình càng làm tăng vẻ đẹp của những chiếc xe.



Có thể thấy, khách hàng tiêu thụ đến từ 3 khu vực chính: Bắc Mỹ, Châu Âu và Châu Á. Chúng ta có thể thấy rõ phần lớn, sản phẩm được tiêu thụ nhiều nhất ở nước Mỹ, tập trung ở nhiều khu vực từ trung tâm đến các vùng lân cận, nên có thể dễ dàng nhận ra

được cửa hàng có địa điểm tại một vùng nào đó thuộc nước Mỹ. Kể đến chính là các khu vực quốc tế như Canada, Pháp, Đức, Anh,... cũng có mức tiêu thụ cao không kém.

Như vậy có thể thấy cửa hàng không chỉ hoạt động tốt trong nước mà còn đạt được hiệu quả tốt ở thị trường quốc tế.

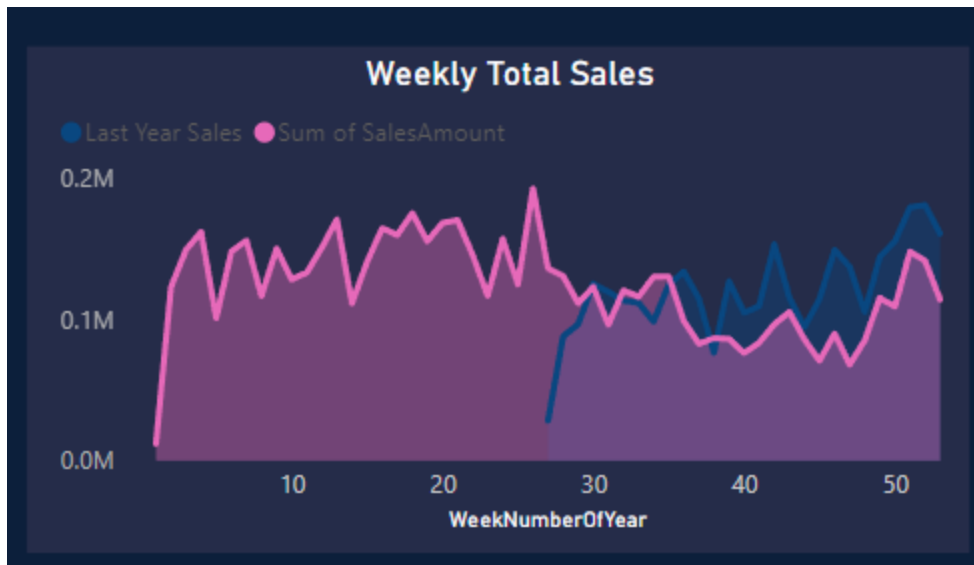
SubCategory	YTD AVG Price	YTD Goods Sold	YTD Total Sales	YoY Sales Growth
Mountain Bikes	3,387.13	173	\$585,973.27	
Road Bikes	3,190.95	840	\$2,680,400.39	

Chúng ta có thể thấy, hai mặt hàng được bán chủ yếu chính là xe đạp đường dài và xe đạp leo núi, khi xe đạp đường dài chiếm đa số và chiếm hơn 80% doanh số bán hàng của công ty. Có thể thấy được xu hướng ở những chiếc xe đường dài nhận được nhiều sự chú ý của khách hàng. Những mẫu xe thuộc hai dòng này có nhiều mức giá khác nhau, nhưng giá trung bình rơi vào khoảng 3 ngàn đô.

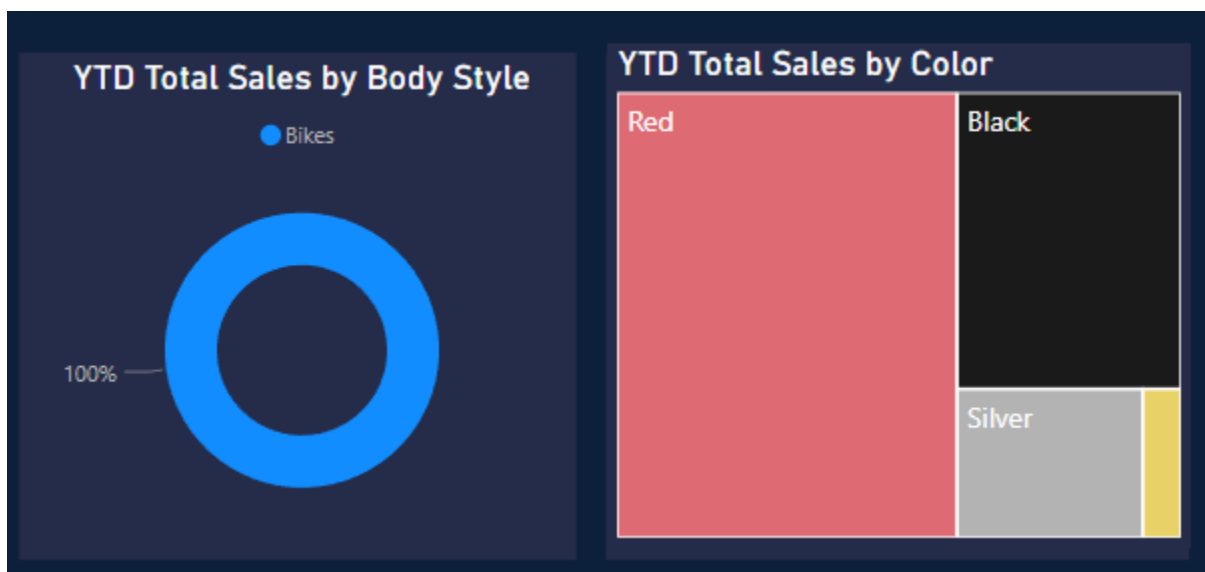
## ii. Năm 2017

SALES REPORT   DASHBOARD				2016		2017		2018		2019	
Total Sales YTD		3.26M	99.93%	AVG Price YTD		-785.03	-24.35%	Goods Sold YTD		1664	164.3%
\$6.53M		MTD Total Sales : \$0.58M		2.44K		MTD AVG Price : \$1.75K		2677		MTD Goods Sold : 330	

Đến năm 2017 doanh số của công ty đạt hơn 6.5 triệu đô, tăng hơn 3,2 triệu đô so với năm ngoái. Nhưng giá trị trung bình của các đơn hàng giảm khoảng 2.48 ngàn đô, gần 80% so với năm ngoái, cho thấy được cửa hàng có lẽ đã có thêm nguồn doanh thu ở những mặt hàng khác có giá trị thấp hơn nên kéo giá sản phẩm trung bình xuống. Nhưng trong năm 2017 gần 3 ngàn sản phẩm được tiêu thụ, tăng 164.3% số lượng sản phẩm tiêu thụ so với năm ngoái, tiêu thụ được gần 330 sản phẩm ở tháng cuối năm



Chúng ta có thể thấy rõ trong nửa năm đầu tiên có sự tăng mạnh về doanh số, khi nhìn chung, tình hình doanh thu của công ty tăng những có sự biến động nhẹ, có tuần còn chậm mức gần 200 ngàn đô. Nửa năm sau 2017 thì lại có mức doanh thu không cao bằng cùng kỳ năm ngoái nhưng độ biến thiên không chênh lệch ở mức lo ngại.



Xe đạp vẫn là mặt hàng được công ty kinh doanh chủ đạo. 3 màu sắc chủ đạo như đỏ đen và bạc vẫn giữ vị trí hàng đầu như năm 2016, nhưng lần này có sự xuất hiện của màu vàng. Như vậy điểm mới trong năm 2017 là bắt đầu xuất hiện mẫu xe đạp mới mang màu sắc chủ đạo là màu vàng rực rỡ, bắt đầu được nhận sự quan tâm từ phía khách hàng.



Nhìn chung tình hình khách hàng vẫn đến từ các khu vực như năm 2016, nhưng chúng ta có thể thấy sức mua của các quốc gia đến từ Châu Âu có xu hướng giảm, không được mạnh mẽ như Châu Á hoặc Bắc Mỹ

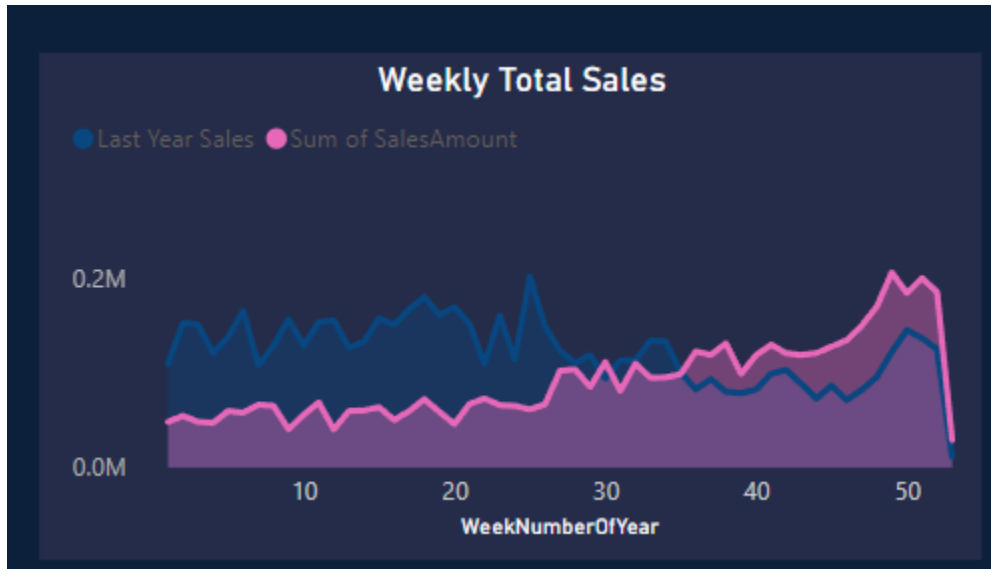
SubCategory	YTD AVG Price	YTD Goods Sold	YTD Total Sales	YoY Sales Growth
Mountain Bikes	2,540.58	615	\$1,562,456.76	166.64%
Road Bikes	2,409.26	2062	\$4,967,886.77	85.34%

Chúng ta có thể thấy rõ, giá trung bình của cả hai dòng xe đều giảm so với năm ngoái, thể hiện rõ các mẫu xe ở mức giá tiết kiệm đang được người tiêu dùng ưa chuộng hơn, nên đã đẩy giá trung bình ở cả hai dòng xe này xuống. Có thể thấy tệp khách hàng ngày càng được mở rộng cho khách hàng tầm trung hơn.

Năm 2018

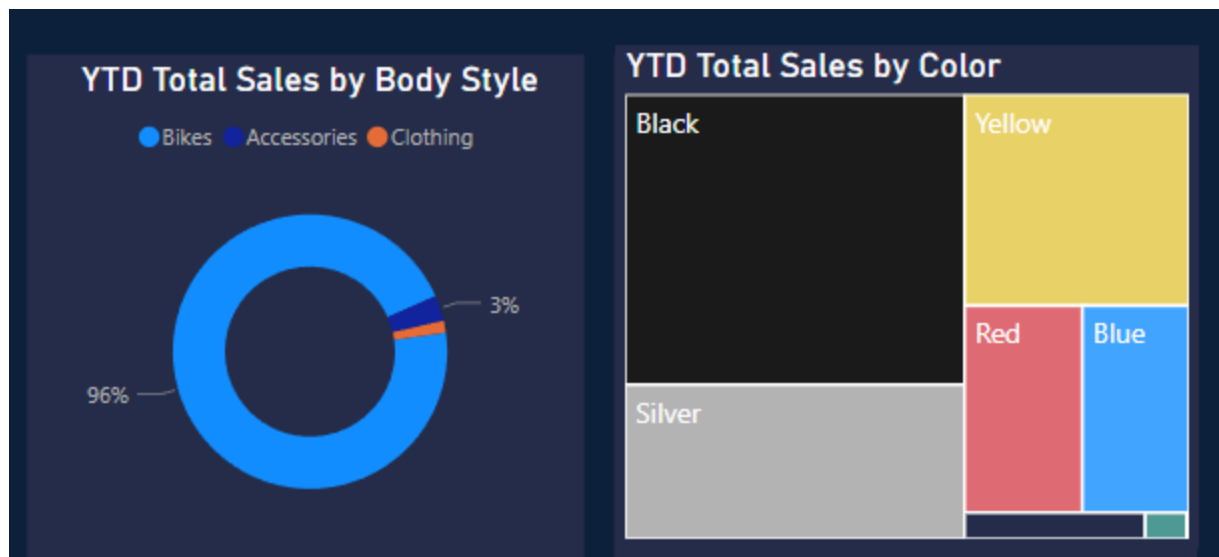
SALES REPORT   DASHBOARD				2016		2017		2018		2019	
Total Sales YTD		3.26M	49.93%	AVG Price YTD		-2.04K	-83.58%	Goods Sold YTD		8242	307.9%
\$9.79M		MTD Total Sales : \$1.73M		400.57		MTD AVG Price : \$0.33K		11K		MTD Goods Sold : 2096	

Năm 2018, doanh thu đã đạt mốc gần 9.8 triệu đô, tăng gần 50% so với năm ngoái với hơn 11 ngàn đơn hàng được bán ra. Điểm đặc biệt đó chính là giá trị trung bình các đơn hàng năm nay giảm gần 2 ngàn đô, giảm gần 85% so với năm ngoái, cho thấy được cửa hàng bắt đầu kinh doanh các mặt hàng mới với giá trị túi tiền, có thể là những mẫu xe đạp bình dân hoặc các đồ phụ kiện thể thao nên mới có thể đẩy mức giá trung bình xuống thấp như vậy.



Có thể thấy rõ, mặc dù chỉ số doanh thu không được ấn tượng như năm ngoái, nhưng mà tình hình doanh thu có sự tăng đều, ít biến động, và thời điểm cuối năm doanh thu đạt mốc tương đối cao. Có thể thấy do nhu cầu hoặc các chính sách của công ty tại thời điểm này, thường khách hàng sẽ tiêu thụ các dòng phụ kiện, xe đạp vào thời điểm cuối năm, dịp lễ.





Đúng như dự đoán ban đầu, cửa hàng đã kinh doanh thêm hai mặt hàng mới chính là quần áo và các bộ phụ kiện cho xe đi kèm, tuy doanh số chỉ chiếm dưới 5% nhưng chúng ta có thể thấy rõ được hai mặt hàng này được tiêu thụ mạnh như thế nào. Năm 2018, có sự đa dạng về các loại màu sắc, màu sắc bây giờ có đủ các gam màu từ màu nóng đến màu lạnh.



Tập khách hàng vẫn là các quốc gia quen thuộc như mọi năm, nhưng năm nay các quốc gia Châu Âu đạt doanh số khá cao, thị trường quốc tế năm nay sôi động và vô cùng tiềm năng.

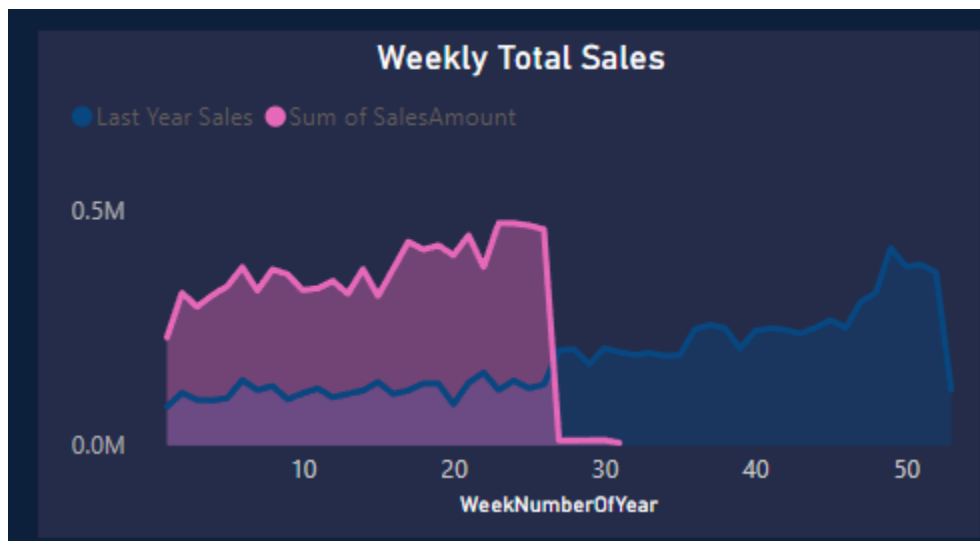
SubCategory	YTD AVG Price	YTD Goods Sold	YTD Total Sales	YoY Sales Growth
Bike Racks	120.00	137	\$16,440.00	
Bike Stands	159.00	119	\$18,921.00	
Bottles and Cages	7.11	1955	\$23,280.27	
Caps	8.99	885	\$7,956.15	
Cleaners	7.95	383	\$3,044.85	
Fenders	21.98	883	\$19,408.34	
Gloves	24.49	581	\$14,228.69	
Helmets	34.99	2646	\$92,583.54	

Chúng ta có thể thấy rõ, năm nay có sự xuất hiện của nhiều mặt hàng mới, với các mức giá đa dạng từ vài đô đến hàng ngàn đô, các thiết bị phụ kiện thể thao năm nay có sự tiêu thụ mạnh, thu được khoảng doanh thu tương đối ấn tượng

### iii. Năm 2019

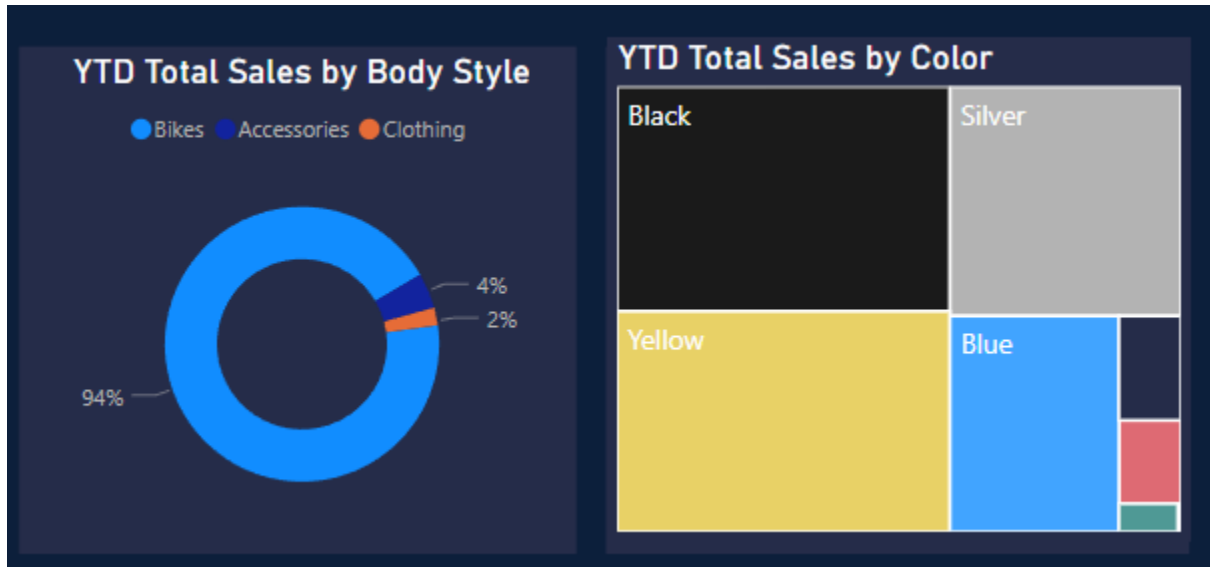
Total Sales YTD	-20.16K	-0.21%	AVG Price YTD	-97.73	-24.40%	Goods Sold YTD	2131	19.5%
<b>\$9.77M</b>	MTD Total Sales :		<b>302.83</b>	MTD AVG Price :		<b>13K</b>	MTD Goods Sold :	

Các chỉ số năm 2019 không có sự ấn tượng so với năm 2018, doanh thu trong năm này giảm khoảng 0.21% so với năm ngoái, lần này mức giá trung bình của các đơn hàng giảm khoảng 24.4% với hơn 13 ngàn đơn hàng được bán ra. Dù số đơn hàng có sự gia tăng nhưng doanh thu của doanh nghiệp lại không có sự tăng mạnh như dự đoán.



Chúng ta có thể thấy rõ, bộ dữ liệu chỉ cung cấp đến giữa năm 2019, đó là lí do tại sao số đơn hàng tăng nhưng doanh thu lại giảm. Nhưng nhìn vào doanh thu nửa năm đầu 2019,

chúng ta có thể thấy rõ doanh thu đạt mốc rất ấn tượng, tăng đôi so với cùng kì năm ngoái, độ biến động tương đối thấp. Có thể thấy chỉ với nửa năm 2019 đã đạt được tổng doanh thu bằng năm 2018, cho thấy được năm 2019 có sự phát triển về kinh tế khá tốt



Các mặt hàng phụ kiện càng có sự đóng góp rõ rệt vào mức doanh thu, xe đạp vẫn là mặt hàng mang lại doanh thu chủ chốt cho cửa hàng. Nhưng lần này, màu đỏ không còn giữ vị trí độc tôn là những màu được ưa chuộng năm 2019 nữa mà thứ hạng giữa các màu đã có sự thay đổi. Chúng ta có thể thấy rõ màu đen dù qua năm tháng vẫn giữ được vị thế cho mình vì màu đen cá tính, hơn hết khó bản bởi thời tiết lại không bị lỗi mốt bao giờ



Thị trường quốc tế lẫn thị trường trong nước đều sôi động nhộn nhịp khi doanh thu tăng đều ở mỗi quốc gia qua các năm. Có thể thấy tình hình kinh doanh của công ty vô cùng tốt

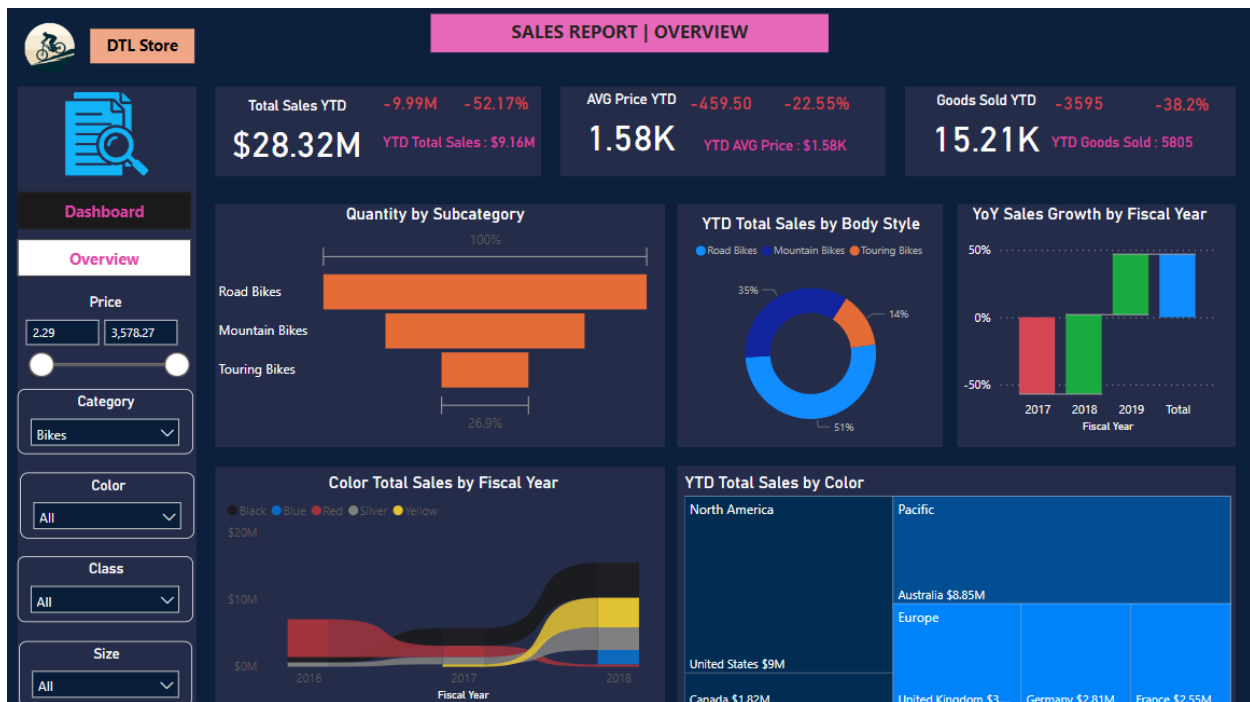
SubCategory	YTD AVG Price	YTD Goods Sold	YTD Total Sales	YoY Sales Growth
Bike Racks	120.00	191	\$22,920.00	39.42%
Bike Stands	159.00	130	\$20,670.00	9.24%
Bottles and Cages	7.12	2813	\$33,517.92	43.98%
Caps	8.99	1305	\$11,731.95	47.46%
Cleaners	7.95	525	\$4,173.75	37.08%
Fenders	21.98	1238	\$27,211.24	40.20%
Gloves	24.49	849	\$20,792.01	46.13%
Helmets	34.99	3794	\$132,752.06	43.39%

Các mặt hàng có được sự tăng trưởng khá ấn tượng, đem lại mức doanh thu cao, đóng góp vào khoản doanh thu khổng lồ cho công ty

#### iv. Kết luận

Trải qua các giai đoạn, chúng ta có thể thấy rõ sự phát triển về tình hình kinh doanh của cửa hàng. Ban đầu cửa hàng tập trung vào kinh doanh vào những chiếc xe đạp với màu sắc chủ đạo là đen đỏ và màu bạc. Nhưng qua các năm, các mặt hàng do cửa hàng kinh doanh ngày càng có sự đa dạng và hướng đến nhiều nhóm khách hàng. Các nhóm khách hàng từ dòng cao cấp đến các dòng bình dân. Ban đầu thị trường trong nước có sự phát triển mạnh. Từ từ thị trường quốc tế cũng trở nên nhộn nhịp và năm 2019 cả thị trường trong nước và quốc tế đều có sự nhộn nhịp tương đối mạnh

#### c. Overview



Chúng ta có thể thấy tổng doanh thu sau 4 năm về những dòng xe đạp đạt khoảng 28.32 triệu đô, trong đó doanh thu năm cuối đạt 9.16 triệu đô và giảm 52.17% doanh thu về xe đạp so với cùng kì năm ngoái, giá trị trung bình được ổn định ở mức 1.58 ngàn đô và tổng cộng tiêu thụ được hơn 15 ngàn chiếc xe

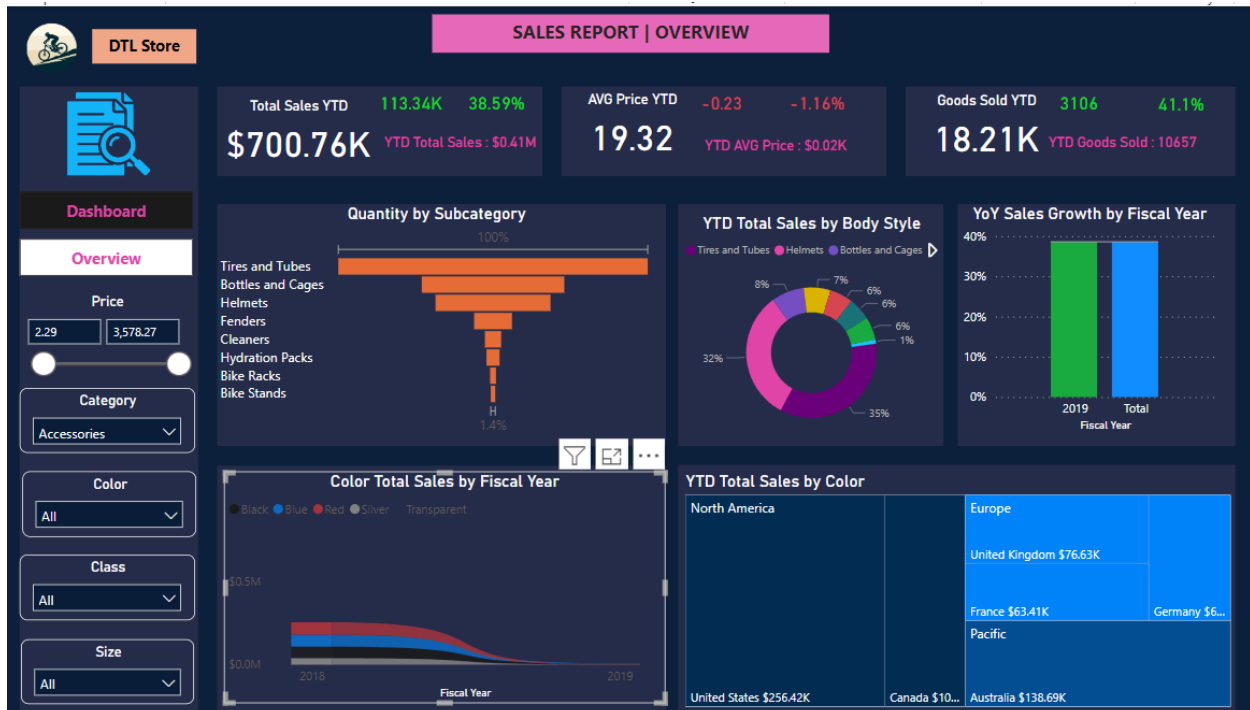
Trong đó 3 dòng xe được yêu thích nhất trong những năm qua đó chính là dòng xe leo núi, dòng xe đường dài, và dòng xe đi tour.

Khi chúng ta xét biểu đồ tăng trưởng, chúng ta nên xét theo năm tài chính – năm mà cửa hàng tiến hành thực hiện theo kế toán, thì có thể thấy năm 2017 có sự giảm sâu về các dòng xe đạp, nhưng có sự phục hồi và tăng mạnh ở những năm tiếp theo. Khi xét đến biểu đồ tăng trưởng, em ưu tiên xét theo năm tài chính vì nó sẽ cho chúng ta cái nhìn rõ nét và khách quan hơn.

Về màu sắc, đúng như chúng ta nhận định ở dashboard ở những phần trước, trong năm đầu chúng kiến vị thế độc tôn của ba màu đỏ, đen, bạc ở các dòng xe đạp, nhưng từ năm 2018, 2019 đã có thêm màu vàng và màu xanh để tăng tính thời trang cho sản phẩm

Về thị trường, chỉ riêng nước Mỹ, cửa hàng thu được hơn 9 triệu đô, tiếp đến là thị trường Úc cũng thu được con số cạnh tranh 8.85 triệu đô, điều đó cho thấy xứ sở chuột túi cũng dành nhiều sự quan tâm cho các mặt hàng ở cửa hàng. Các quốc gia còn lại đạt mốc doanh thu khoảng 9 triệu đô.

Từ đó chúng ta có thể thấy, thị trường quốc tế đã đem lại lợi nhuận cho cửa hàng lớn hơn thị trường trong nước. Sản phẩm được các nước trên quốc tế ưa chuộng mạnh



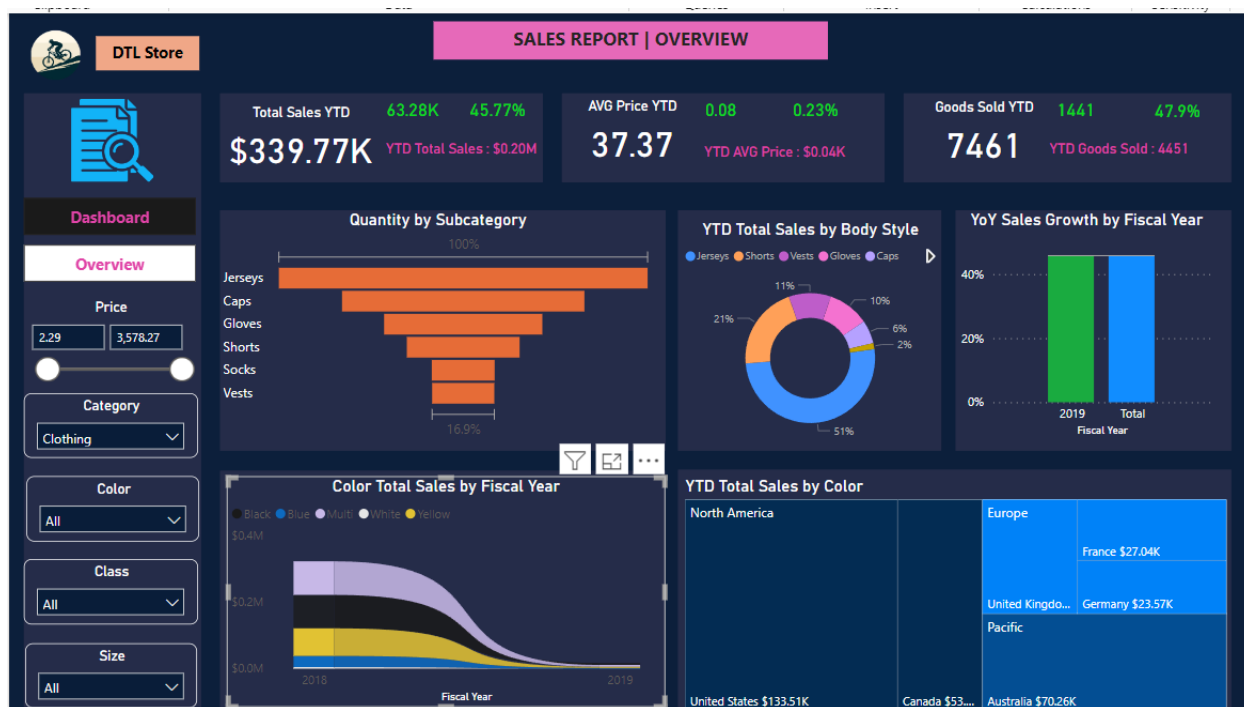
Mặt hàng phụ kiện mới xuất hiện 2 năm nhưng đạt doanh thu lên gần 700 ngàn đô, so với năm trước đó thì tăng khoảng 38.59%. Giá trị trung bình khoảng 19.32 đô với hơn 18 ngàn sản phẩm được bán ra.

Nhìn chung các mặt hàng phụ kiện như lốp xe, và các ống được tiêu thụ nhiều nhất, các phụ kiện đi kèm như thùng nước, ... hỗ trợ cho quá trình vận động cũng được tiếp nối theo sau. Chúng ta có thể thấy rõ qua biểu đồ bánh Donut, phần lớn doanh thu tập trung ở mặt hàng mũ bảo hiểm và lốp xe chiếm hơn 60%, các phụ kiện còn lại đem doanh thu tương đối lớn ở đa dạng mặt hàng khác.

Khi chúng ta xét đến biểu đồ tăng trưởng, có thể thấy doanh thu tăng trưởng gần 40% tại năm 2019. Cho thấy độ ưa chuộng của tất cả các mặt hàng.

Màu sắc của các đồ phụ kiện được tập trung ở 5 màu chính. Màu đỏ là màu theo xu hướng các dòng phụ kiện và qua 2 năm thứ hạng không có sự thay đổi nhiều.

Khi chúng ta xem xét đến các quốc gia có thể thấy các quốc gia thuộc Bắc Mỹ vẫn tiêu thụ nhiều sản phẩm về mặt hàng này nhất, tiếp đến là các quốc gia thuộc Châu Âu, rồi cuối cùng là Châu Á. Trong đó nước Mỹ đạt được doanh thu sản phẩm phụ kiện hơn 250 ngàn đô



Khi xem xét đến thời trang may mặc thể thao, cửa hàng thu được hơn 300 ngàn đô, so với năm trước đó doanh thu của năm cuối cùng tăng 45.7, với giá trung bình của các mặt hàng khoảng 37 đô, với hơn 7400 sản phẩm được bán ra

Phần lớn các phụ kiện thời trang như áo len, mũ, găng tay, quần ngắn, các thời trang mang tính thể thao được khách hàng ưa chuộng vì nó thoải mái và phù hợp với thể thao cần sức bền như khi đạp xe. Khi xem xét biểu đồ Butterfly, chúng ta có thể thấy rõ được áo len và mũ là hai mặt hàng được tiêu thụ nhiều nhất, nhưng sản phẩm mang lại doanh thu nhiều nhất chính là áo len 51% với quần ngắn 21%. Và tương tự với các mặt hàng phụ kiện, dù chỉ mới kinh doanh năm 2018 các chỉ số tài chính đều rất ấn tượng khi năm 2019 đạt mức tăng trưởng 40%

Các số liệu ở bảng kết luận đều được tính theo năm tài chính để đưa ra cái nhìn khách quan và rõ nét nhất.

Khi xem xét đến màu sắc. Có thể thấy multi-color là màu sắc theo xu hướng khi trông rất thời trang ra dáng thể thao, tiếp đến là màu đen là màu cơ bản nhưng không bao giờ lỗi mốt khi màu đen không dễ bám bẩn so với các màu khác

Cuối cùng, ở các mặt hàng thời trang, nước Mỹ có lượng doanh thu cao nhất khi đạt hơn 100 ngàn đô, kế đến là Canada. Có sự thay đổi thứ hạng ở các quốc gia ở Châu Âu và cuối cùng là Châu Á

#### IV. Kết luận và dự đoán

Như vậy tổng kết lại, các chỉ số của cửa hàng đều ở mức rất tốt, các dòng sản phẩm không chỉ được thị trường trong nước ủng hộ mà thị trường quốc tế cũng có sự đón nhận. Cửa hàng đã có sự mở rộng kinh doanh thêm các mặt hàng phụ kiện và thời trang bên cạnh mặt hàng chủ đạo chính là xe đạp thể thao.

Từ những chỉ số trên, chúng ta có thể đưa ra các chiến lược để thúc đẩy tình hình kinh doanh của cửa hàng lên cao hơn nữa, hướng sản phẩm đến nhiều tệp khách hàng, mở rộng khoảng giá trị của các sản phẩm lên nữa, bên cạnh các chiến dịch về xe đạp cũng nên tập trung vào phụ kiện, xu hướng thời trang. Cập nhật thêm các loại màu sắc theo xu hướng và tập trung vào các màu như màu đen hoặc màu theo xu hướng là multi-color. Tăng xuất khẩu ra thị trường quốc tế và cải thiện nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ ở trong nước. Trong những năm tiếp theo, cửa hàng có thể mở rộng thêm những mặt hàng khác khi được thị trường đón nhận và quan tâm