**Executive Sales Report – Mô tả Dataset**

**Bối cảnh nghiệp vụ:**  
Trong vai trò chuyên viên phân tích dữ liệu tại một doanh nghiệp bán lẻ (kinh doanh) quy mô lớn, bạn được giao nhiệm vụ xây dựng một báo cáo **tổng hợp kết quả kinh doanh** để trình lên ban điều hành. Báo cáo này nhằm cung cấp cái nhìn tổng quan về hiệu suất bán hàng, đồng thời đảm bảo thông tin được trình bày rõ ràng, tích cực và dễ hiểu đối với các cấp quản lý cấp cao.

**Cấu trúc dữ liệu:**  
Bộ dữ liệu được tổ chức thành 5 bảng chính, phục vụ cho việc phân tích và trực quan hóa thông tin:

1. **Sales:**  
   Ghi nhận thông tin giao dịch bán hàng theo ngày, bao gồm các trường dữ liệu như: kênh bán hàng, nhóm bán hàng, cửa hàng thực hiện giao dịch và sản phẩm được bán.
2. **Regions:**  
   Danh mục các khu vực hoạt động, hỗ trợ phân tích doanh thu theo vùng địa lý.
3. **Sales Team:**  
   Thông tin chi tiết về từng đội ngũ bán hàng, phục vụ cho việc đánh giá hiệu suất theo nhóm nhân sự.
4. **Products:**  
   Danh sách sản phẩm đang kinh doanh, bao gồm các thuộc tính sản phẩm cần thiết cho việc phân tích mặt hàng.
5. **Store Locations:**  
   Dữ liệu vị trí địa lý của các cửa hàng, hỗ trợ việc đánh giá hiệu quả kinh doanh theo địa điểm.