BÁO CÁO PHÂN TÍCH DỮ LIỆU BÁN HÀNG 2019

Nguồn dữ liệu: Kaggle – Sales\_Data.csv

Thời gian phân tích: 01/2019 – 12/2019

# 1. Mục tiêu

Phân tích dữ liệu bán hàng năm 2019 để xác định xu hướng doanh thu theo thời gian, sản phẩm bán chạy nhất, khung giờ mua hàng phổ biến và khu vực có doanh thu nổi bật. Từ đó đưa ra khuyến nghị chiến lược về tồn kho và marketing.

# 2. Kết quả phân tích & Insight chính

- Tháng 12 ghi nhận mức doanh thu cao nhất trong năm (~4.6M), vượt 1.4 lần trung bình các tháng.  
- Nhóm sản phẩm giá rẻ (như AAA Batteries 4-pack) chiếm tỷ lệ bán cao nhất – phù hợp nhu cầu phổ thông.  
- Các sản phẩm cao cấp như iPhone vẫn giữ doanh số ổn định tại khu vực San Francisco và Los Angeles – cho thấy sức mua mạnh ở thành phố lớn.  
- Khung giờ mua hàng phổ biến nhất là 19h–21h, cần tăng cường tiếp thị vào khung thời gian này.

# 3. Các biểu đồ & dashboard chính

- KPI: Tổng số lượng bán, Tổng doanh thu, Sản phẩm bán chạy nhất  
- Biểu đồ cột: Doanh thu trung bình tháng  
- Scatter plot: Mối quan hệ giữa giá sản phẩm và số lượng bán  
- Matrix: Sản phẩm doanh thu cao theo từng thành phố  
- Biểu đồ đường: Dự đoán doanh thu tháng tiếp theo  
- Biểu đồ thanh: Khung giờ bán chạy nhất theo thành phố

# 4. Đề xuất chiến lược

- Tăng tồn kho đối với các sản phẩm bán chạy, đặc biệt là nhóm giá rẻ.  
- Tăng cường quảng cáo vào khung giờ 18h–22h, đặc biệt ở San Francisco và Los Angeles.  
- Theo dõi sát các sản phẩm cao cấp để duy trì mức doanh thu ổn định trong các khu vực có sức mua lớn.

# 5. Kết luận

Báo cáo cung cấp góc nhìn toàn diện về hành vi mua hàng theo thời gian, sản phẩm và khu vực. Các đề xuất chiến lược có thể giúp cải thiện hiệu suất bán hàng và tối ưu tồn kho.