

- Dựa vào đồ thị cột Doanh thu theo các thành phố thì ta có được 2 thành phố có tổng doanh thu xấp xỉ bằng nhau là thành phố Mandalay và thành phố Yangon. Với tổng doanh thu tương ứng là 71k và 70k thì ta có thể xem xét để đánh mạnh vào thị trường của 2 thành phố này. Có khả năng tình hình chính trị ổn định nên làm doanh thu tăng so với thành phố còn lại.

Tổng đơn hàng

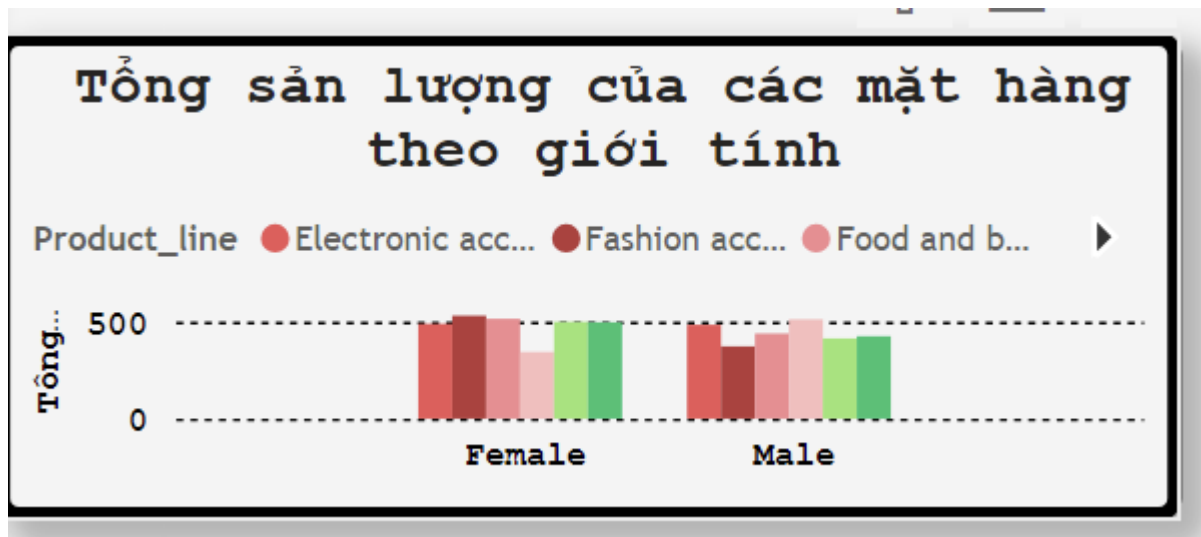
1000

- Dựa vào bảng cho thấy được trong kỳ vừa qua có tới 1000 đơn hàng đã được đặt hàng. Đây là 1 con số khá ấn tượng nói rằng các sản phẩm đang được khá ưa chuộng tại 1 số khu vực nhất định nên số lượng đơn hàng chuyển đi cũng khá nhiều

Tổng Doanh thu

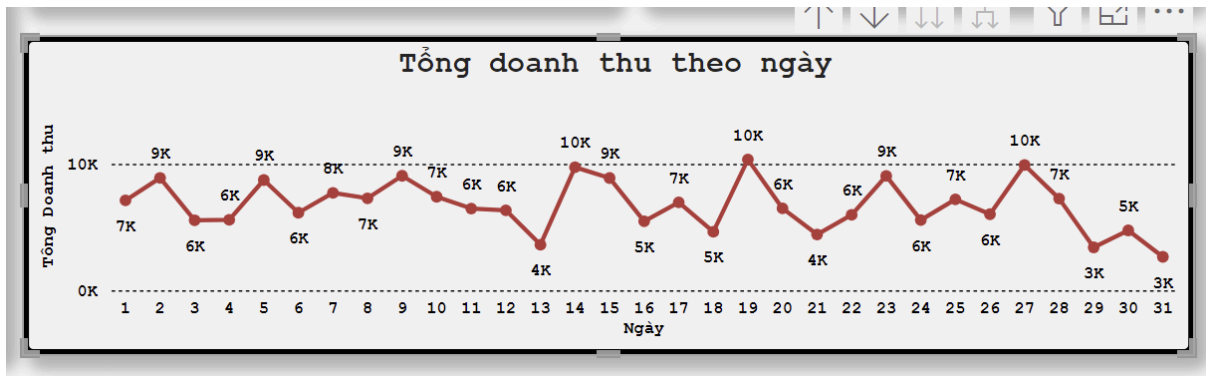
208,48K

- Với 1000 đơn hàng được đặt thì công ty thu lại được tổng doanh thu là 208,48k. Đây cũng thể hiện rằng doanh thu cho ra tương đối cao. Và có thể thấy rằng khi xét tương ứng với số lượng đơn hàng và giá cả của từng sản phẩm thì có vẻ có nhiều đơn hàng mà trong đó khách hàng đặt nhiều hơn 1 món đồ



- Đây là biểu đồ thể hiện sản lượng của từng sản phẩm phụ thuộc vào giới tính thì cho thấy rằng đối với phái nữ thì các mặt hàng về Fashion accessories được mua nhiều nhất trong các mặt hàng và tiếp đến là Food và Beverage. 3 mặt hàng là Electronic accessories, Home Lifestyle và Sports and Travel thì cho ra số lượng sản phẩm xấp xỉ bằng nhau trong khi đó các sản phẩm về làm đẹp và sức khỏe lại thấp hơn các mặt hàng khác. Từ đó có thể đánh giá được tại các thành phố này thì phụ nữ có xu hướng ăn diện hơn và thường tập trung cho vẻ bề ngoài nhiều hơn sức khỏe.
- Xét về cột phái nam thì ngược lại với phái nữ, những người đàn ông rất chăm chú cho sức khỏe của mình nên hầu như các sản phẩm về Health and Beauty được săn đón nhiều hơn các sản phẩm khác, tiếp đến là sản phẩm liên quan đến Electronic accessories được mua khá nhiều vì đàn ông có xu hướng thích những món đồ liên quan đến công nghệ nhiều hơn. Tuy vậy, đàn ông tại các thành phố này thường hay không quan tâm đến vẻ bề ngoài của mình cho lắm nên số lượng mua hàng hoá tại các sản phẩm về Fashion và accessories ít hơn nhiều so với các sản phẩm khác. Các sản phẩm còn lại thì mua ở mức trung bình chứ không cao
 - => đối với phái nữ nên cung cấp nhiều sản phẩm về thời trang, thể thao và lifestyle. Có thể hạ giá để kích cầu nhiều hơn.
 - => đối với nam thì tập trung cho đồ công nghệ và chăm sóc sức khỏe. Tuy nhiên các sản phẩm này có thể khó để hạ giá nên có thể cung cấp nhiều loại mặt hàng hoặc nâng chất lượng lên vì đối với

sản phẩm về sức khỏe thì khi họ quan tâm tới sức khỏe thì sẽ chịu chi dù có đắt miễn họ thấy được chất lượng từ sản phẩm và thương hiệu uy tín



- Dựa trên đồ thị tổng doanh thu theo ngày thì trong 1 tuần đầu tiên có sự thay đổi nhưng không quá là lớn, tuy nhiên đến ngày 13 đã rơi xuống còn 4k giảm gần $\frac{1}{2}$ so với ban đầu có thể trong giai đoạn này tại các thành phố bất ổn chính trị hoặc có thể khách hàng họ chưa cần mua thêm các đồ dùng của công ty vì họ nhận thấy sản phẩm họ mua từ tuần trước đó còn dùng được tốt sau đó đã tăng mạnh và đạt cao nhất tại 10k tại các ngày 14, 19, 27. Điểm chung của những ngày này là ngày trước đó đều khá thấp và chỉ sau 1 ngày lại tăng lên. Có thể do tình hình chính trị ảnh hưởng khá nhiều hoặc thời tiết nên họ không thể ra đường được. Tuy nhiên ở mức tăng cuối cùng là ngày 27 thì các ngày về sau đó giảm dần và cuối cùng chỉ còn 3k tại cuối tháng.