

Team10 Database Analysis

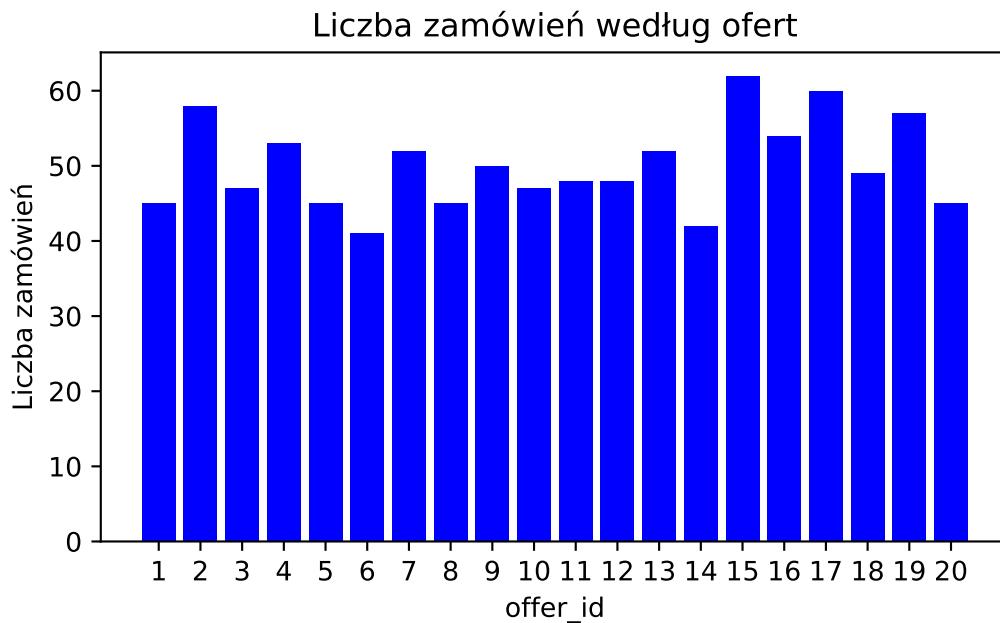
Natalia Chmiel, Julia Zalewska, Hanna Frej, Hanna Dziki

Wygenerowano 30 stycznia 2025

Table of contents

Analiza kosztów i zysków oraz liczby zamówień od każdej oferty	2
Analiza wycieczek odnoszących sukcesy i tych, które odnoszą porażkę	2
Zarobek firmy w poszczególnych miesiącach roku	3
Zysk firmy od poszczególnych pracowników	4
Najbardziej zasłużeni klienci	4
Analiza ilości wycieczek w danym miesiącu	5
Analiza zainteresowania miastami wśród klientów	6
Analiza zainteresowania krajami wśród klientów	7
Dane o hotelach z największym i najmniejszym zyskiem	7

Analiza kosztów i zysków oraz liczby zamówień od każdej oferty

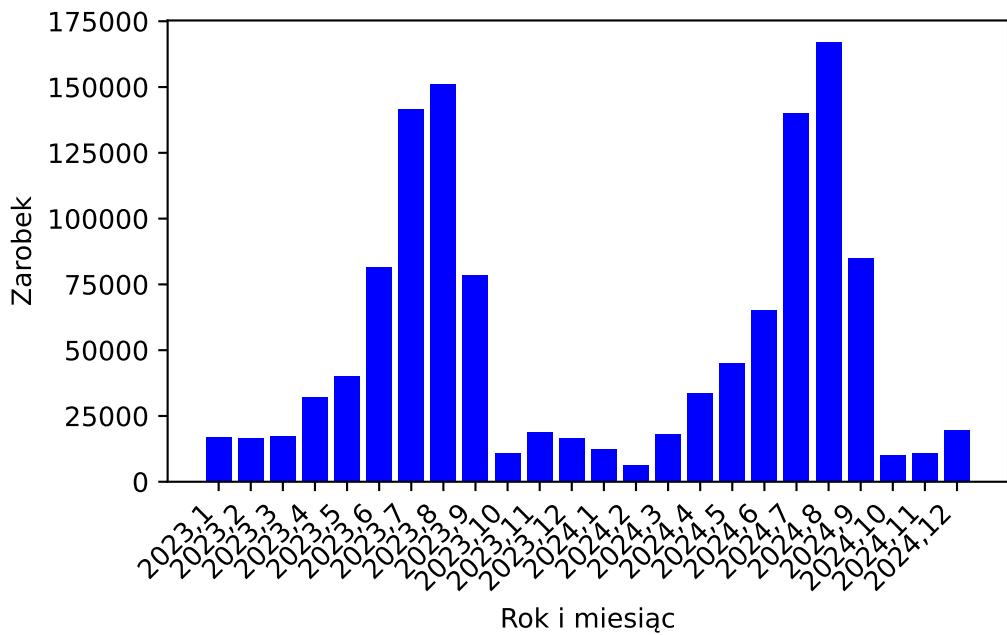


Z wykresu odczytujemy dane o najczęściej i najrzadziej wybieranych wycieczkach. Najczęściej wybierana wycieczka to wycieczka nr 15, organizowana w hotelu The Velvet Palace. Zysk wynosi z tej wycieczki 246376 zł, a koszta wynoszą 2678 zł. Zalecane jest zwiększenie ilości wycieczki nr 17 oraz zmniejszenie ilości wycieczki nr 3.

Analiza wycieczek odnoszących sukcesy i tych, które odnoszą porażkę

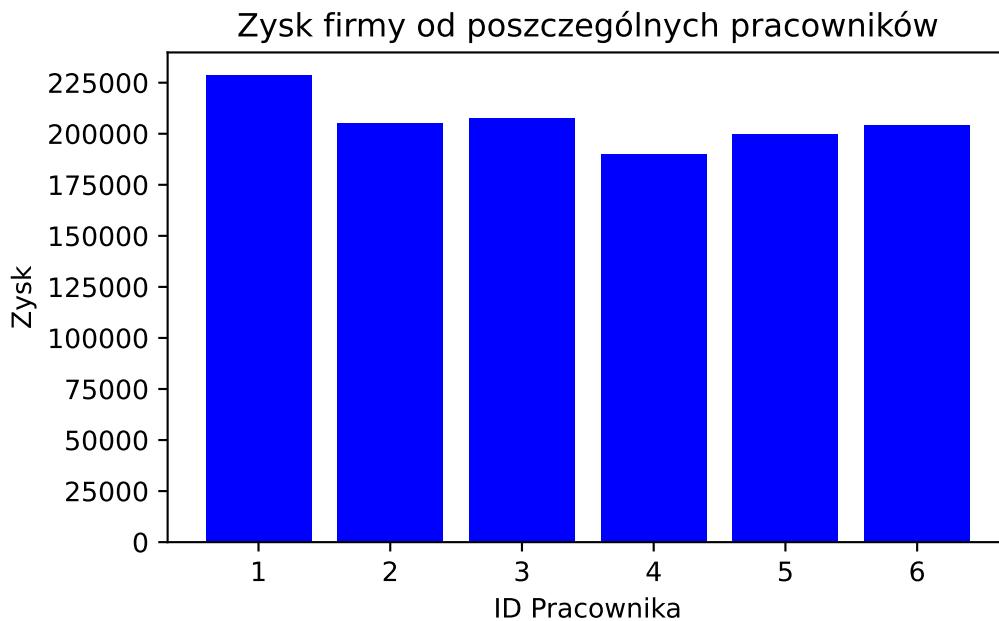
Wycieczki odnoszące sukces to 20, 9, 7. Natomiast wycieczki, które zniechęciły klientów do dalszego kupowania w naszym biurze to 4, 14, 15. Stosunek klientów wracających do naszego biura i klientów, którzy już nie zakupili wycieczki ponownie, dla wycieczki numer 20 wynosi 82%, natomiast dla wycieczki numer 4 wynosi 60%.

Zarobek firmy w poszczególnych miesiącach roku



Firma zarabia znaczco wieczej w okresie letnim niz w okresie zimowym, dlatego warto sie zastanowic nad zwiększeniem reklamy w tym okresie.

Zysk firmy od poszczególnych pracowników



Najwięcej zarobił dla firmy pracownik 1 z zyskiem 228397 zł. Najmniej zarobił dla firmy pracownik 4 z zyskiem 189992 zł.

Najbardziej zasłużeni klienci

Lista 10 klientów, którzy wydali najwięcej:

Klient ID: 213, Wydana kwota: 37344

Klient ID: 232, Wydana kwota: 30112

Klient ID: 31, Wydana kwota: 27855

Klient ID: 159, Wydana kwota: 27504

Klient ID: 196, Wydana kwota: 27426

Klient ID: 56, Wydana kwota: 26828

Klient ID: 127, Wydana kwota: 26781

Klient ID: 274, Wydana kwota: 26761

Klient ID: 194, Wydana kwota: 26747

Klient ID: 123, Wydana kwota: 25944

Najwięcej wydał klient 213 z kwotą 37344. Otrzymuje rabat 5%.

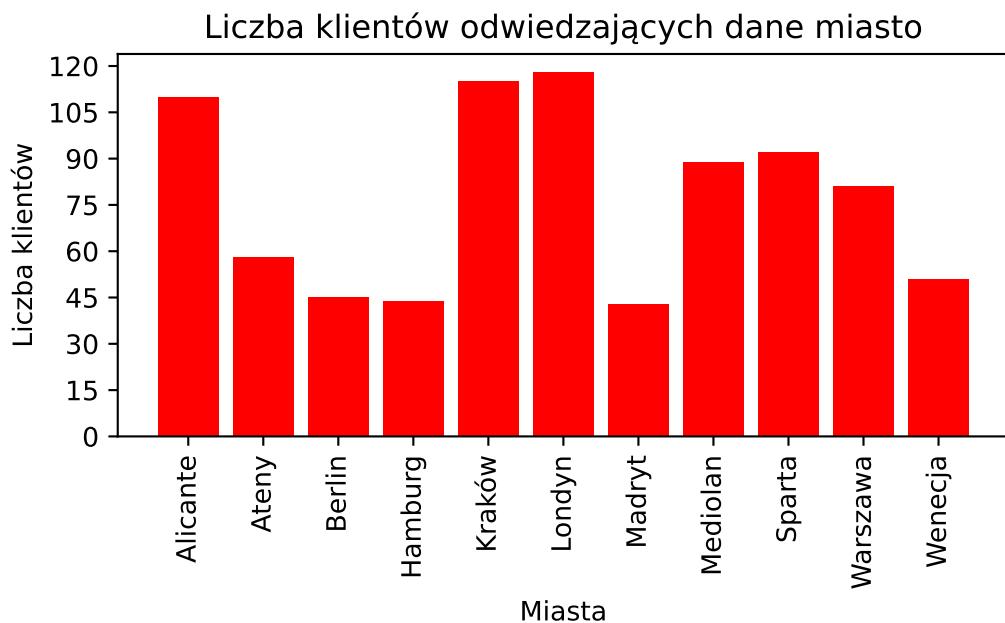
Najwięcej wydał klient 213 z kwotą 37344. Przyznajemy mu rabat 5%.

Analiza ilości wycieczek w danym miesiącu



Z wykresu wynika, że najwięcej wycieczek zrealizowano w miesiącu Sierpień w liczbie 172, natomiast najmniej dochodowym miesiącem był Luty, który wygenerował następującą liczbę wycieczek 17. Zalecane jest zwiększenie ilości ofert w powyższym miesiącu Sierpień, z kolei zmniejszyć ilość wyjazdów w miesiącu Luty.

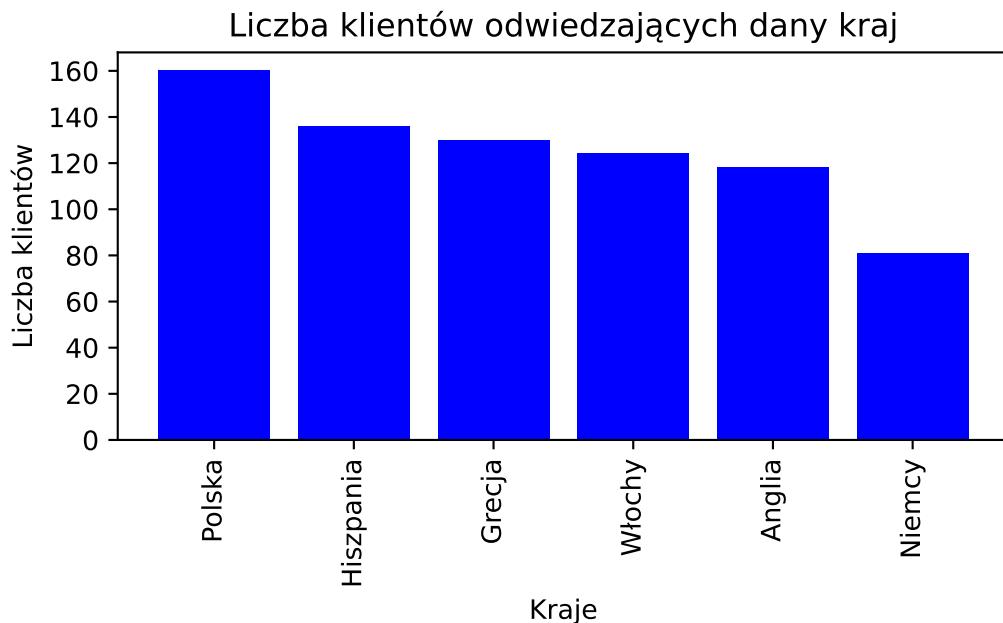
Analiza zainteresowania miastami wśród klientów



Z wykresu wynika, że największym zainteresowaniem cieszy się miasto Londyn, które postanowiło odwiedzić, aż 118 klientów. Natomiast stosunkowo mało klientów postanowiło skorzystać z oferty do miasta Madryt, bo aż 43. Rekomendowane jest zwiększenie ilości ofert do miasta Londyn, z kolei ograniczyć ilość ofert w mieście Madryt.

Najwięcej klientów odwiedziło miasto Londyn z liczbą 118 klientów. Najmniej klientów odwiedziło miasto Madryt z liczbą 43 klientów.

Analiza zainteresowania krajami wśród klientów



Z wykresu wynika, że najpopularniejszy okazał się kraj Polska, który postanowiło zwiedzić, aż 160 klientów. Niestety takimi wynikami nie może się pochwalić kraj Niemcy, który odwiedziło tylko 81 klientów. Rekomendowane jest zwiększenie ilości ofert do kraju Polska, natomiast definitelywnie powinniśmy zrezygnować z części ofert do kraju Niemcy.

Dane o hotelach z największym i najmniejszym zyskiem

Sieć hoteli, która ma największy zysk to The Velvet Palace. 4 wycieczek zostało zorganizowanych przez czas działania firmy w połączeniu z tym hotelem. Sieć hoteli, która ma najmniejszy zysk to Mountain View Lodge. 1 wycieczek zostało zorganizowanych w połączeniu z tym hotelem.

Ze względu na znaczący dochód dla hotelu The Velvet Palace proponujemy ponowne negocjacje z właścicielami hotelu w celu ustalenia korzystniejszych cen. Natomiast z hotelem Mountain View Lodge proponujemy ograniczenie współpracy ze względu na niskie zainteresowanie klientów tym hotelem.