

PRESENTATION



FINAL PROJECT

PHÂN TÍCH BỘ DỮ LIỆU
ADIDAS US SALES

Vương Huy Hoàng

Mục lục



Tổng quan



Phân tích dữ liệu



Đề xuất giải pháp





TỔNG QUAN



GIỚI THIỆU

Adidas là một tập đoàn đa quốc gia của Đức, được thành lập và có trụ sở tại Herzogenaurach, Bavaria, chuyên thiết kế và sản xuất giày dép, quần áo và phụ kiện. Đây là nhà sản xuất đồ thể thao lớn nhất ở châu Âu và lớn thứ hai trên thế giới, sau Nike.



Thông tin bộ dữ liệu

1 Table

US

Sales

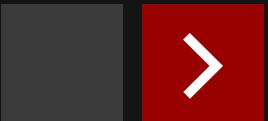
2020-2021

13 Columns

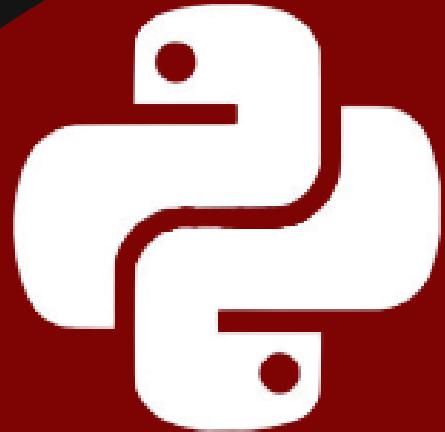
9648 Rows



adidas



Công cụ phân tích



Tiền xử lý dữ liệu thông qua ngôn ngữ Python.

Đưa dữ liệu sau khi chuẩn hóa vào, tạo các biểu đồ phục vụ cho việc phân tích dữ liệu.



Power BI



Tiền xử lý dữ liệu

1 Import dữ liệu và đưa về định dạng hàng và cột đúng

```
] import pandas as pd

# Đọc file
df = pd.read_excel('/content/sample_data/Adidas US Sales Datasets.xlsx')

# Bỏ hàng từ 1 đến 3
df = df.drop(df.index[0:3])

# Bỏ cột đầu tiên
df = df.iloc[:, 1:]

# Chọn hàng đầu tiên làm header
new_header = df.iloc[0]
df = df[1:]
df.columns = new_header

# Reset index
df = df.reset_index(drop=True)

df
```



Tiền xử lý dữ liệu

2 Chuẩn hóa kiểu dữ liệu của các cột.

```
df[['Price per Unit', 'Units Sold', 'Total Sales']] = df[['Price per Unit', 'Units Sold', 'Total Sales']].astype('int64')
df[['Operating Profit', 'Operating Margin']] = df[['Operating Profit', 'Operating Margin']].astype('float64')
df['Invoice Date'] = df['Invoice Date'].astype('datetime64[ns]')
df.info()
```

3 Tìm các giá trị riêng biệt của các cột

```
#Retailer
df['Retailer'].unique()
df.groupby("Retailer").count()

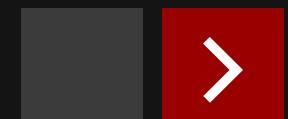
#Region
df['Region'].unique()

#State
df['State'].unique()

#City
df['City'].unique()

#Product
df['Product'].unique()

#Sales Method
df['Sales Method'].unique()
```



Tiền xử lý dữ liệu

4 Tạo các cột mới cần sử dụng

```
[ ] # Tạo cột Gender cho biết sản phẩm được thiết kế cho giới tính nào(dựa vào cột Product)
def func(x):
    if(x[0]=='M'):
        return 'Male'
    else:
        return 'Female'

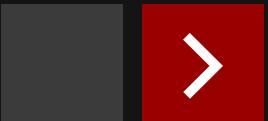
df['Gender'] = df['Product'].apply(func)
```



Tiền xử lý dữ liệu

5 Xuất dữ liệu sau khi chuẩn hóa

```
file_path = '/content/sample_data/Adidas US Sales Datasets.xlsx'  
df.to_excel(file_path, index=False)
```





PHÂN TÍCH DỮ LIỆU



Tổng quan về tình hình kinh doanh

Total Sales	Units Sold	Profit
899.902M	2.479M	332.135M
Regions	States	Cities
5	50	52

Trong 2 năm 2020 và 2021, Adidas đã bán được gần 2.5 triệu sản phẩm, đạt doanh thu gần 900 triệu \$. Adidas đã cung cấp sản phẩm cho 5 vùng, 50 bang và 52 thành phố của Mỹ





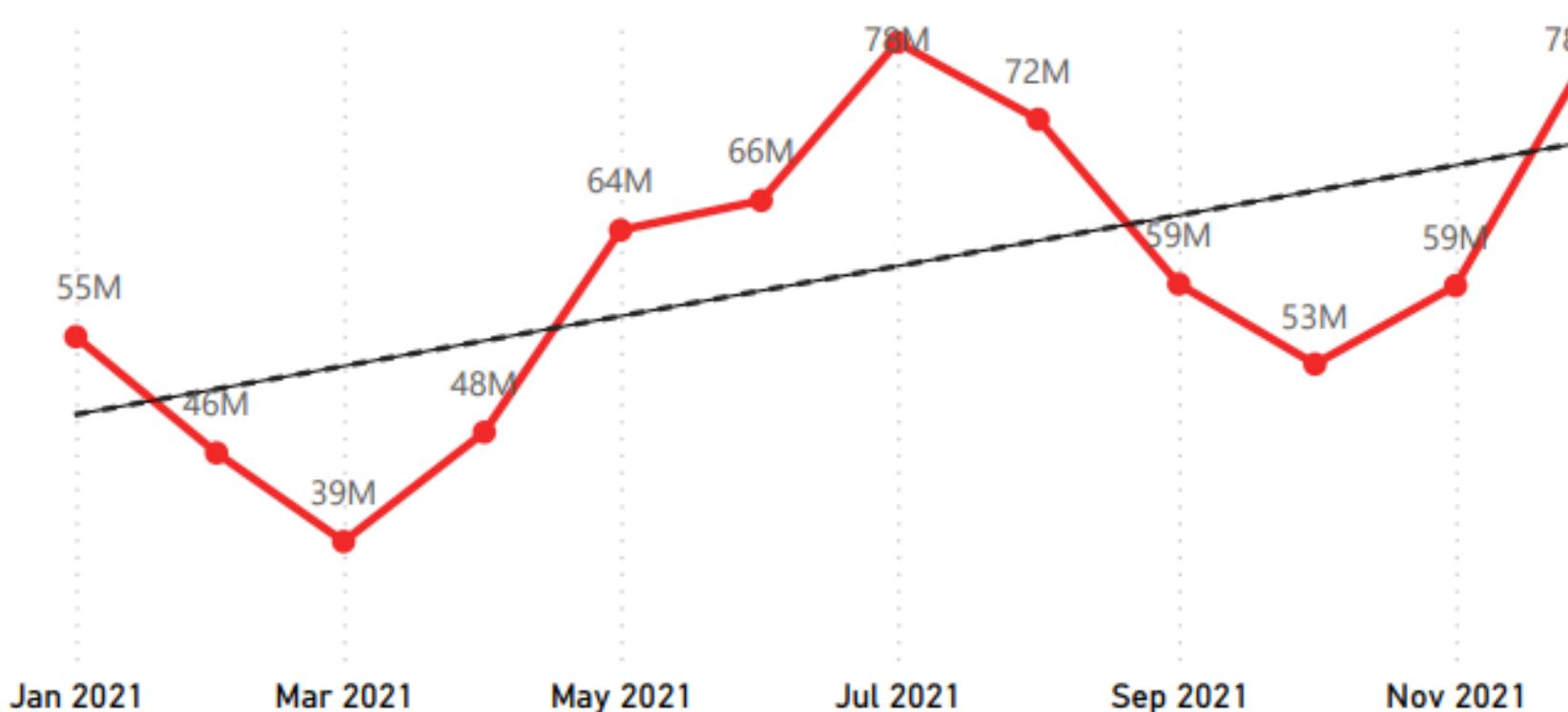
PHÂN TÍCH DỮ LIỆU

I. Những phân tích về doanh thu

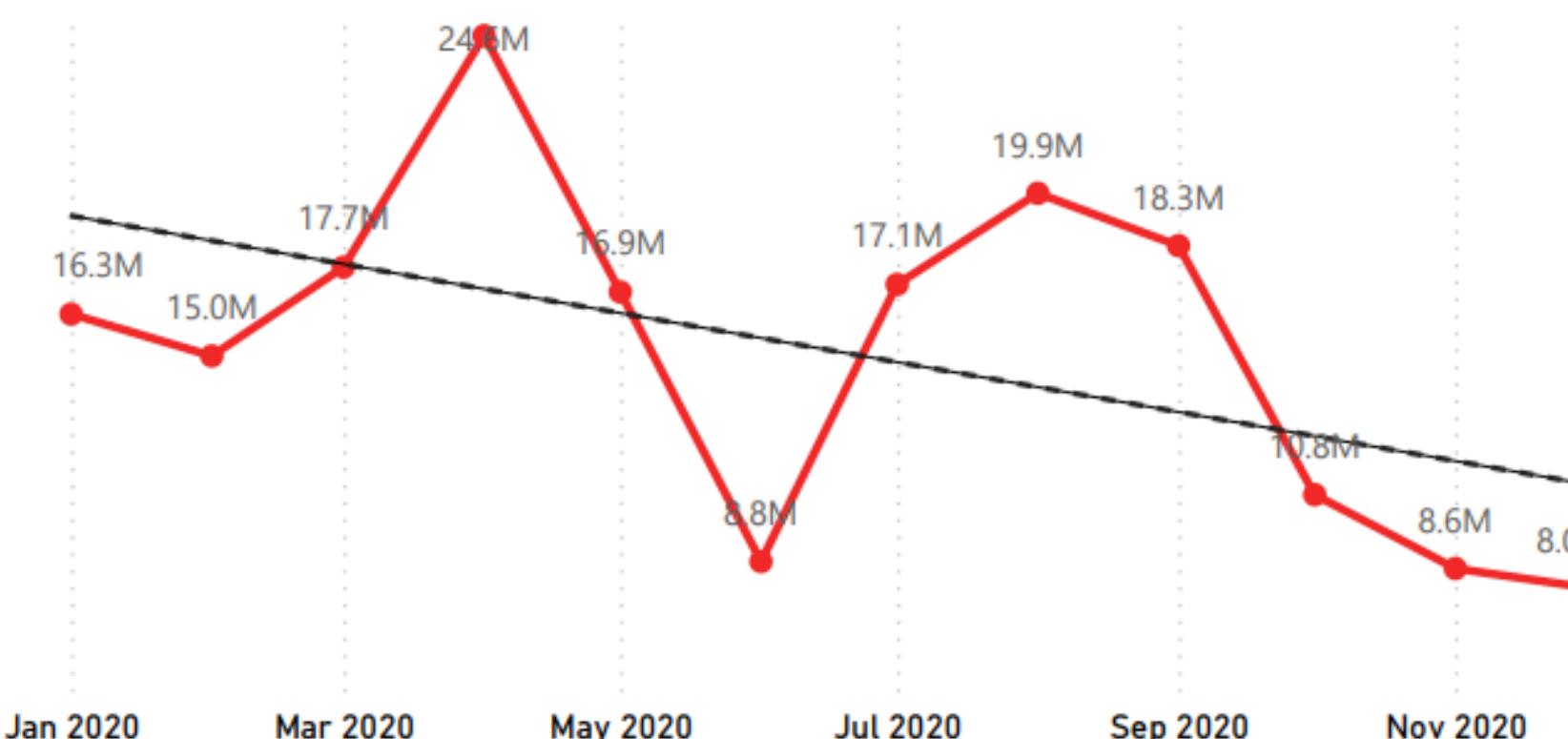


Xu hướng doanh số của 2 năm

Total Sales 2021



Total Sales 2020



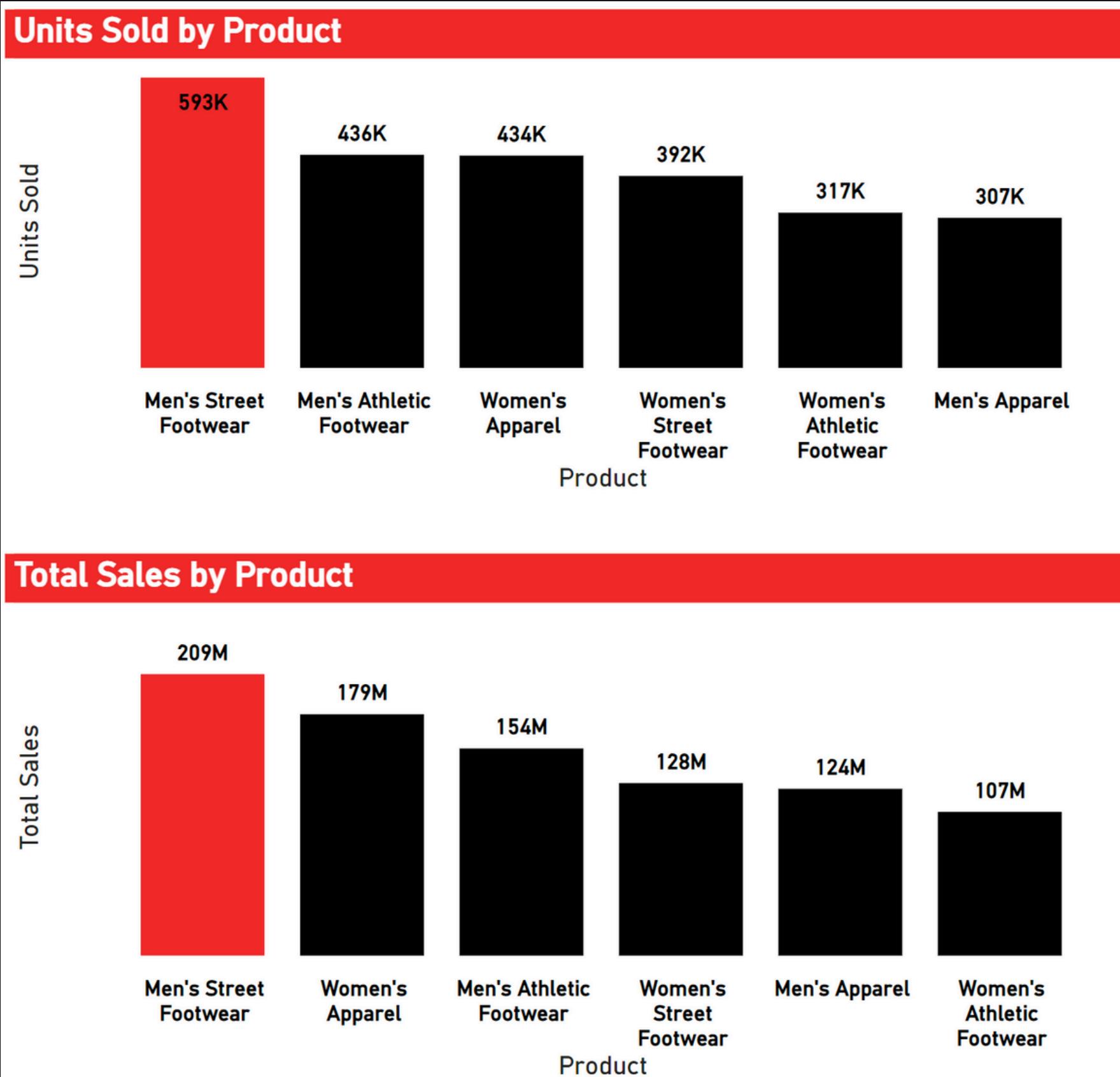
- Có thể thấy rõ được sự chênh lệch về doanh số của 2 năm 2020 và 2021. Doanh số của năm 2021 cao hơn năm 2020 đáng kể và có xu hướng tăng theo tháng trong khi doanh số năm 2020 lại ngày càng giảm về cuối năm. Sự chênh lệch được thể hiện rõ ở tháng 12 của 2 năm khi doanh số của năm 2021 cao gấp gần 10 lần năm 2020.

- Lý giải: Do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 bắt đầu từ tháng 11/2019.

➡ Phải chuẩn bị kế hoạch để thích nghi với những biến động, rủi ro.



Hiệu suất bán hàng theo loại sản phẩm

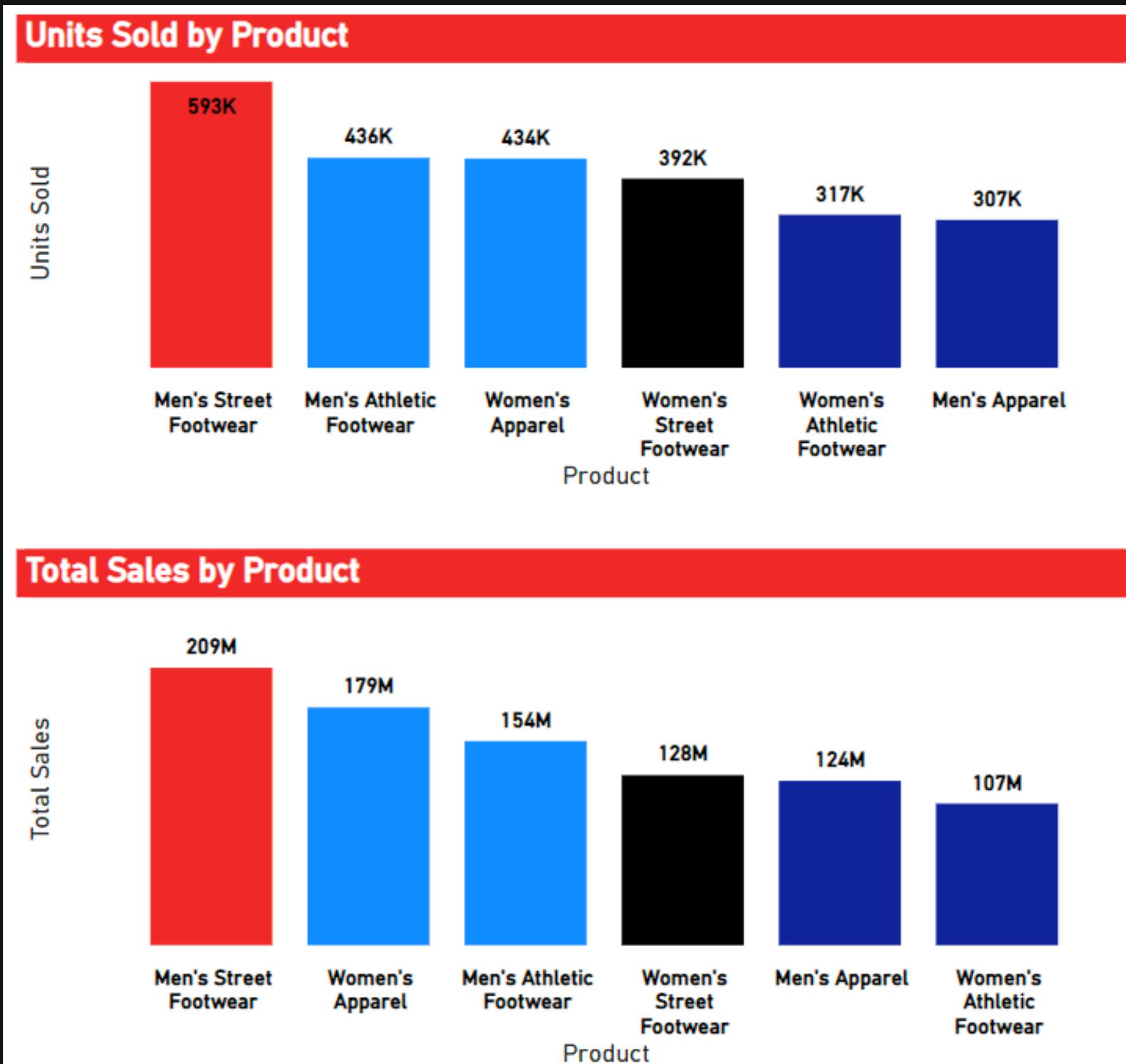


- Sản phẩm bán được nhiều nhất và mang lại doanh thu cao nhất là Men's Street Footwear.
- Men's Apparel bán được ít nhất.
- Women's Athletic Footwear mang lại doanh thu thấp nhất.

➡ Thay đổi kế hoạch sản xuất, sản xuất nhiều hơn sản phẩm bán chạy, tìm ra nguyên nhân tại sao sản phẩm có doanh thu thấp và đưa ra giải pháp để cải thiện.



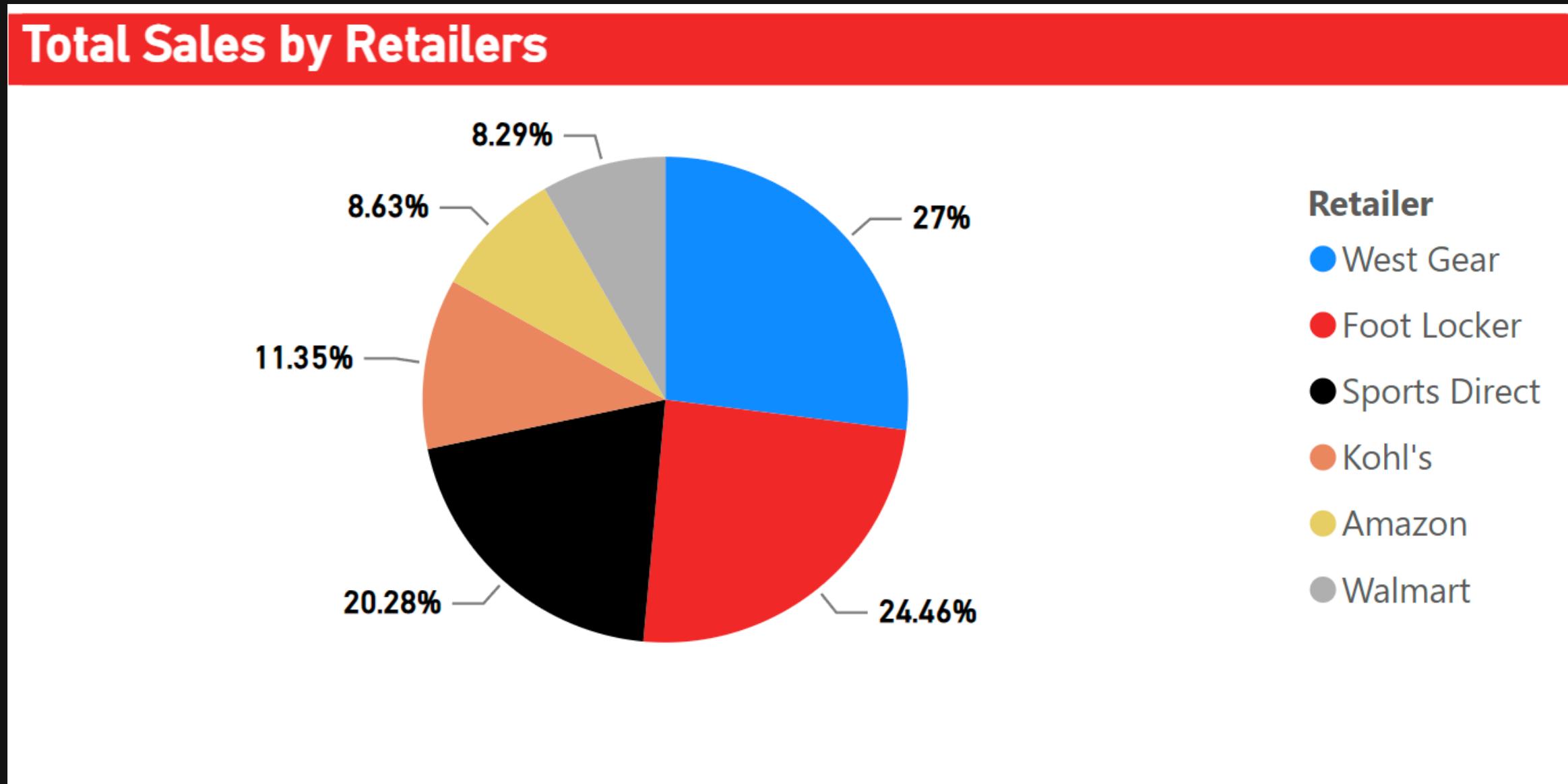
Hiệu suất bán hàng theo loại sản phẩm



- 2 dòng sản phẩm Men's Athletic Footwear và Women's Apparel có Units Sold không chênh lệch nhau nhiều, chỉ khoảng 2000 sản phẩm nhưng doanh thu lại có sự chênh lệch lớn.
- Tương tự với cặp Women's Athletic Footwear và Men's Apparel



Hiệu suất bán hàng theo nhà bán lẻ

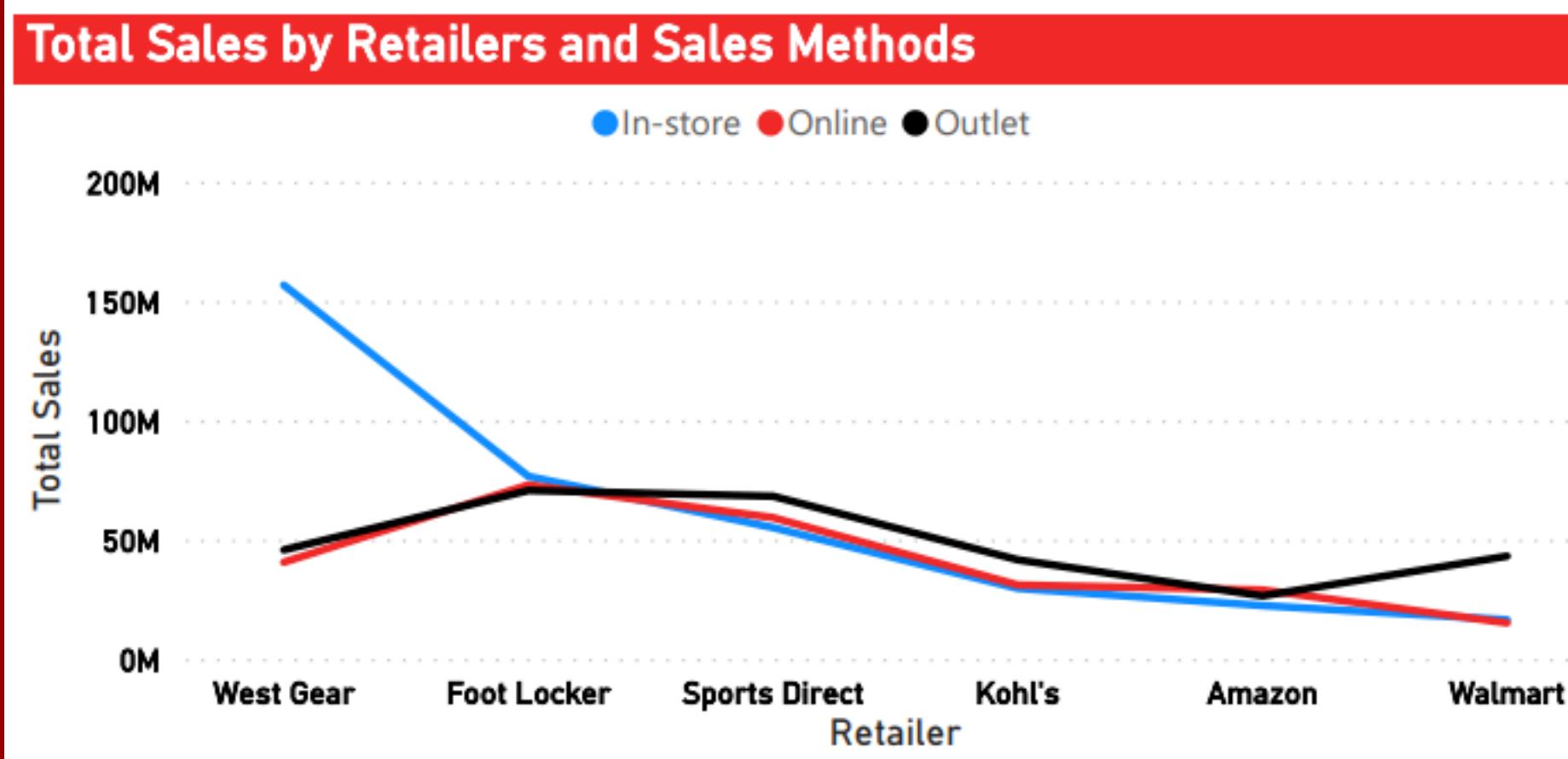
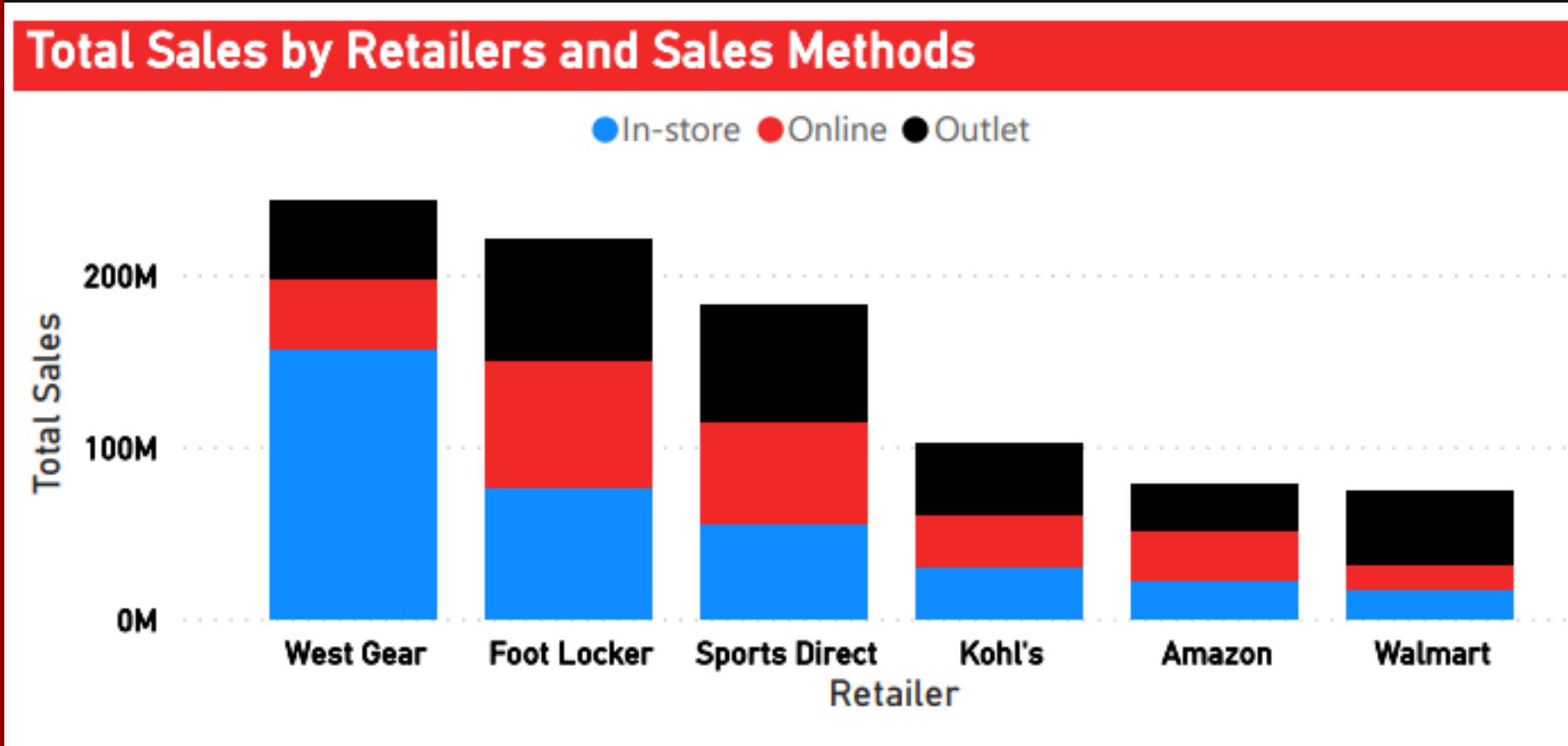


- West Gear mang lại doanh số cao nhất
- Walmart và Amazon mang lại doanh số thấp nhất

➡ Tìm ra nguyên nhân(thói quen mua hàng của người tiêu dùng, tính chất khác nhau của các Retailers,...)

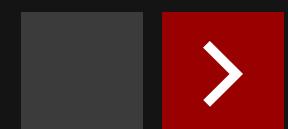


Doanh số của nhà bán lẻ theo phương thức bán hàng

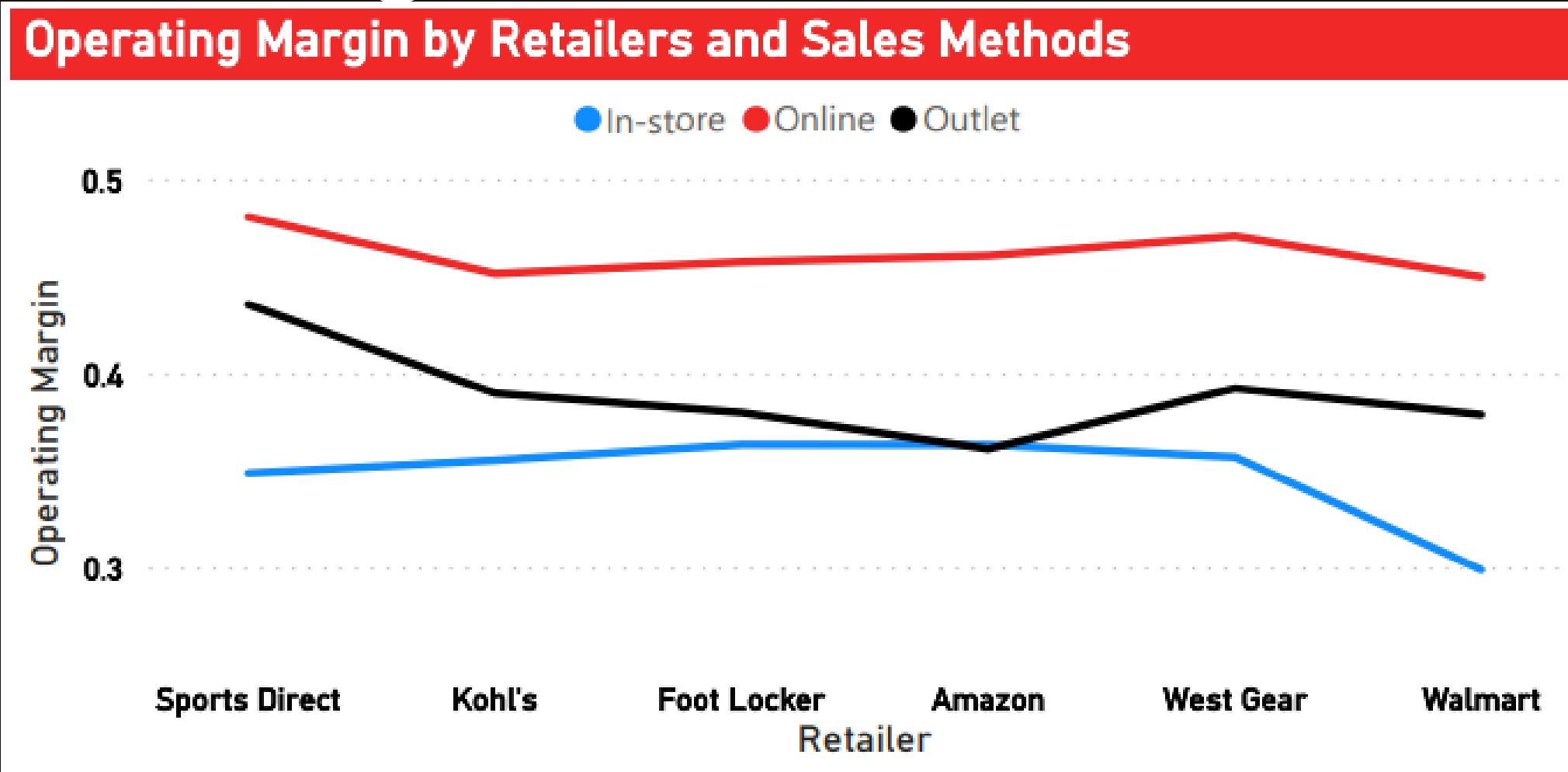


- Nhìn chung xu hướng doanh số của các phương thức khác nhau của từng nhà bán lẻ không có sự khác biệt đáng kể
- Chỉ có duy nhất đối với West Gear, phương thức In-store có doanh số vượt cao hơn hẳn.

➡ Khách hàng ưu tiên việc mua hàng trực tiếp tại store đặc biệt là của West Gear



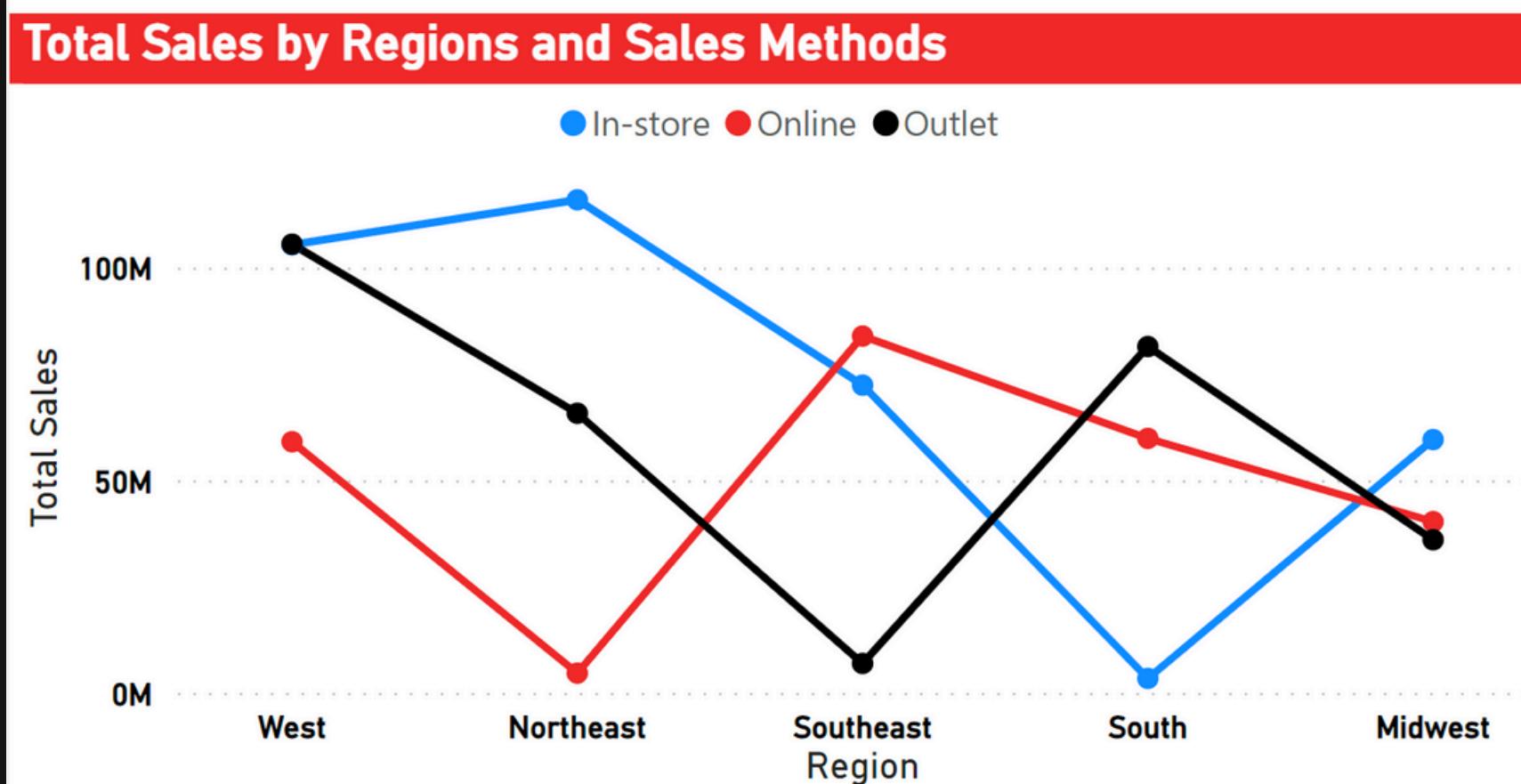
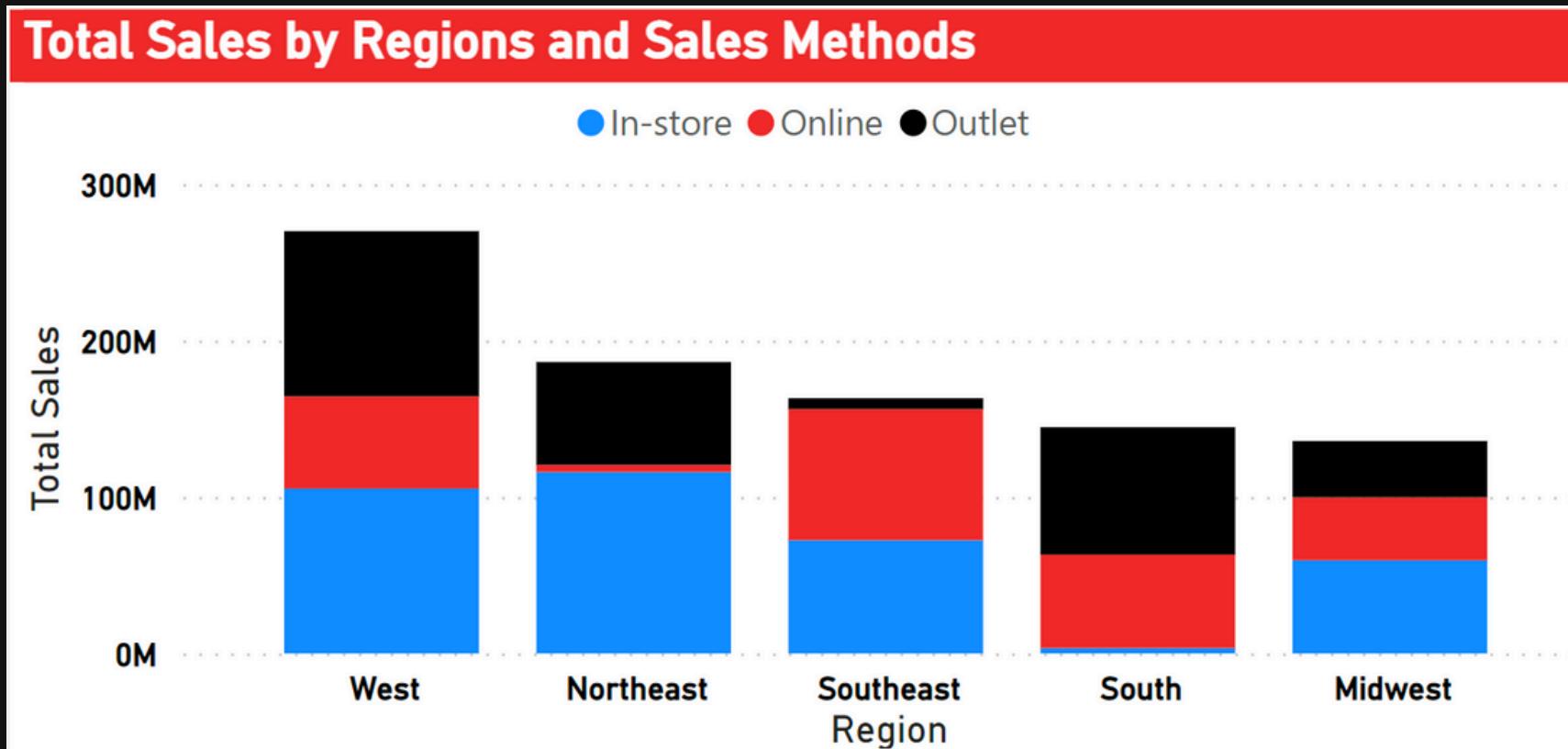
Biên lợi nhuận hoạt động của nhà bán lẻ theo phương thức bán hàng



- Operating Margin là thước đo để đánh giá lợi nhuận tổng thể của doanh nghiệp từ hoạt động kinh doanh.
- Phương thức bán hàng Online mang lại % lợi nhuận/ doanh số cao nhất.
(do không tốn nhiều chi phí)
➡ Cần đẩy mạnh việc bán các sản phẩm theo phương thức online



Doanh số của các phương thức bán hàng theo từng khu vực

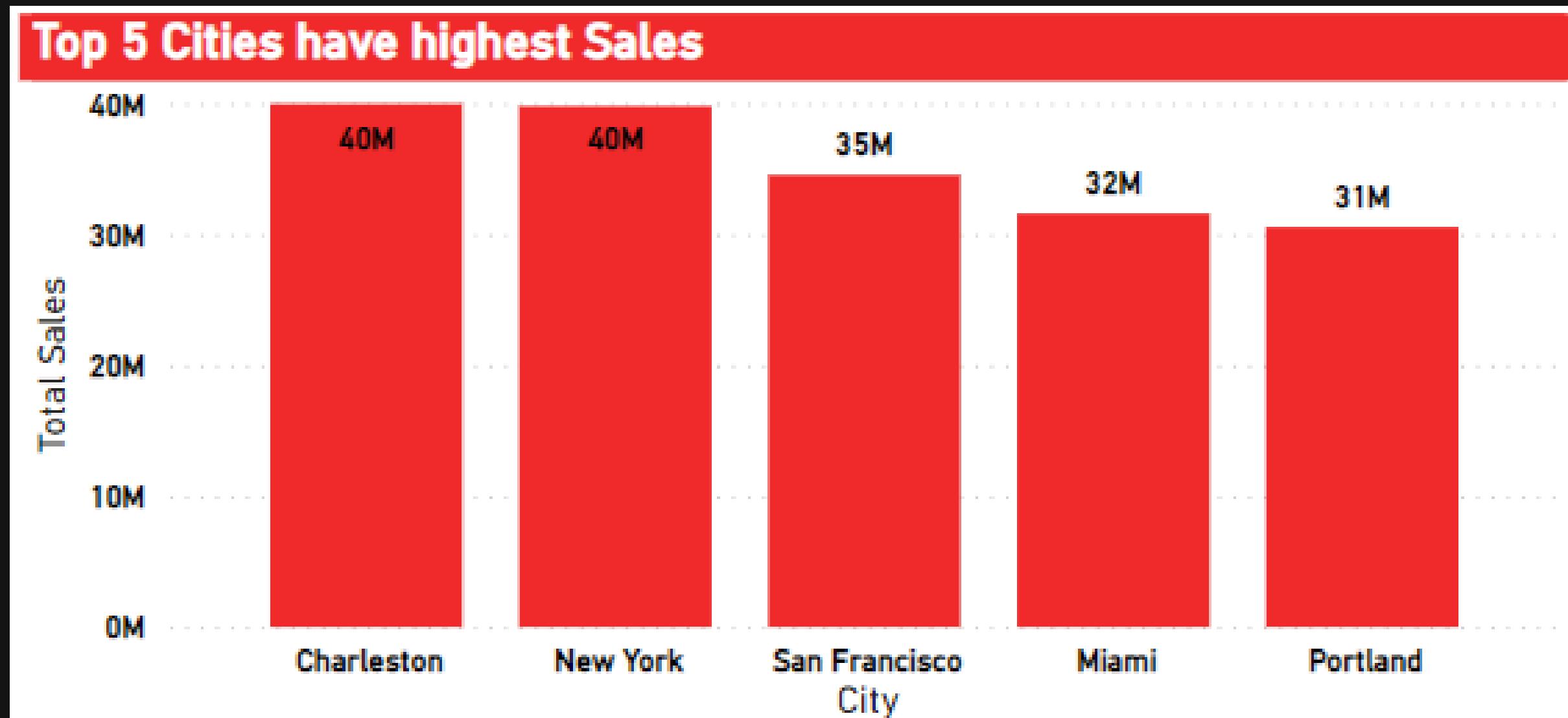


- Phương thức In-store:
 - + Doanh số cao nhất tại khu vực Northeast, thấp nhất tại khu vực South.
- Phương thức Online:
 - + Doanh số cao nhất tại khu vực Southeast, thấp nhất tại khu vực Northeast.
- Phương thức Outlet:
 - + Doanh số cao nhất tại khu vực West, thấp nhất tại khu vực Southeast.

➡ Khách hàng ở mỗi khu vực khác nhau có thói quen mua hàng khác nhau.



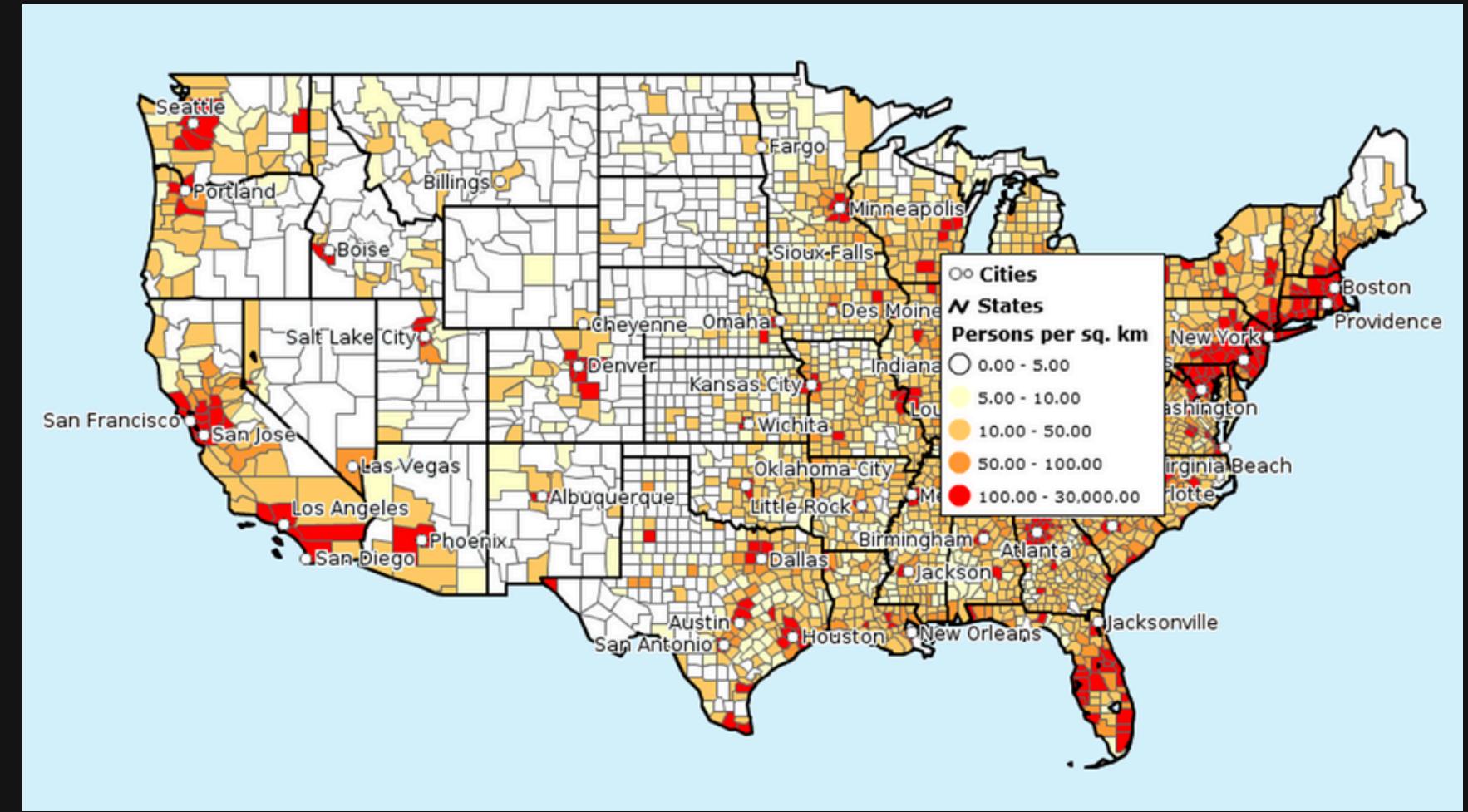
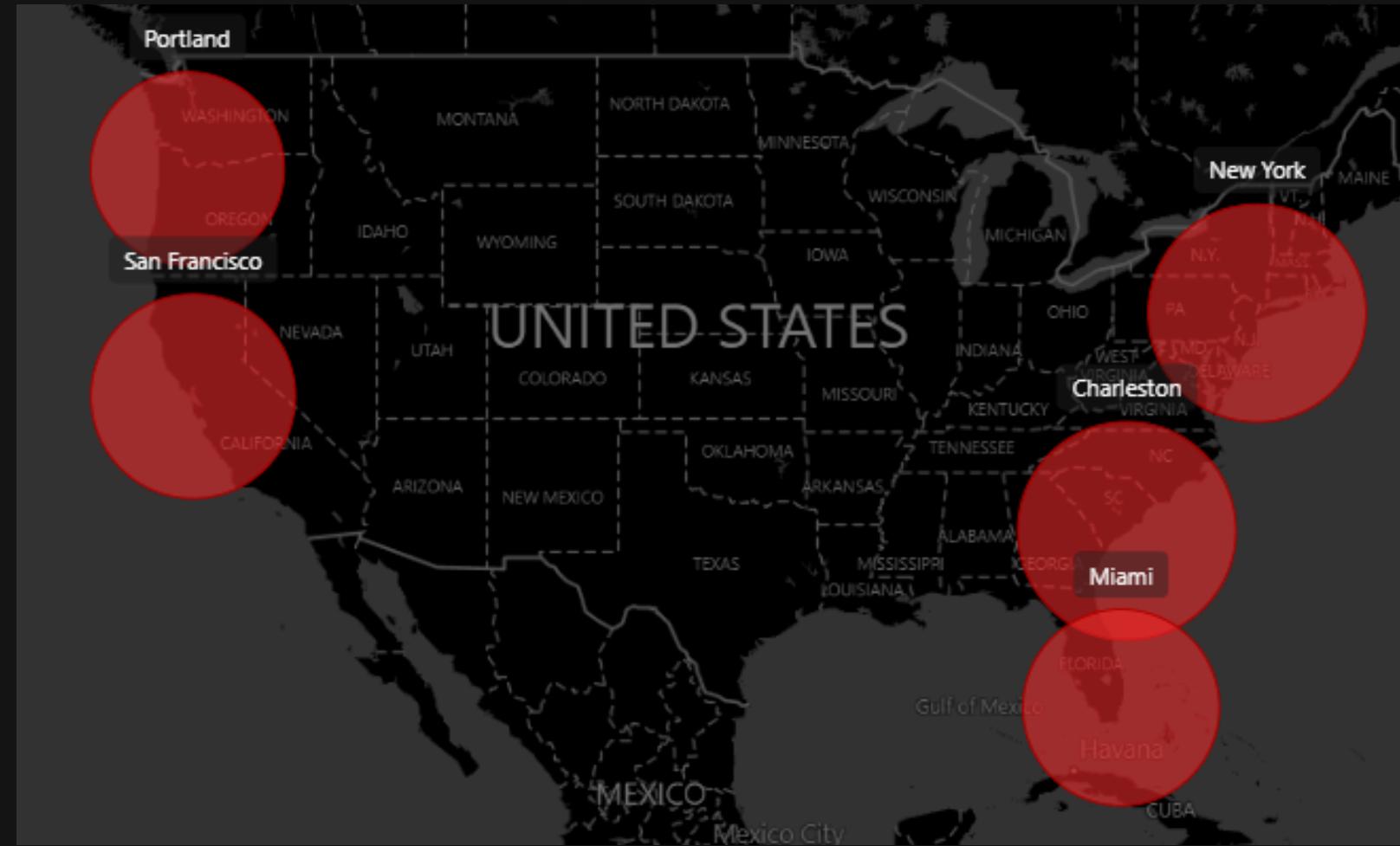
Top 5 thành phố có doanh thu cao nhất



- 5 thành phố có doanh thu cao nhất bao gồm Charleston, New York, San Francisco, Miami, Portland với doanh thu trong khoảng 31-40 triệu \$



Top 5 thành phố có doanh thu cao nhất



➡ Giải thích: Dựa vào vị trí của các thành phố và đối chiếu với bản đồ thể hiện mật độ dân số tại Mỹ(2021) ta có thể thấy rõ việc doanh thu của các thành phố này cao hơn hẳn là do các thành phố nằm ở những khu vực có dân cư đông đúc nhất cả nước



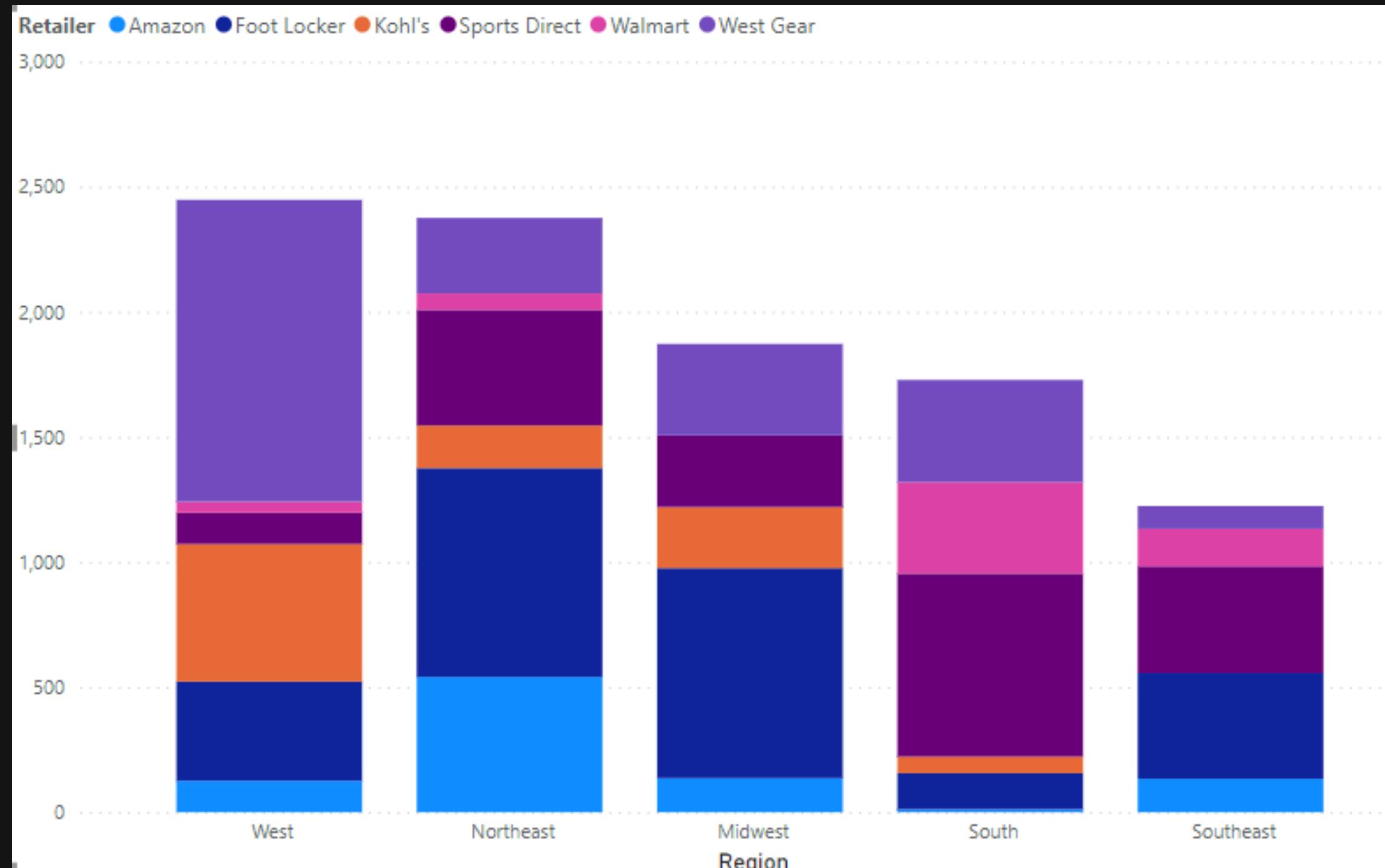


PHÂN TÍCH DỮ LIỆU

II. Phân tích về phân phối bán hàng



Phân phối của các nhà bán lẻ theo khu vực

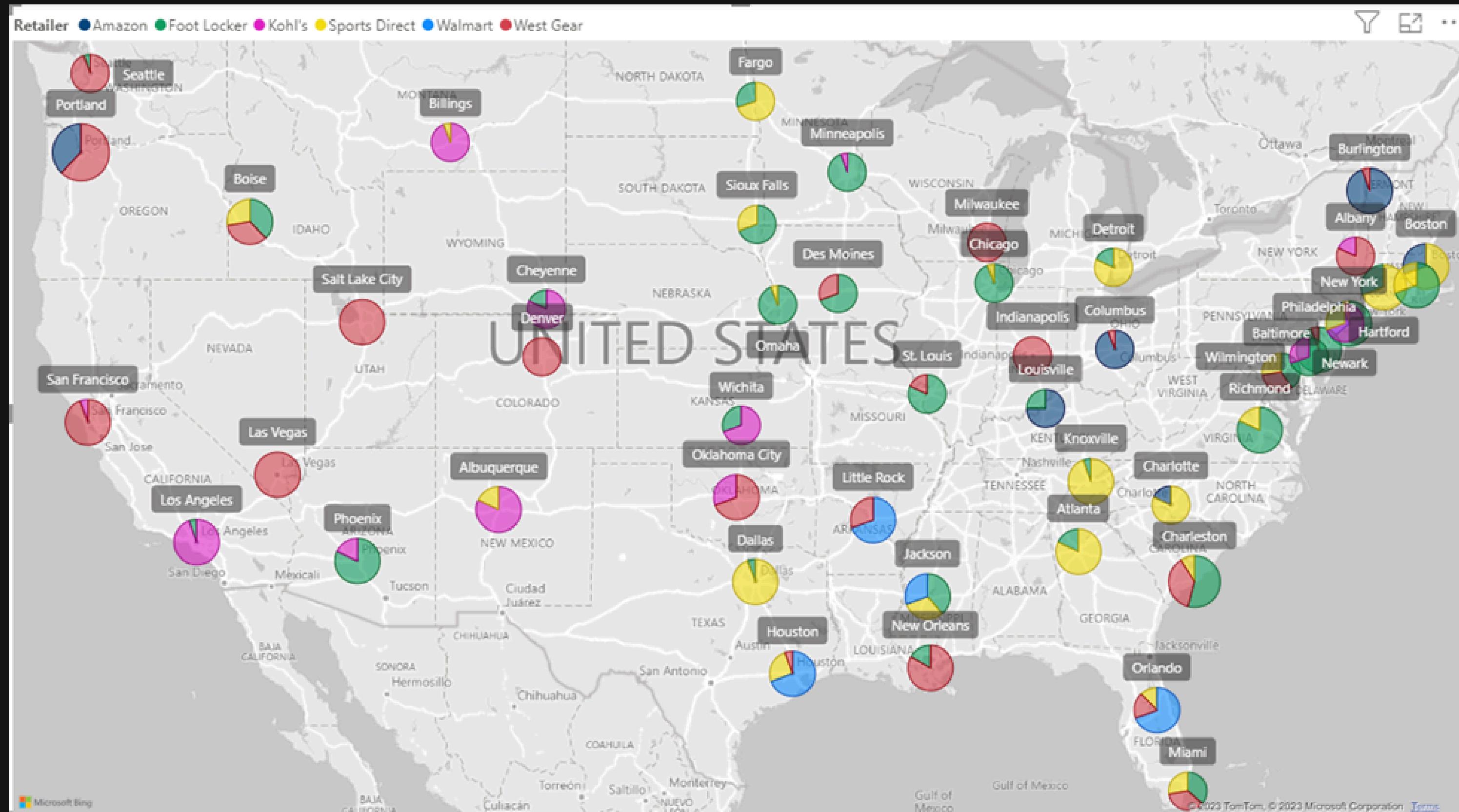


Khu vực phía Tây có số lượng đơn đặt hàng cao nhất trong các khu vực, tiếp theo là khu vực miền Đông Bắc. Đây là 2 khu vực bao gồm những thành phố lớn như New York, Philadelphia, Boston, San Francisco, Seattle, Los Angeles, Portland. Điều này cho thấy 2 khu vực này là thị trường quan trọng và có nhu cầu tiêu dùng lớn đối với sản phẩm của Adidas.



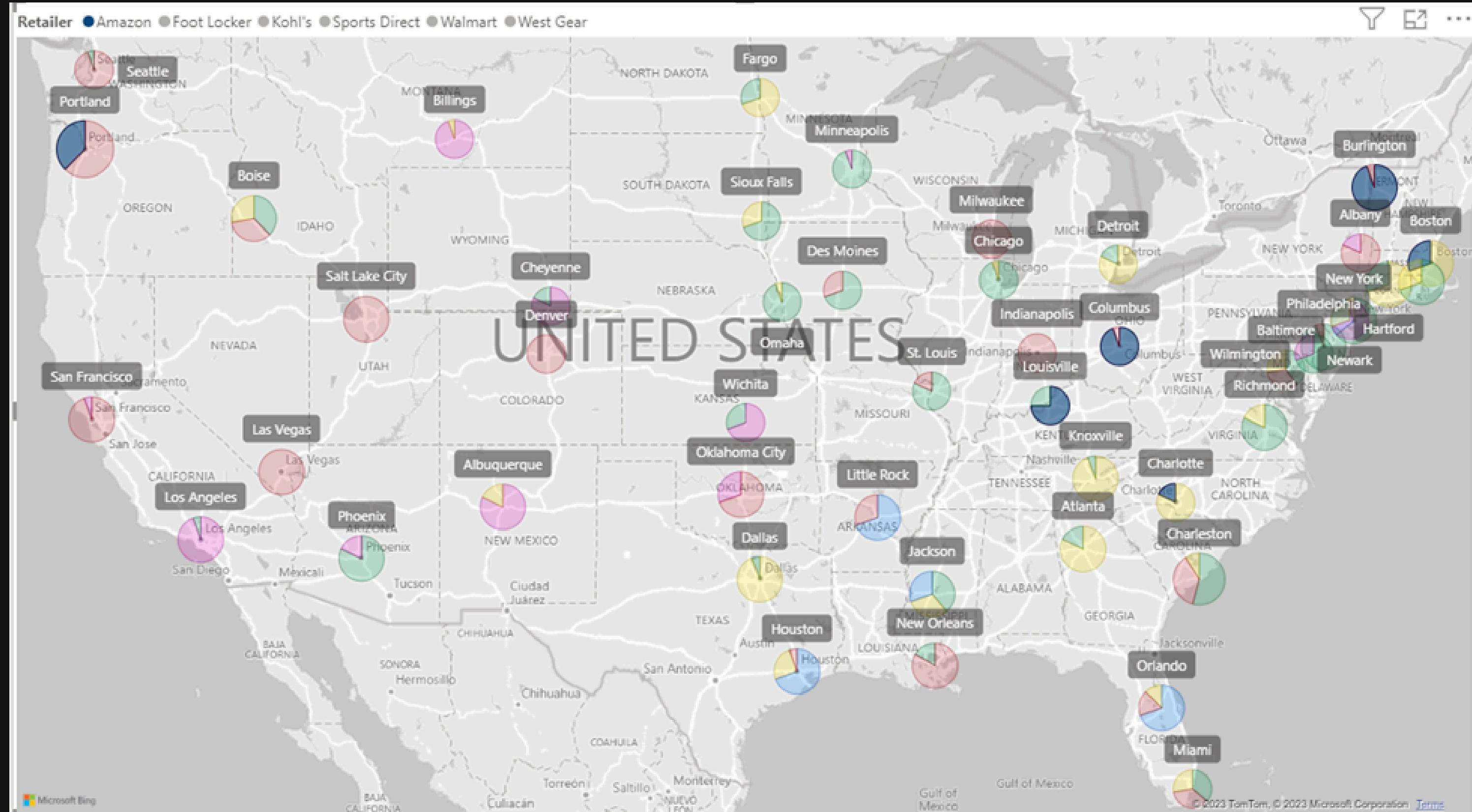
Phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

1. Phân phối của cả 6 nhà bán lẻ



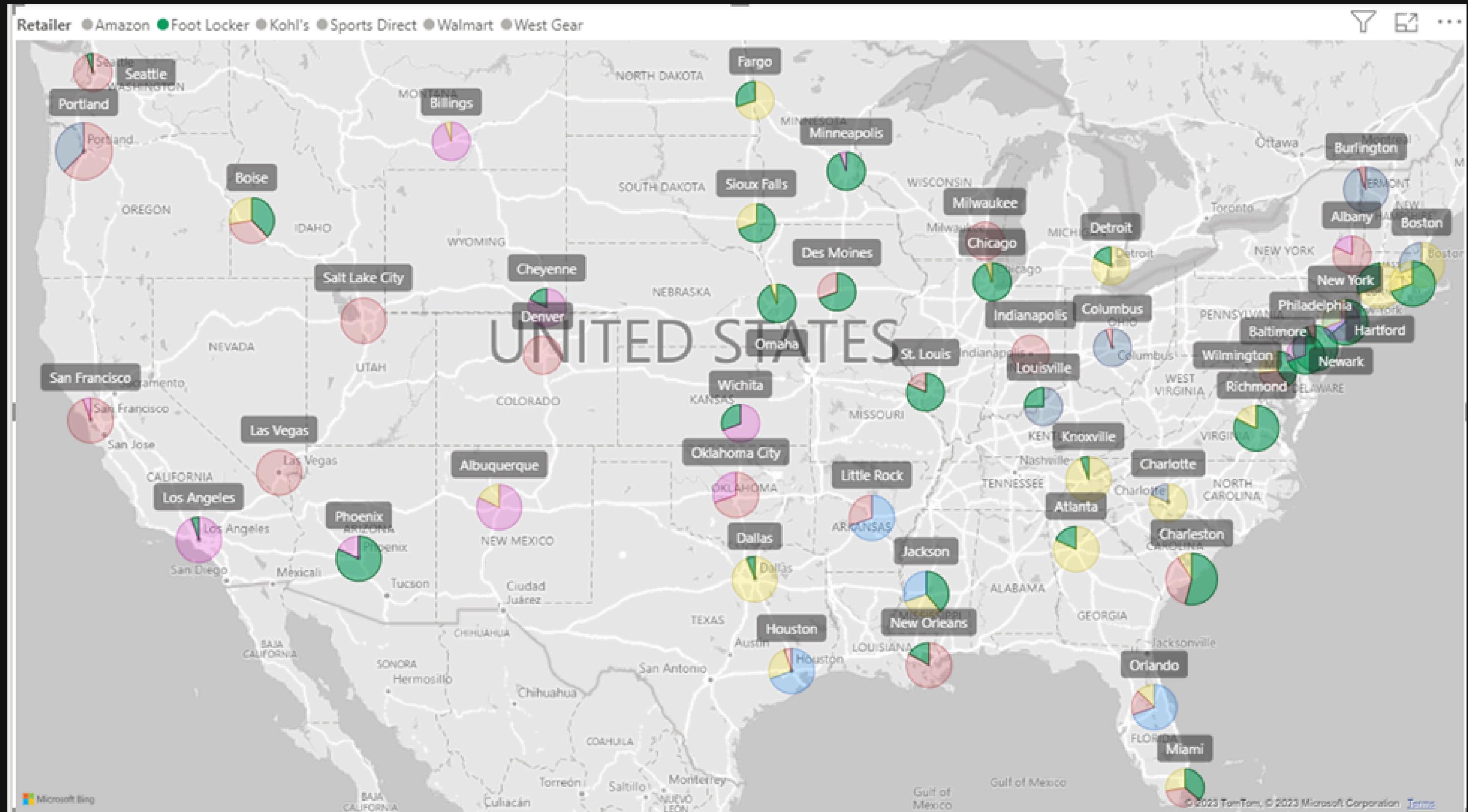
Phân tích phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

2. Phân phối nhà bán lẻ Amazon



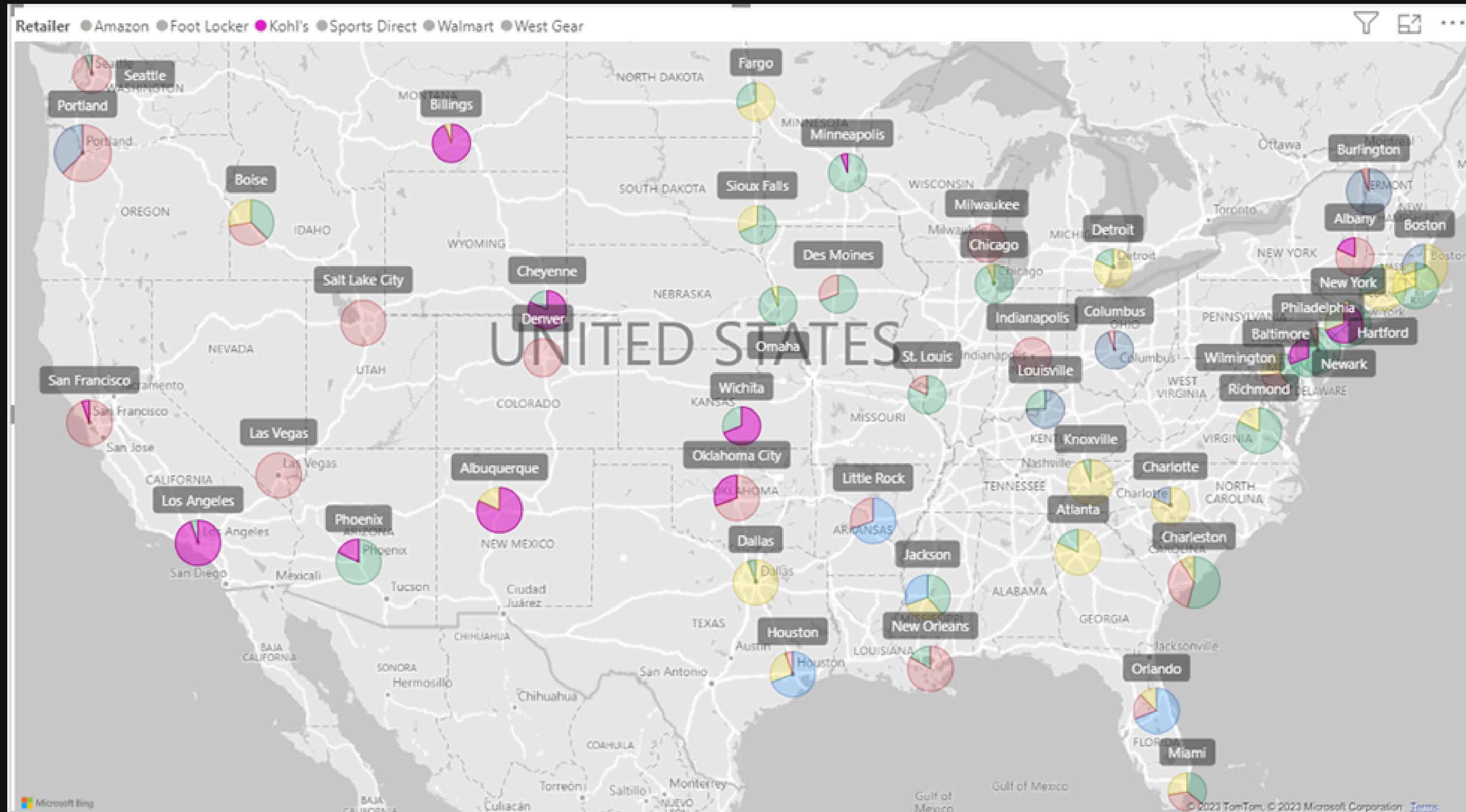
Phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

3. Phân phối nhà bán lẻ Foot Locker



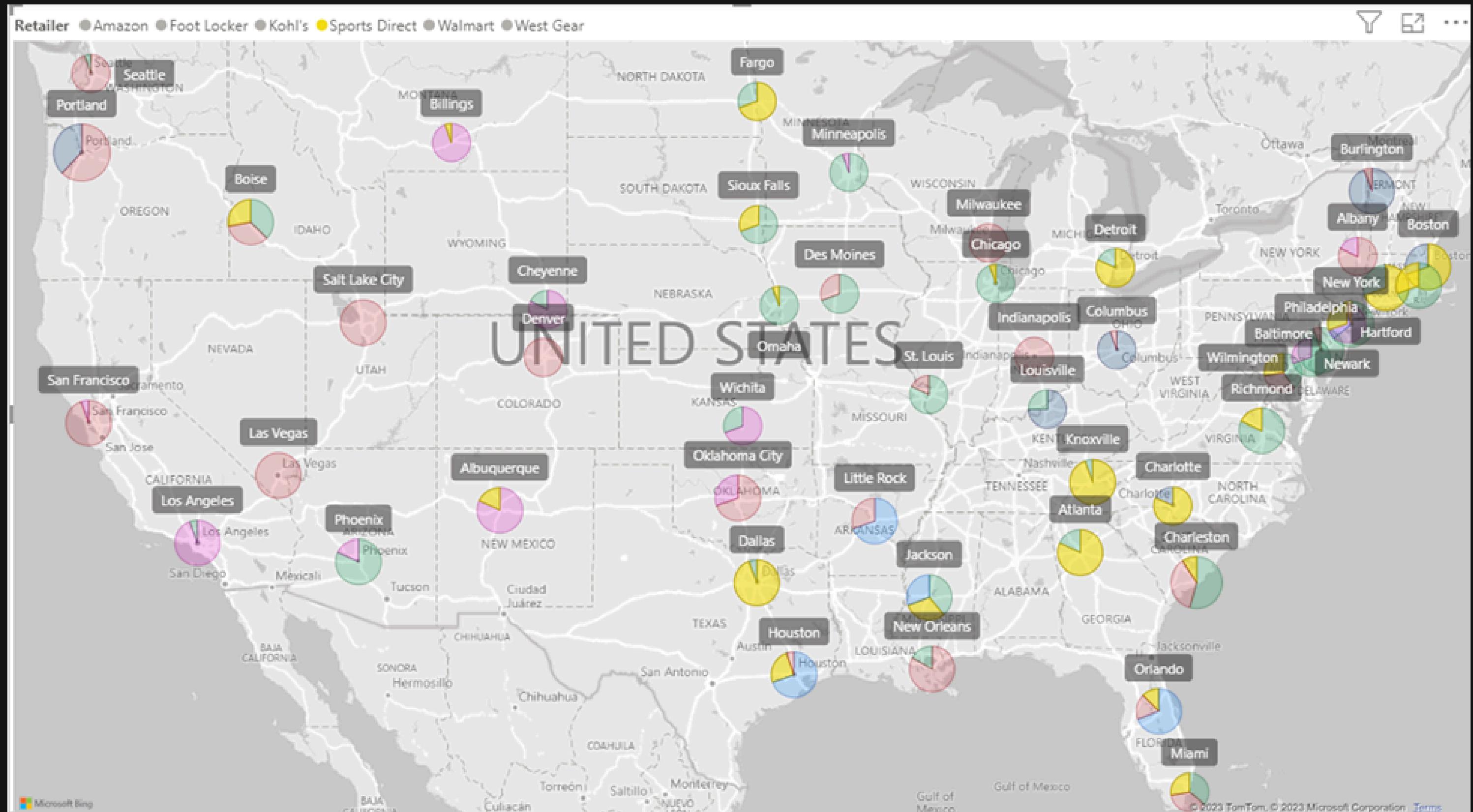
Phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

4. Phân phối nhà bán lẻ Kohl's



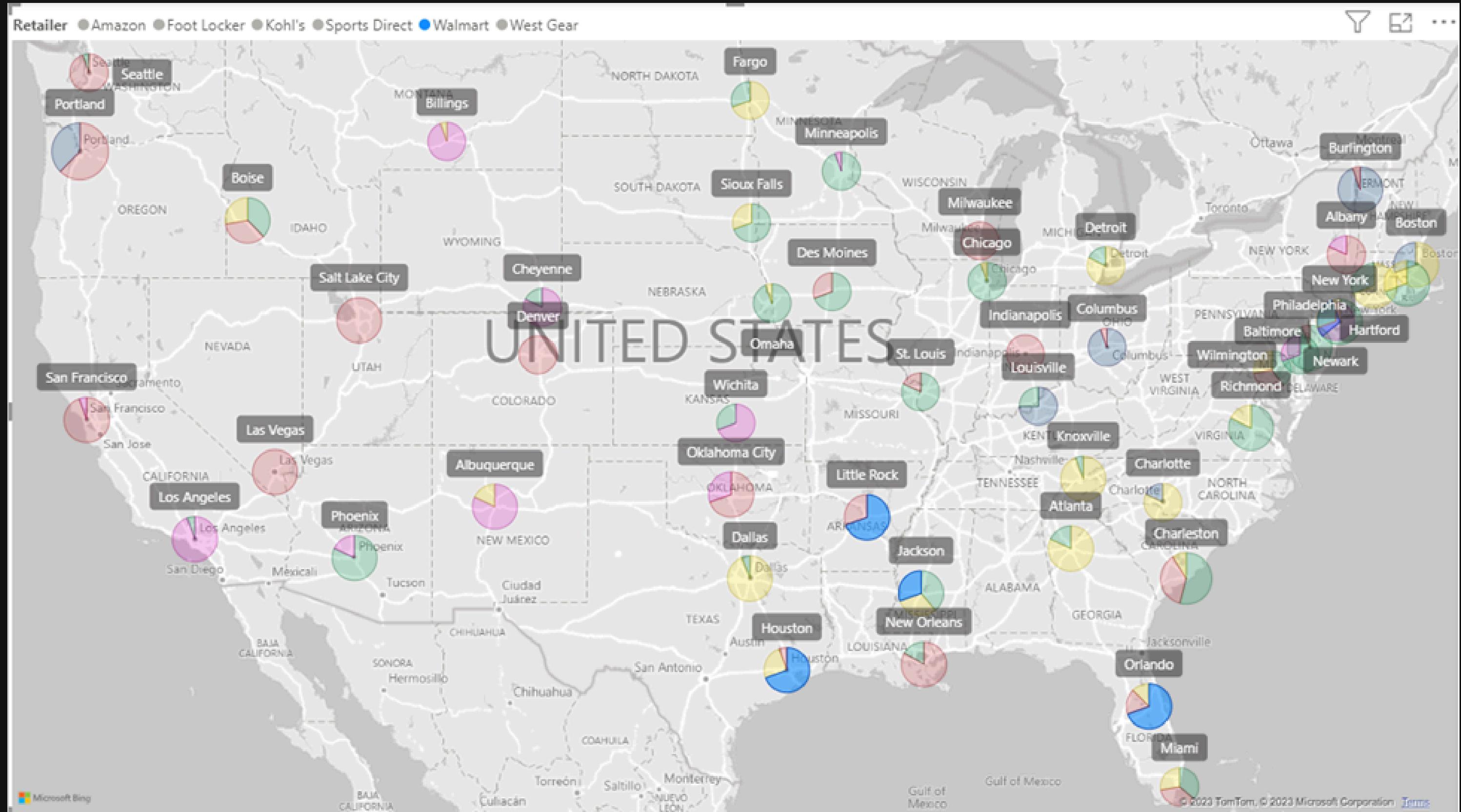
Phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

5. Phân phối nhà bán lẻ Sports Direct



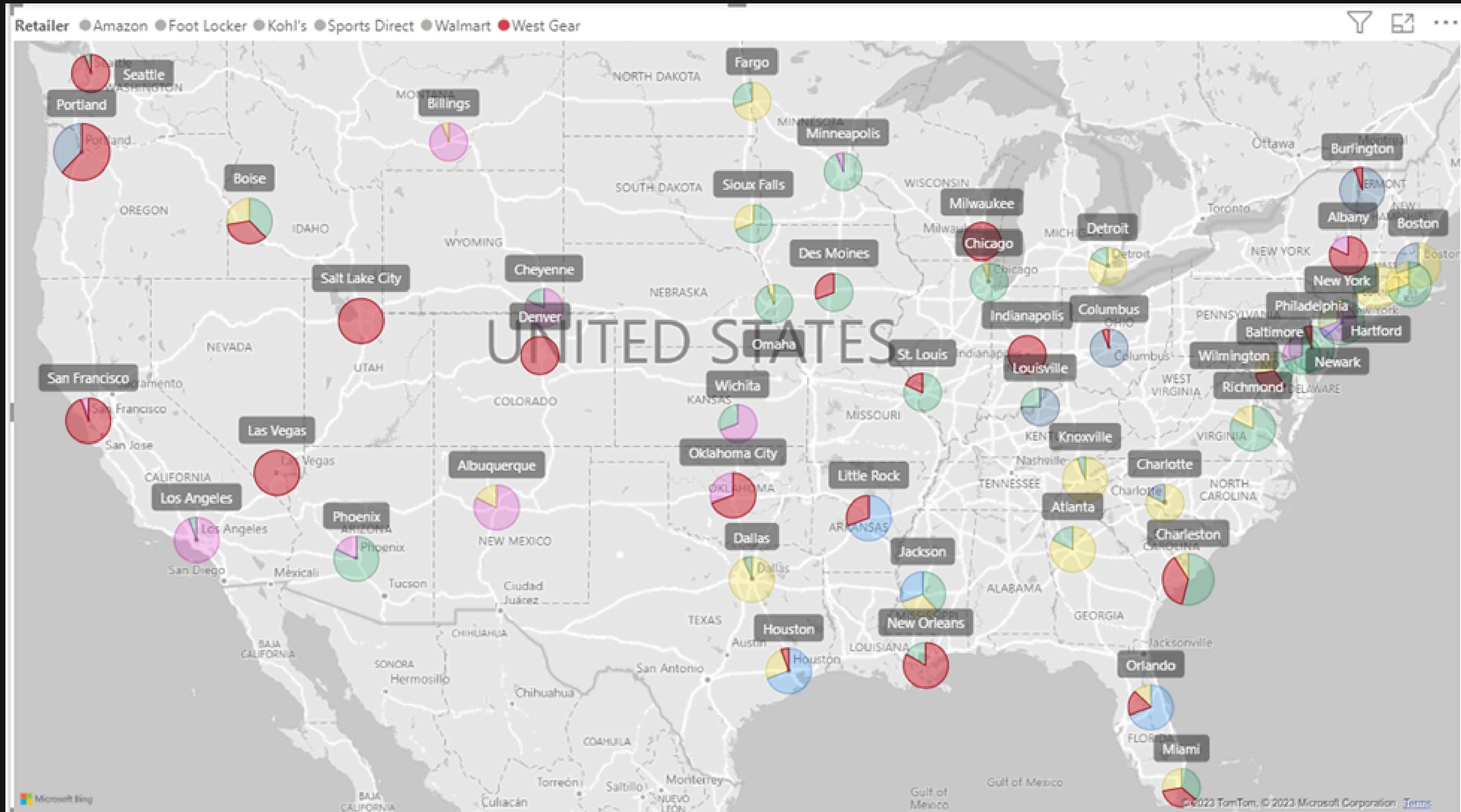
Phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

6. Phân phối nhà bán lẻ Walmart



Phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

7. Phân phối nhà bán lẻ West Gear



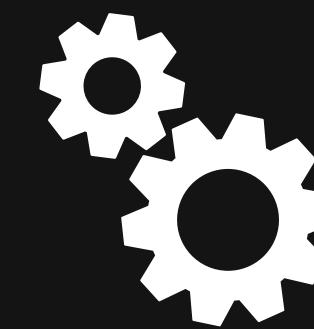
Phân tích phân phối của các nhà bán lẻ trong các thành phố

Nhận xét chung:

- Trong số các nhà bán lẻ, Foot Locker là nhà bán lẻ phổ biến nhất, xuất hiện trong hầu hết các thành phố. West Gear cũng có mặt rộng rãi trong các thành phố khác nhau.
- Các thành phố có sự đa dạng về nhà bán lẻ bao gồm New York, San Francisco, Portland, Chicago. Các thành phố này có nhiều sự lựa chọn cho khách hàng tạo ra sự cạnh tranh giữa các nhà bán lẻ, từ đó có thể làm tăng doanh số bán hàng của Adidas.
- Các thành phố gồm Louisville, Columbus, Burlington có số lượng đơn đặt hàng chủ yếu đến từ Amazon, cho thấy khách hàng ưu tiên mua sắm trực tuyến.
- Các thành phố Portland, Seattle, San Francisco, Denver, New Orleans khách hàng có xu hướng mua sắm trực tiếp khi mà West Gear chiếm thị phần lớn.

 Từ sự khác biệt trong phân phối của các nhà bán lẻ giữa các thành phố, Adidas có thể tùy chỉnh chiến lược kinh doanh của mình theo từng thành phố để tận dụng mạnh mẽ các kênh bán hàng phổ biến và đáp ứng nhu cầu của khách hàng địa phương.





ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP



I. Phát triển mạnh chiến lược bán hàng trực tuyến

- Adidas có thể đầu tư phát triển chiến lược bán hàng trực tuyến vì phương thức bán hàng online có thể đem lại lợi nhuận tốt hơn các phương thức khác và đáp ứng nhu cầu của khách hàng hiện nay khi mà xu hướng mua sắm online, tiết kiệm thời gian và công sức đang là xu hướng thịnh hành và có tiềm năng phát triển mạnh hơn nữa trong tương lai
- Một số phương án có thể thực hiện: xây dựng và phát triển trang web bán hàng, tăng cường quảng cáo trực tuyến, xây dựng nền tảng truyền thông xã hội, tạo nội dung giải trí, cải thiện dịch vụ chăm sóc khách hàng, xây dựng các chương trình khuyến mãi,...



II. Tập trung vào những dòng sản phẩm bán chạy

- 2 dòng sản phẩm bán chạy nhất của Adidas là Men's Street Footwear và Women's Apparel. Adidas có thể tập trung vào việc phát triển 2 dòng sản phẩm này để tăng doanh thu cũng như đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng.
- Một số phương án có thể thực hiện:
 - + Đa dạng hóa, mở rộng danh mục sản phẩm, phát triển sản phẩm dựa trên phản hồi khách hàng.
 - + Xây dựng hình ảnh thương hiệu cho 2 dòng sản phẩm, tạo thiết kế riêng biệt phù hợp với xu hướng thời trang và phong cách của khách hàng mục tiêu.
 - + Đẩy mạnh truyền thông, quảng cáo



III. Cải thiện kênh phân phối theo khách hàng địa phương

- Adidas có thể thay đổi, cải thiện về phân phối hàng bán với các nhà bán lẻ tùy theo từng khu vực hoặc thành phố dựa trên thông tin đã có để đáp ứng nhu cầu của khách hàng tại từng địa phương khác nhau.
- Một số phương án có thể thực hiện:
 - + Tăng cường quảng bá và cung cấp đa dạng sản phẩm cho các vùng tiềm năng như West và Northeast.
 - + Đẩy mạnh hợp tác với các nhà bán lẻ theo phương thức Online tại những thành phố mà khách hàng có xu hướng mua hàng trực tuyến nhiều, tương tự với các phương thức khác.
 - + Mở rộng thêm mạng lưới phân phối, hợp tác thêm với những nhà bán lẻ địa phương tại những vùng, thành phố có nhu cầu mua hàng cao.



IV. Lên kế hoạch ứng phó với các biến động bất lợi

- Các rủi ro không ngờ tới như dịch bệnh, chiến tranh, thiên tai,... có thể xảy ra bất cứ lúc nào đòi hỏi Adidas phải luôn luôn sẵn sàng để thích nghi với những điều đó.
- Một số phương án có thể thực hiện: theo dõi biến động doanh thu và lợi nhuận thường xuyên để kịp thời đưa ra quyết định kinh doanh, xây dựng kế hoạch chi tiết về chi phí để duy trì hoạt động kinh doanh,...





LƯU Ý

Những giải pháp đề xuất chỉ mang tính chất tham khảo. Những quyết định kinh doanh thực tế cần xem xét nhiều yếu tố khác nhau như mục tiêu kinh doanh, tình hình thị trường, nguồn lực có sẵn và sự cạnh tranh của các đối thủ khác.

PRESENTATION



FINAL PROJECT

THANK YOU!

Vương Huy Hoàng