

# GAP Sales Report

Holden Qiu

2020/5/22

## 目录

<b>1 综述</b>	<b>1</b>
<b>2 趋势分析 (Trend Analysis)</b>	<b>2</b>
2.1 Summary . . . . .	2
2.2 Number of stores (overview) . . . . .	2
2.3 Number of stores by store.type . . . . .	2
2.4 Sales trend overview . . . . .	3
2.5 Sales per Store.type . . . . .	6
2.6 Sales per Category . . . . .	7

## 1 综述

GAP 是全球著名的快时尚服装品牌之一，在全中国乃至全世界都拥有巨大的消费群体。近年来，一方面，随着中国经济的发展，消费市场越大越庞大，也给了企业更多的发展机会；而另一方，在互联网经济的影响下，实体零售店的经营却越发困难。在当下中国，GAP 在面临着巨大机遇的情况下也面临着巨大的挑战，本文收集了 GAP 2017.1 - 2020.5 之间的销售数据，通过趋势分析与地域分析，旨在厘清过去三年 GAP 在中国区的发展态势。同时，在新冠肺炎（COVID-19）影响下，企业经营的不确定性大幅增加，本文文末将简单预测 2020 年下半年 GAP 中国的销售趋势。

## 2 趋势分析 (Trend Analysis)

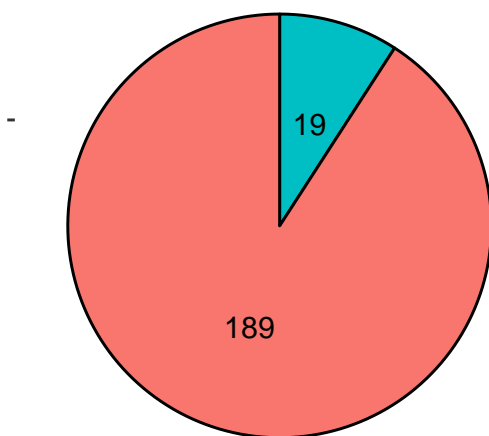
### 2.1 Summary

趋势分析选用GAP.CHINA 2017-01-29 到 2019-12-31 间的销售数据, 从门店数量变化和销售额变化两个维度进行趋势分析, 同时结合门店类型, 销售产品细分等进一步深度分析, 旨在描述 GAP CHINA 三年间的业务发展及其趋势。

### 2.2 Number of stores (overview)

2017 年至 2019 年底, GAP 共在中国区开设门店 208 家, 其中 189 家截止 2019 年底仍在营业, 19 家门店已经关闭。这 3 年间 GAP 门店总数呈上升趋势, 新增门店 64 家, 关闭门店 19 家, 其中有 2 家门店在三年间先开后关。此外, 共有 127 家门店在三年间保持持续经营状态。

Number of Stores Summary

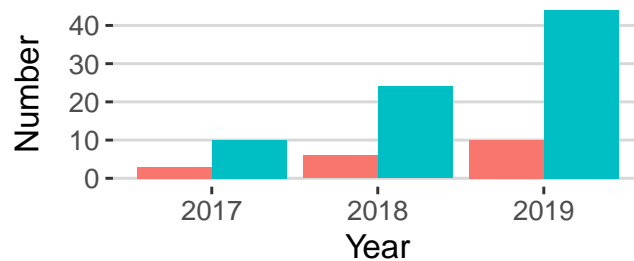


Status ■ Opening 91 % ■ Closed 9 %

Number of Stores Trend



Store Status Change



Status ■ Close ■ Open

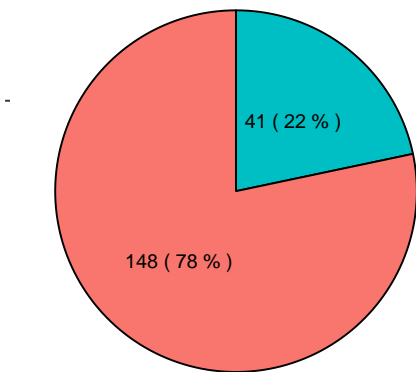
### 2.3 Number of stores by store.type

Gap 店铺分为 CHINA (正价店) 和 CHINA OUTLET (奥特莱斯店)。截止 2019 年底, GAP 在营 189 家门店中, 41 家 (22%) 为正价店, 剩余 148 家 (78%) 为奥莱店。

从门店数量变化趋势看, gap 进行了一定的战略调整, CHINA OUTLET 数量持续增长, 而正价店的数量逐渐减少。同时, 我们发现, 共有 42 家门店转变了门店类型, 其中大部分发生在 2017 年, 且均从正

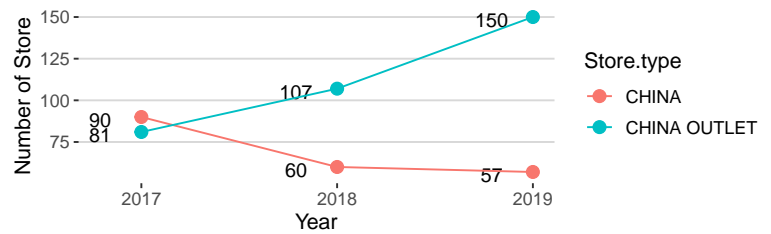
价店转为奥莱店。

Percentage of Opening Store's Type

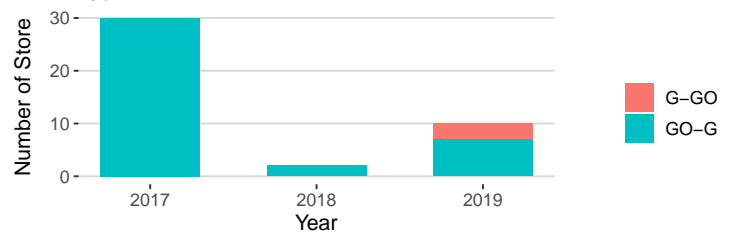


Store.type CHINA OUTLET CHINA

Number of stores by Store Type



Type conversion store



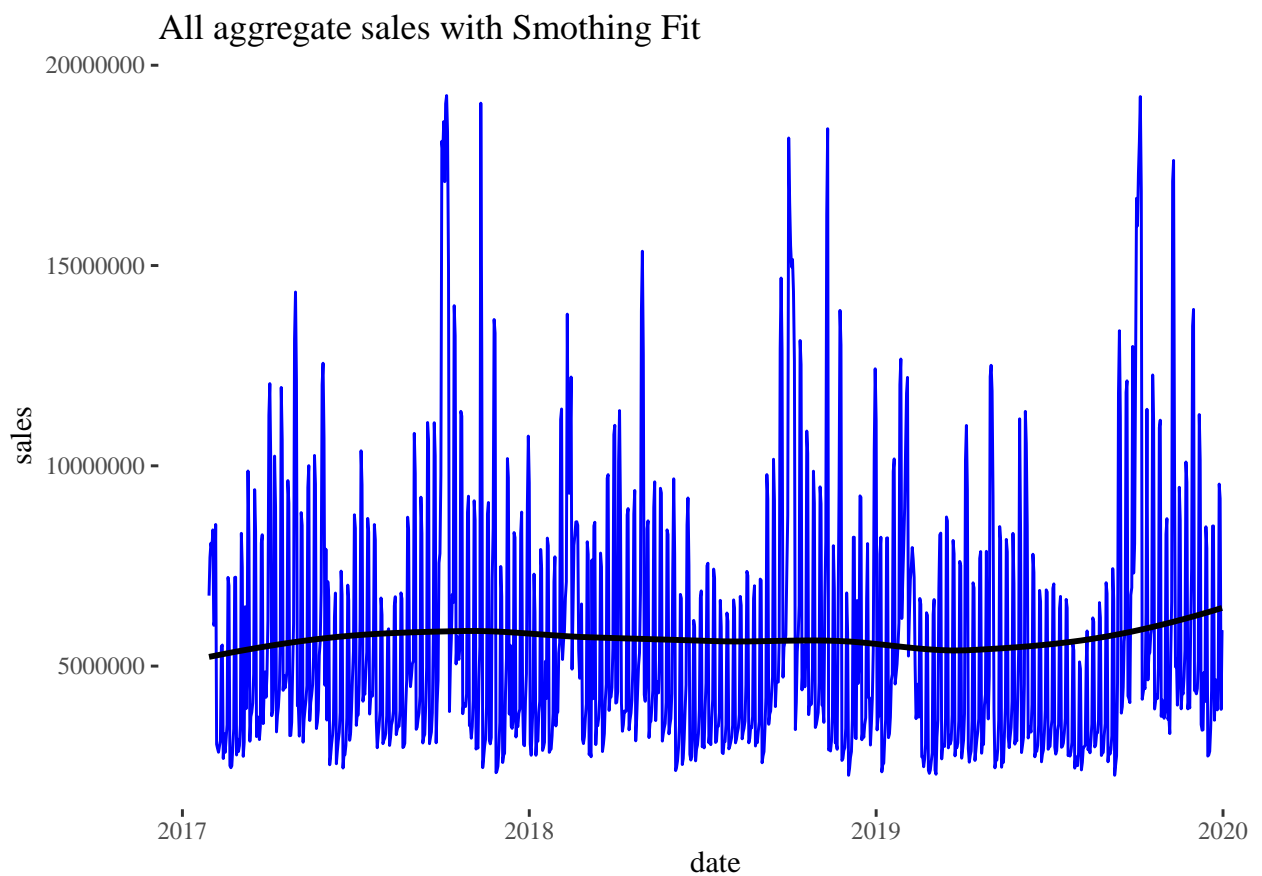
综上，我们发现：

- GAP 门店数量总体而言呈上升趋势，说明其对于中国市场的重视程度正不断加强。
- 无论是现存店铺还是新增店铺，奥莱店都显著高于正价店，说明了其对于奥莱店的偏爱，下文将结合销售额进一步分析正价店与奥莱店的差异及其趋势。

## 2.4 Sales trend overview

### 2.4.1 Seasonality (Monthly)

首先，我们绘制了 GAP2017 年至 2019 年间的日销售量时序图，有助于了解 GAP 的销售趋势与销售周期性。

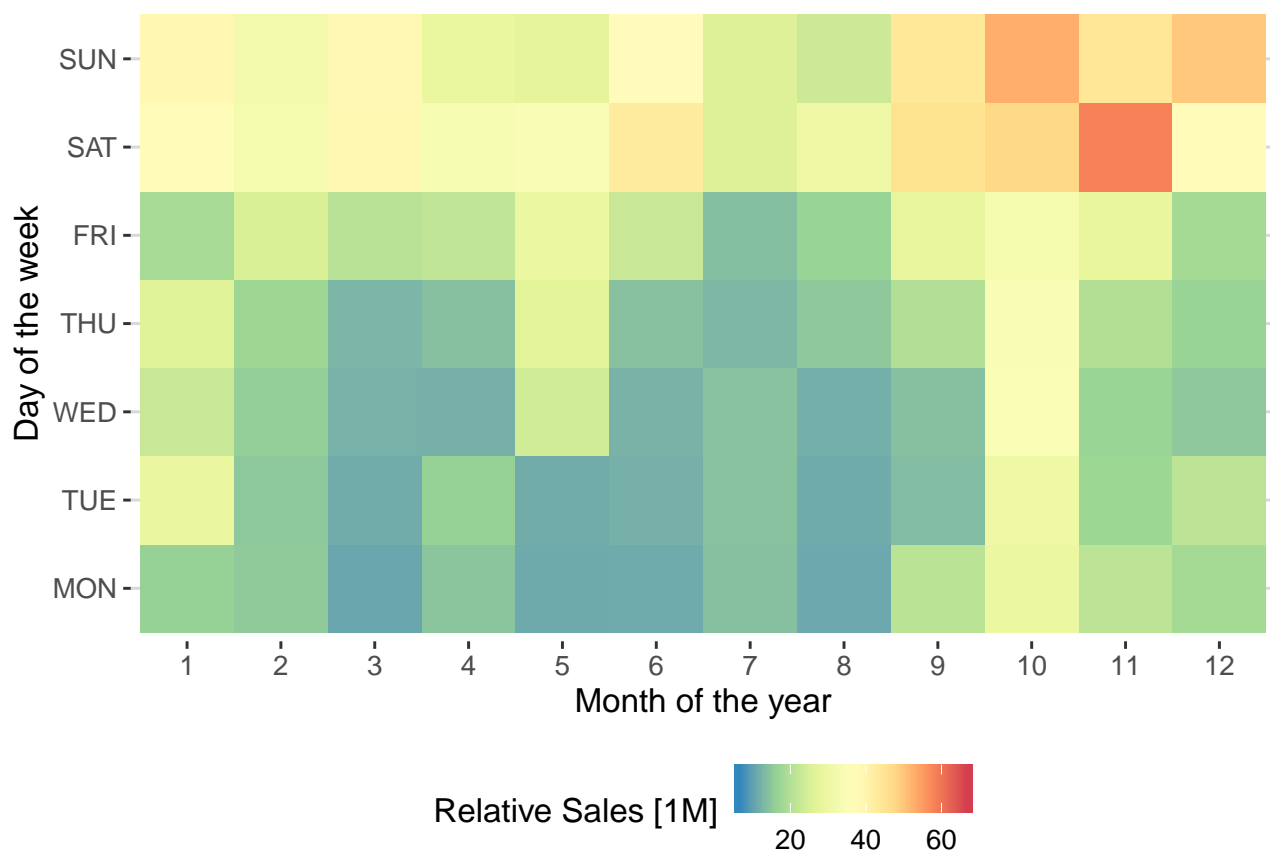


我们发现：

- 三年间 GAP 销售额趋势变化不大，总体保持平稳。
- 季节性明显，每年 10 月，11 月为销售高峰，春末夏初为次高峰。可能是由于正处于换季时节，消费者有购置新衣的需求。
- 部分日期的销售额极其突出，且具有周期性。可能是由于部分节假日影响，下文将具体探究。

#### 2.4.2 Seasonalities (weekly)

受双休日影响，零售行业普遍具有以周为单位的周期性，我们绘制了周/月销售额热力图，试分析其周期性：



我们发现：

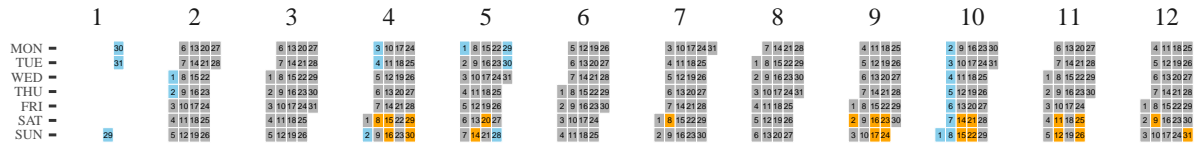
- 
- 

### 2.4.3 Large sales day

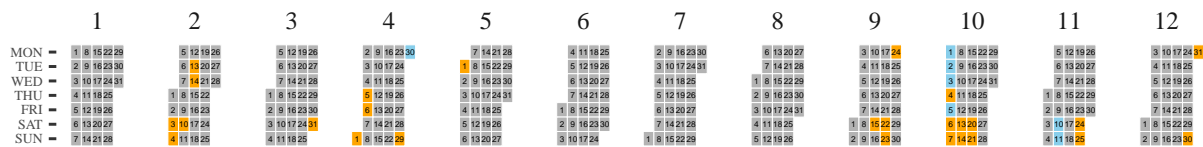
为了具体分析极高销售额的销售日的特点及其周期性，我们绘制了日历图，其中日销售额大于 1000 万的为橘色，日销售额大于 1500 万的为蓝色，其他为灰色。

## Large sales days each month

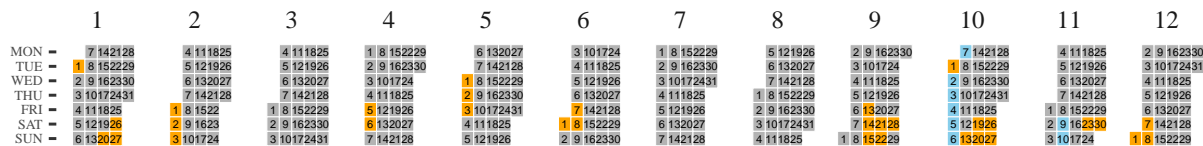
2017



2018



2019



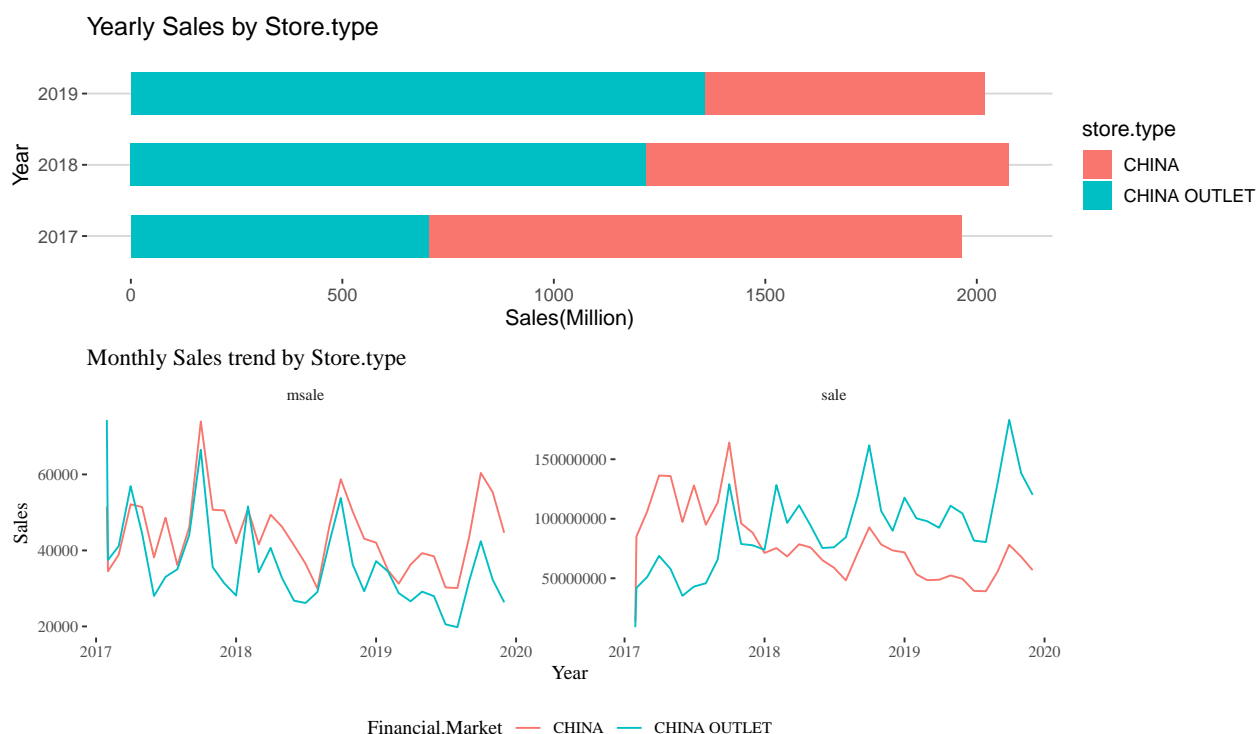
Sales level 10M+ 15M+ Noraml

我们发现:

- 国庆假期是全年的销售高峰，日销售额 1500 万以上的日期大部分出现在国庆假期。
- 夏季由于气候炎热，消费者外出意愿较低，几乎没有销售高峰日。考虑结合夏季特点（如学生放暑假）针对性营销。提升销售。
- 从节日看，每年的销售高峰都出现在清明，中秋，五一劳动节，春节前，国庆等，较为稳定。从周末看，9,10 月份的周末销售高峰基本比较稳定，但 4,5 月份的周末销售高峰出现了一定程度的倒退，需要警惕。

## 2.5 Sales per Store.type

为了解 GAP 的销售额趋势，我们观察了 GAP 不同类型店铺的总销售额年均变化，同时进一步观察了 GAP 不同类型店铺的月销售额时序图，考虑到这三年间 GAP 不同类型店铺的门店数量发生了较大的变动，为了更好地衡量两种类型店铺带来的效益，我们同时也做了不同类型店铺的店均月销售额时序图（左下 male 图）:



我们发现:

- 总体而言, 这三年 GAP 的年总销售额变动较小, 2019 年甚至出现了一定程度的倒推, 说明了 GAP 在中国区的整体业务发展一般, 甚至面临倒退趋势。同时, 从不同门店类型的角度上来看, 由于三年间 GO 店 (奥莱店) 的数量不断增加, GO 店的年均总销售额也相应持续增加; 而正价店的销售额则不断减少。
- 考虑到 GO 店的数量不断增长, 其总销售额的增长并不能准确衡量 GO 店的实际经济效益, 需要进一步分析其店均销售额。通过对不同店铺类型月店均销售额的时序图分析, 我们发现 GO 店的店均月销售额总体呈下降趋势, 说明 GO 店单店收益总体呈下降趋势, 而正价店单店收益总体保持平稳。

## 2.6 Sales per Category

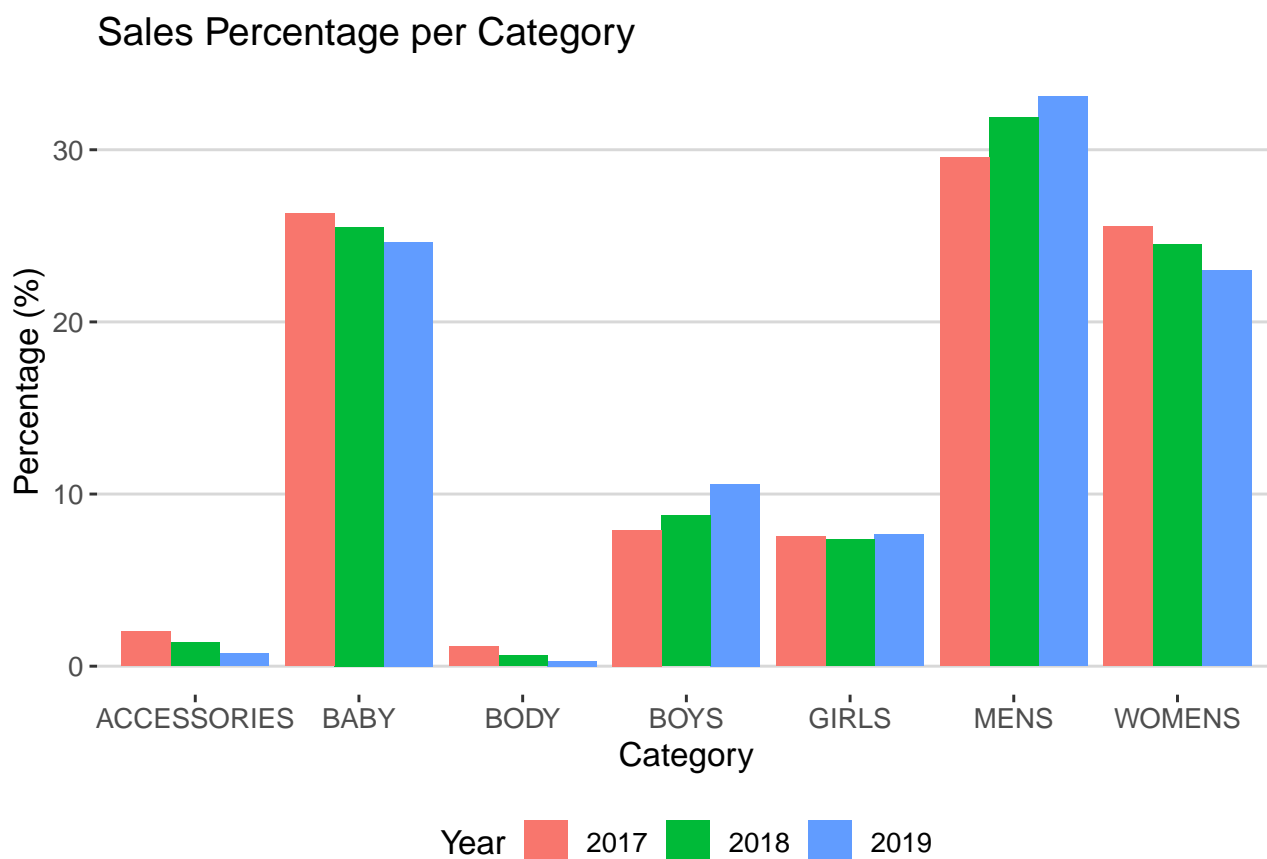
GAP 共有 20 个 Category (见下表), 其中 11 个为正价店, 9 个为奥莱店, 正价店与奥莱店间的 Category 不重复, 但部分 Category 存在一定的对应关系, 如: *BABY* & *BABY DIVISION*。

ID	Category	Store.type
1	ACCESSORIES	CHINA
2	ADULT ACCESSORIES	CHINA OUTLET
3	BABY	CHINA
4	BABY DIVISION	CHINA OUTLET
5	BODY	CHINA

ID	Category	Store.type
6	BOYS	CHINA
7	BOYS DIVISION	CHINA OUTLET
8	EAC OUTLET	CHINA OUTLET
9	GAP BODY/PERSONAL CA	CHINA OUTLET
10	GIRLS	CHINA
11	GIRLS DIVISION	CHINA OUTLET
12	KIDS ACCESSORIES	CHINA
13	MATERNITY	CHINA
14	MENS	CHINA
15	MENS DIVISION	CHINA OUTLET
16	MISCELLANEOUS	CHINA
17	NRC	CHINA
18	OUTLET UNDETERMINABL	CHINA OUTLET
19	WOMENS	CHINA
20	WOMENS DIVISION	CHINA OUTLET

在剔除了部分杂项（占比极低，几乎可以忽略不计），并将存在对应关系的 Category 重新整理后，我们制作了各 Category 每年的销售占比柱形图：



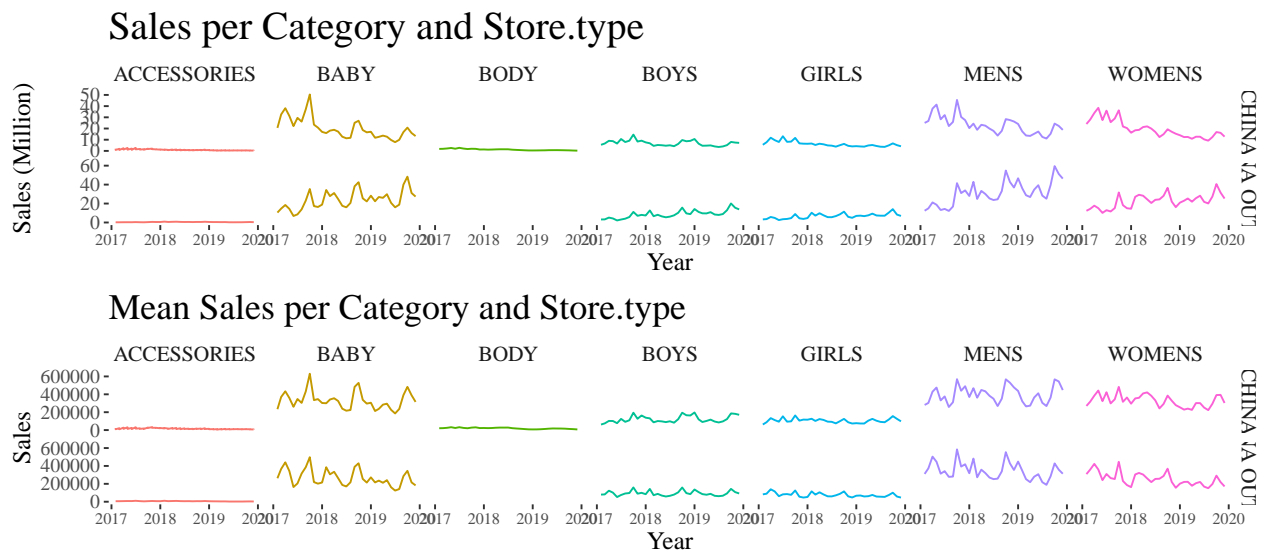


我们发现：

- MENS 和 BOYS 所占的百分比均越来越大，说明了男性服装在 GAP 整体销售结构中愈发重要。同时，MENS 的百分比在所有 Category 中最高。
- 与一般服装品牌不同，GAP 的婴幼儿系列服装是总体销售结构中很大的一部分，需要警惕的是，作为 GAP 最具特色的品类之一，BABY 系列的销售占比正逐年下降。

### 2.6.1 Sales trend per Category and Store.type

进一步分析不同 Store.type 下的销售趋势变化，我们绘制了不同 Store.type 下的月总销售额时序图。考虑到门店数量变动的影响，我们同时也做了店均月总销售额时序图：



我们发现:

- 月总销售额: 同一 Category 在不同门店类型下的周期性总体较为相似, 但趋势不同, GO (奥莱) 店的波动大于正价店, 且 GO 店总体波动向上, 而正价店则波动向下。
- 店均月销售额: 同一 Category 在不同门店类型下的周期性与趋势几乎完全一致, 说明门店类型实际上对 GAP 的销售额影响不大。