

ĐỒ ÁN KẾT THÚC HỌC PHẦN
MÔN : HỆ HỖ TRỢ QUẢN TRỊ THÔNG MINH



ỨNG DỤNG BUSSINESS INTELLIGENCE TẠI CÔNG TY WIDE WORLD IMPORTERS

NHÓM 03

GVHD Th.S Phạm Thị Thanh Tâm



GROUP MEMBER

1. Đinh Trọng Hữu

2. Nguyễn King

3. Trần Phạm Hải Nam

4. Nguyễn Quốc Việt

5. Lý Minh Nguyên

6. Nguyễn Như Hoàng

NỘI DUNG

1. Giới thiệu về doanh nghiệp
2. Bài toán doanh nghiệp cần giải quyết
3. Quá trình ETL
4. Phân tích và trực quan hóa dữ liệu
5. Đề xuất giải pháp
6. Kết luận

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

- Wide World Importers (WWI) là một công ty nhập khẩu và phân phối sỉ hàng hóa sỉ lớn
- WWI bán hàng cho khách hàng bán lẻ trên toàn Hoa Kỳ
- WWI lưu trữ hàng hóa trong kho và đặt hàng từ các nhà cung cấp khi cần để đáp ứng số lượng đơn đặt hàng của khách hàng

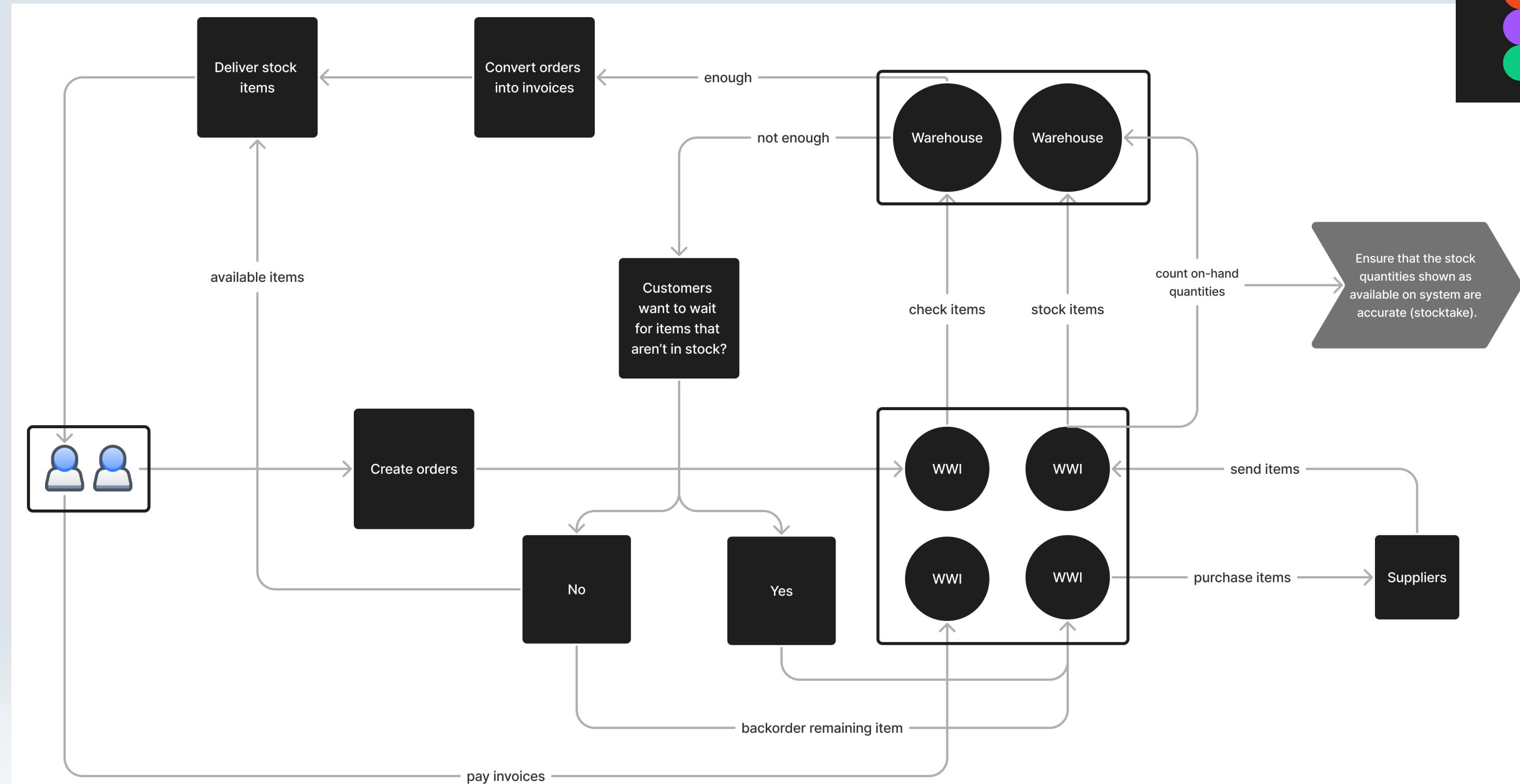




QUY TRÌNH DOANH NGHIỆP

(WWI OPERATION)





Ứng dụng Figma vẽ lưu đồ quy trình đặt hàng của khách hàng với Wide World Importers

DEFINE: CÁC BÊN LIÊN QUAN THAM GIA QUY TRÌNH

Tô màu cam: Pool

Tô màu vàng: Lane

Tô màu hồng: Activity

Tô màu xanh lá: Gateway

Tô màu xanh dương: Event

Tô màu tím: Information Artifact

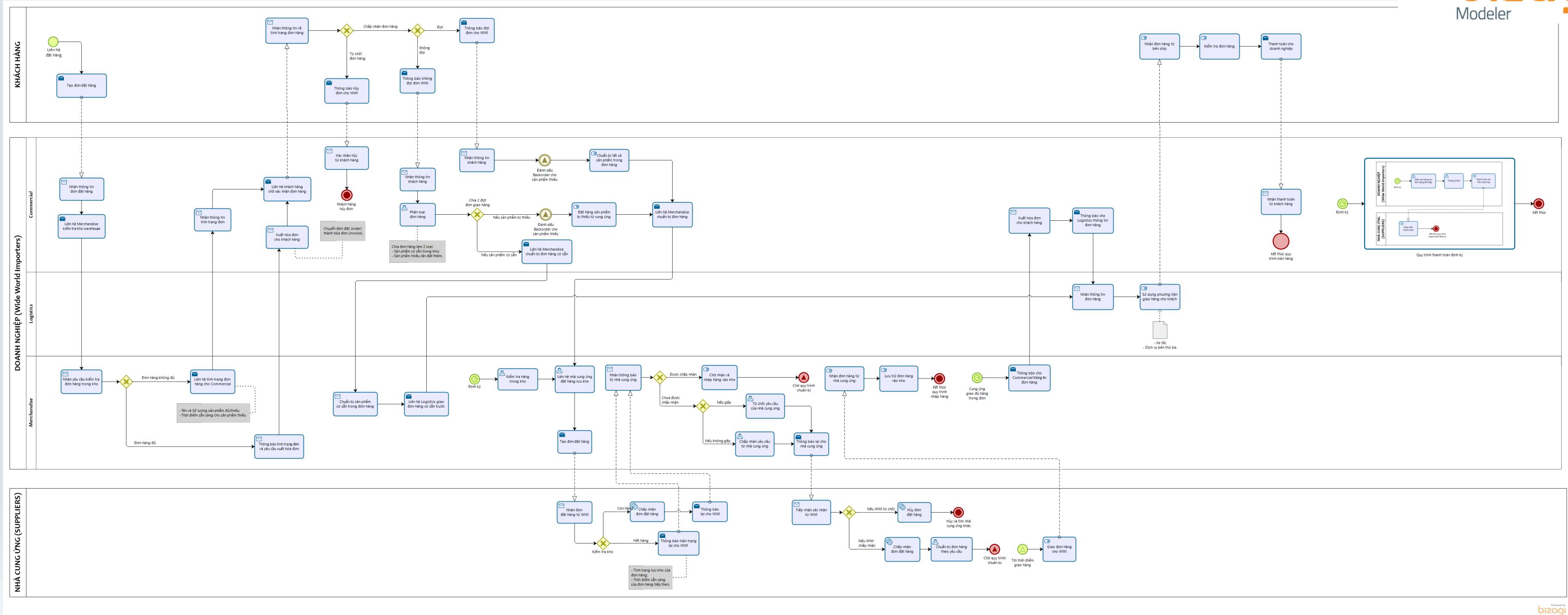
03 POOL DEFINED:

- Wide World Importers;
- Khách hàng (doanh nghiệp đặt hàng);
- Nhà cung ứng (bên thứ ba).

03 LANE DEFINED (in Pool “WWI”):

- Commercial
- Logistics
- Merchandise





Ứng dụng Bizagi vẽ lưu đồ quy trình xử lý đơn đặt hàng của Wide World Importers



PROCESS A

QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG LƯU KHO WAREHOUSE

Kiểm tra hàng tồn kho định kỳ



Đặt hàng lưu kho



Tiếp nhận đơn hàng đã đặt

Bước 1: Doanh nghiệp kiểm tra hàng tồn kho định kỳ

Mỗi định kỳ, phòng ban Merchandise của doanh nghiệp sẽ thực hiện kiểm kê số lượng các sản phẩm còn lại trong kho và chuẩn bị thêm. → Bước 2.

Bước 2: Doanh nghiệp đặt hàng lưu kho

Phòng Merchandise thực hiện liên hệ nhà cung ứng để đặt hàng lưu kho. Sau khi doanh nghiệp tạo đơn đặt hàng và gửi cho nhà cung ứng, các bên thứ ba này sẽ nhận yêu cầu đặt hàng và thực hiện kiểm tra số lượng sản phẩm trong kho.

- Nếu kho cung ứng hết hàng, họ sẽ thông báo lại hiện trạng sản phẩm cho doanh nghiệp, bao gồm tình trạng lưu kho của sản phẩm này và thời điểm sẵn sàng của đơn hàng tiếp theo khi giao sản phẩm này.
- Nếu kho cung ứng còn hàng, họ sẽ chấp nhận đơn yêu cầu của doanh nghiệp và gửi thông báo xác nhận đến cho phòng Merchandise.

Sau khi nhận thông báo từ nhà cung ứng, sẽ xuất hiện hai trường hợp:

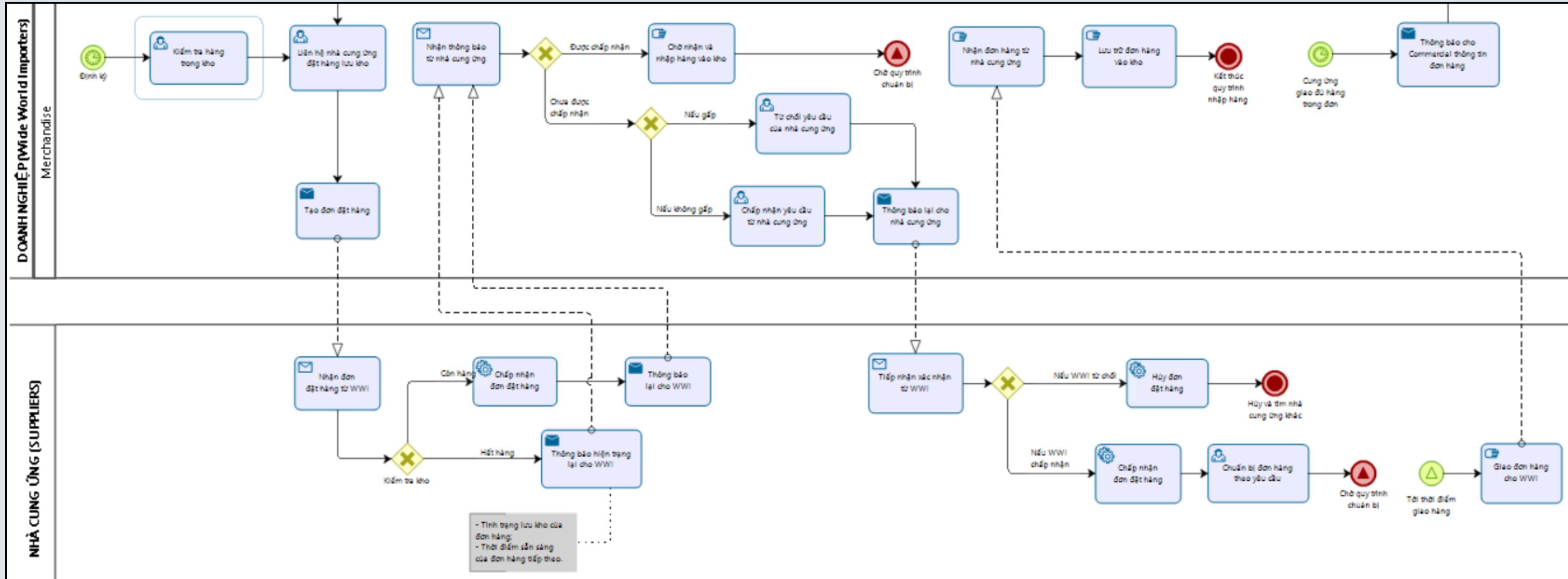
- Yêu cầu đã được chấp nhận: Doanh nghiệp sẽ đợi bên cung ứng chuẩn bị đơn hàng. → Bước 3.
- Yêu cầu chưa được chấp nhận: Doanh nghiệp sẽ cần xem xét lại tính gấp gáp của đơn hàng này. Nếu như sản phẩm của đơn hàng đang cần gấp, doanh nghiệp sẽ phải từ chối yêu cầu của bên cung ứng và phản hồi nhỏ họ hủy đơn hàng để tìm một bên cung ứng khác. Nhưng nếu tình trạng sản phẩm của đơn hàng đang không vội, doanh nghiệp có thể chấp nhận yêu cầu của bên cung ứng và thông báo lại họ, bên cung ứng sau khi nhận xác thực từ doanh nghiệp sẽ chấp nhận đơn hàng và chuẩn bị đơn hàng theo yêu cầu này. → Bước 3.

Bước 3: Doanh nghiệp tiếp nhận đơn hàng lưu kho

Sau một thời gian chờ nhà cung ứng chuẩn bị hàng và thực hiện giao tới doanh nghiệp, Merchandise sẽ thực hiện các thủ tục cuối cùng là nhận hàng từ bên cung ứng và lưu trữ các sản phẩm vào kho của doanh nghiệp. Đây cũng là kết thúc của quy trình nhập hàng của doanh nghiệp World Wide Importers.

Ngoài ra, doanh nghiệp cũng sẽ định kỳ trả tiền nhập kho cho nhà cung ứng về các mặt hàng đã được đặt theo các đơn hàng. Thường thì WWI chỉ thanh toán sau khi doanh nghiệp nhận được hàng hóa.

PROCESS A: QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG LƯU KHO WAREHOUSE



PROCESS B

QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG TỪ KHÁCH HÀNG

- Quy trình khách hàng thực hiện đặt sản phẩm từ WWI;
- Quy trình xử lý đơn hàng có sản phẩm bị thiếu của WWI.



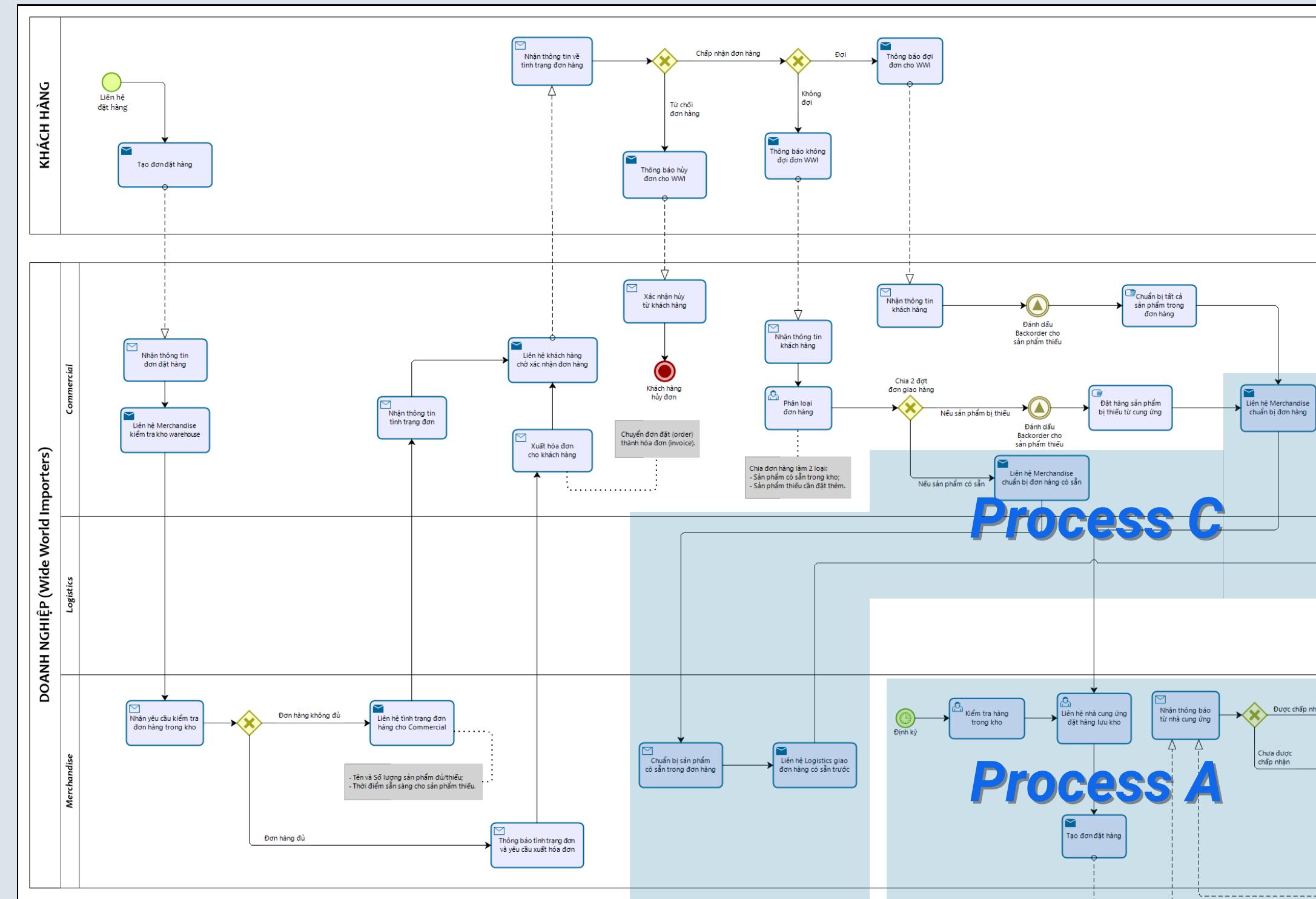
Bước 4: Khách hàng đặt hàng từ doanh nghiệp

Khách hàng tạo đơn đặt hàng cho WWI. Lúc này, phòng ban Commercial sẽ tiếp nhận thông tin yêu cầu của khách hàng và liên lạc phòng Merchandise để kiểm tra kho warehouse. Nếu khi kiểm tra kho hàng hóa, tất cả sản phẩm yêu cầu đều xuất hiện trong kho → Bước 5.

Nhưng nếu các sản phẩm này không đủ, kho sẽ báo cáo tình trạng đơn hàng lên phòng Commercial, bao gồm Thông tin (tên mã, số lượng) các sản phẩm sẵn sàng hoặc bị thiếu và Thời điểm sẵn sàng để nhập các sản phẩm bị thiếu. Khách hàng sau đó sẽ được doanh nghiệp liên hệ xác nhận thông tin về tình trạng đơn, quyền quyết định lúc này sẽ thuộc về khách hàng:

- Trường hợp khách hàng từ chối đơn hàng: Khách hàng sẽ thông báo hủy đến doanh nghiệp và doanh nghiệp sẽ xác nhận hủy đơn cho khách hàng.
- Trường hợp khách hàng chấp nhận và đợi đơn hàng: Khách hàng sẽ thông báo chấp nhận theo yêu cầu từ doanh nghiệp và đợi họ chuẩn bị đủ tất cả mặt hàng trong đơn để giao một lượt. Lúc này, các mặt hàng còn thiếu sẽ được đánh dấu là đặt hàng lại (backorder) và doanh nghiệp sẽ thực hiện đặt thêm sản phẩm từ nhà cung ứng → Bước 2. Cuối cùng, sau khi doanh nghiệp đã chuẩn bị đầy đủ tất cả các mặt hàng trong đơn đặt hàng → Bước 5.
- Trường hợp khách hàng chấp nhận nhưng không muốn đợi đơn hàng thiếu: Khách hàng sẽ thông báo chấp nhận đơn từ doanh nghiệp nhưng sẽ yêu cầu giao sản phẩm thành nhiều đợt. Lúc này, doanh nghiệp sẽ chuyển các mặt hàng có sẵn đến trước cho khách hàng → Bước 6. Đồng thời, các mặt hàng còn thiếu sẽ được đánh dấu là đặt hàng lại (backorder) và doanh nghiệp sẽ đặt hàng thêm từ các nhà cung ứng. Cuối cùng, sau khi doanh nghiệp đã chuẩn bị đầy đủ tất cả các mặt hàng còn lại trong đơn đặt hàng → Bước 5.

PROCESS B: QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG TỪ KHÁCH HÀNG





Bước 5: Doanh nghiệp xuất hóa đơn

Doanh nghiệp thực hiện xuất phiếu hóa đơn cho khách hàng cho các sản phẩm, thông thường bằng cách chuyển đổi đơn đặt hàng (order) thành hóa đơn (invoice) → Bước 6.

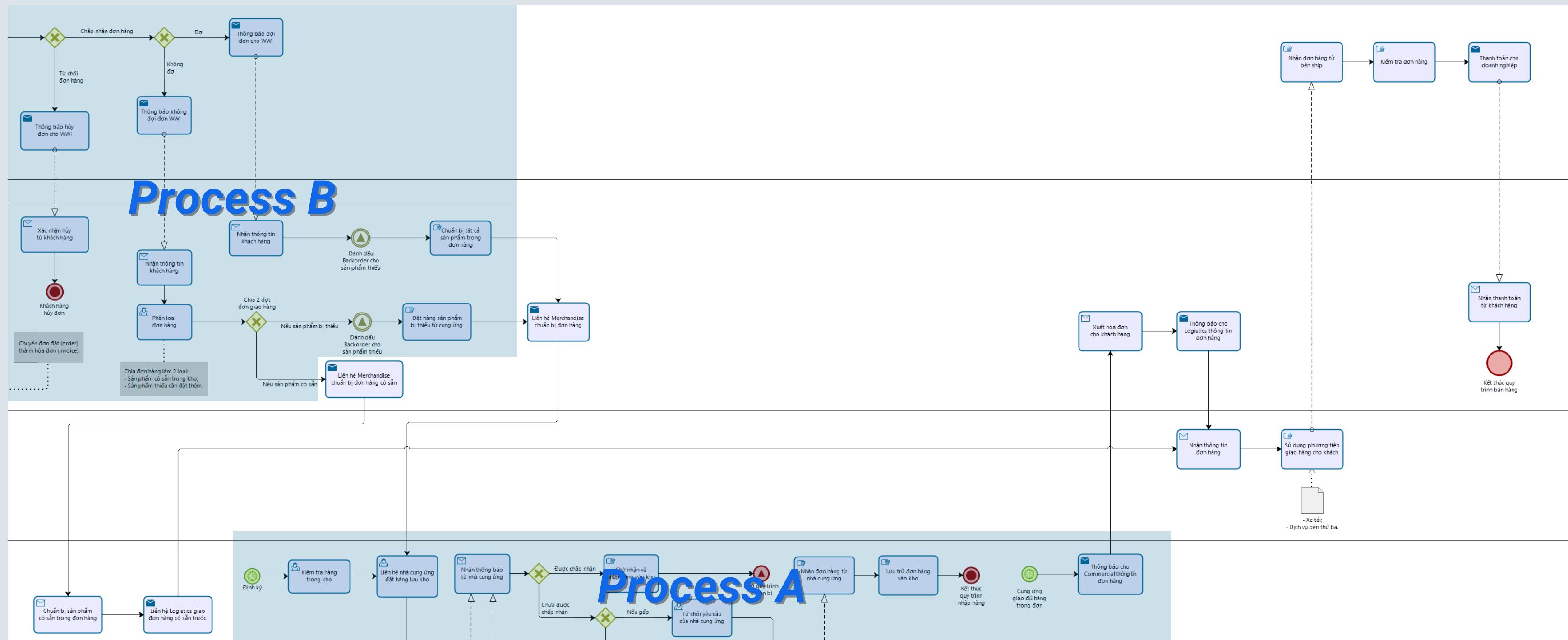
Bước 6: Doanh nghiệp vận chuyển hàng hóa

Doanh nghiệp thực hiện vận chuyển hàng hóa đến khách hàng, ở đây, phòng ban Logistics sẽ đảm nhận công việc vận chuyển chính và thực hiện trung chuyển đơn hàng cho khách bằng xe tải giao hàng của chính công ty hoặc thuê ngoài thông qua các dịch vụ chuyển phát hoặc phương thức vận chuyển khác → Bước 7.

Bước 7: Khách hàng nhận đơn và thực hiện thanh toán

Cuối cùng, khách hàng nhận đơn hàng đã đặt, kiểm tra và thực hiện thanh toán hóa đơn cho doanh nghiệp. Thời điểm doanh nghiệp nhận được thanh toán cũng là lúc quy trình giao dịch kết thúc.

PROCESS C: QUY TRÌNH CHỐT ĐƠN & VẬN CHUYỂN



BÀI TOÁN DOANH NGHIỆP

Làm thế nào để hiểu hơn về quá trình hoạt động kinh doanh của mình một cách hiệu quả, từ đó giúp quản lý mô hình kinh doanh đa dạng của mình từ khách hàng bán lẻ đến khách hàng bán sỉ, đồng thời quản lý hàng hoá trong kho một cách tối ưu.



QUÁ TRÌNH ETL

NHÓM 03

QUÁ TRÌNH ETL

- **Giai đoạn 1: Trích xuất dữ liệu (Extract)**
 - Trích xuất dữ liệu
 - Mô tả bộ dữ liệu
 - Đánh giá chất lượng của dữ liệu
- **Giai đoạn 2: Chuyển đổi dữ liệu (Transform)**
 - Tiền xử lý dữ liệu
- **Giai đoạn 3: Nạp dữ liệu vào kho dữ liệu (Load)**
 - Giới thiệu các bảng Dim
 - Giới thiệu bảng Fact
 - Mô hình dữ liệu (Data Model)



PHRASE 1: TRÍCH XUẤT DỮ LIỆU (EXTRACT)

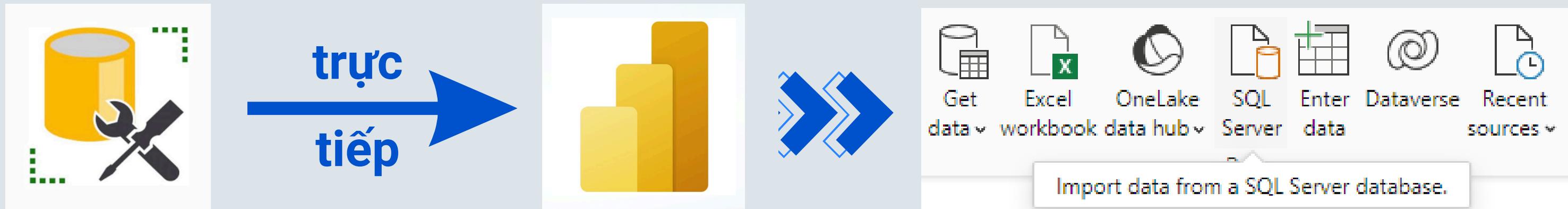
Trang web lấy dữ liệu Data Warehouse của Wide World Importers (file data định dạng .bak)

The screenshot shows a GitHub repository page for `microsoft/sql-server-samples`. The repository has 224 issues, 3 pull requests, and 8.7k forks. The `Code` tab is selected. A release titled "wide-world-importers-v1.0" is displayed, created by `jodebrui` on Jun 9, 2016, with 3443 commits to master since this release. The release notes mention the "WideWorldImporters sample database for SQL Server (starting 2016) and Azure SQL Database". It includes artifacts such as `WideWorldImporters-Full.bak` and `WideWorldImportersDW-Full.bak`. The `WideWorldImportersDW-Full.bak` link is highlighted with a red box.

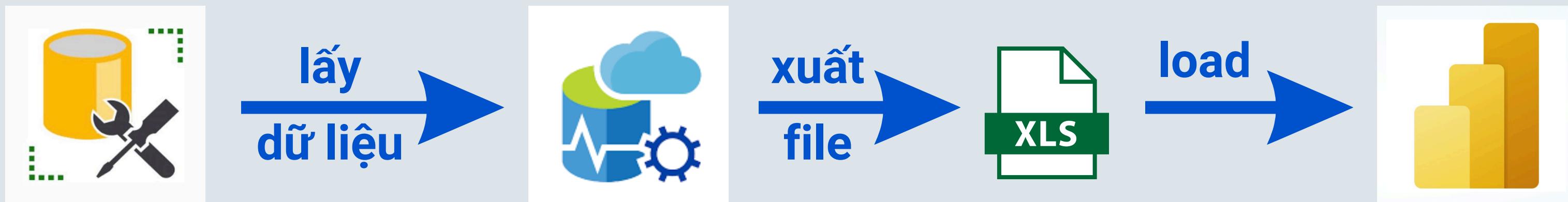
Nguồn: github.com

PHASE 1: TRÍCH XUẤT DỮ LIỆU (EXTRACT)

CÁCH 1



CÁCH 2 ✓



Tuy trải qua nhiều giai đoạn để có thể **Consolidate** dữ liệu nhưng file PBI sau đó có thể thao tác độc lập mà không cần sự truy cập của database khi thực hiện **Cleaning**.



ĐÁNH GIÁ VÀ MÔ TẢ DỮ LIỆU

ĐÁNH GIÁ DỮ LIỆU

Dựa trên 8 tiêu chí đánh giá:

- Độ tin cậy (Reliability)
- Tính chính xác (Accuracy)
- Khả năng truy cập (Accessibility)
- Bảo mật & Quyền riêng tư (Security & Privacy)
- Tính đa dạng (Richness)
- Tính nhất quán (Consistency)
- Tính kịp thời, phù hợp (Timeliness)
- Độ liên quan (Relevancy)



ĐÁNH GIÁ DỮ LIỆU

Độ tin cậy

Không cao vì đây là bộ dữ liệu giả định để thực hiện phân tích dữ liệu

Khả năng truy cập

Dễ dàng truy cập do được công khai rộng rãi bởi bên phát hàng là Microsoft

Tính kịp thời, phù hợp

Không tốt, do bộ dữ liệu chỉ ghi nhận dữ liệu từ giai đoạn từ đầu năm 2013 đến hết tháng 5 năm 2016

Bảo mật & Quyền riêng tư

An toàn do các thông tin đều là giả định

ĐÁNH GIÁ DỮ LIỆU

Tính đa dạng

Tương đối cao, ghi nhận khá đầy đủ về 2 quy trình bán hàng và nhập xuất kho của doanh nghiệp

Tính chính xác

Đạt mức tương đối, không đảm bảo thay thế chính xác 100% dữ liệu doanh nghiệp thật nhưng vẫn phù hợp cho phân tích số liệu

Tính nhất quán

Tương đối tốt, có sự nhất quán giữa dữ liệu các bảng liên kết với nhau

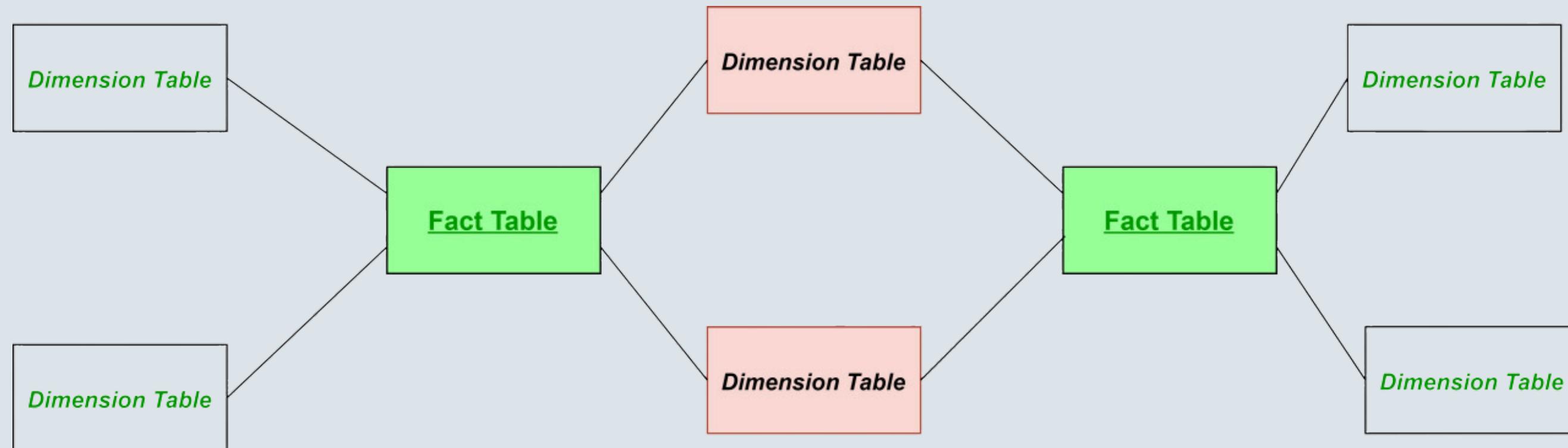
Độ liên quan

Tốt do bộ dữ liệu được thiết kế theo mô hình data warehouse với các bảng dữ liệu khác nhau phù hợp cho việc thực hành phân tích dữ liệu đa chiều

MÔ TẢ DỮ LIỆU

World Wide Importers

- Microsoft.
- Nhiều thông tin khác nhau
- Kích thước vừa phải
- Galaxy Schema
- 2 bảng Fact, 5 bảng Dimension.



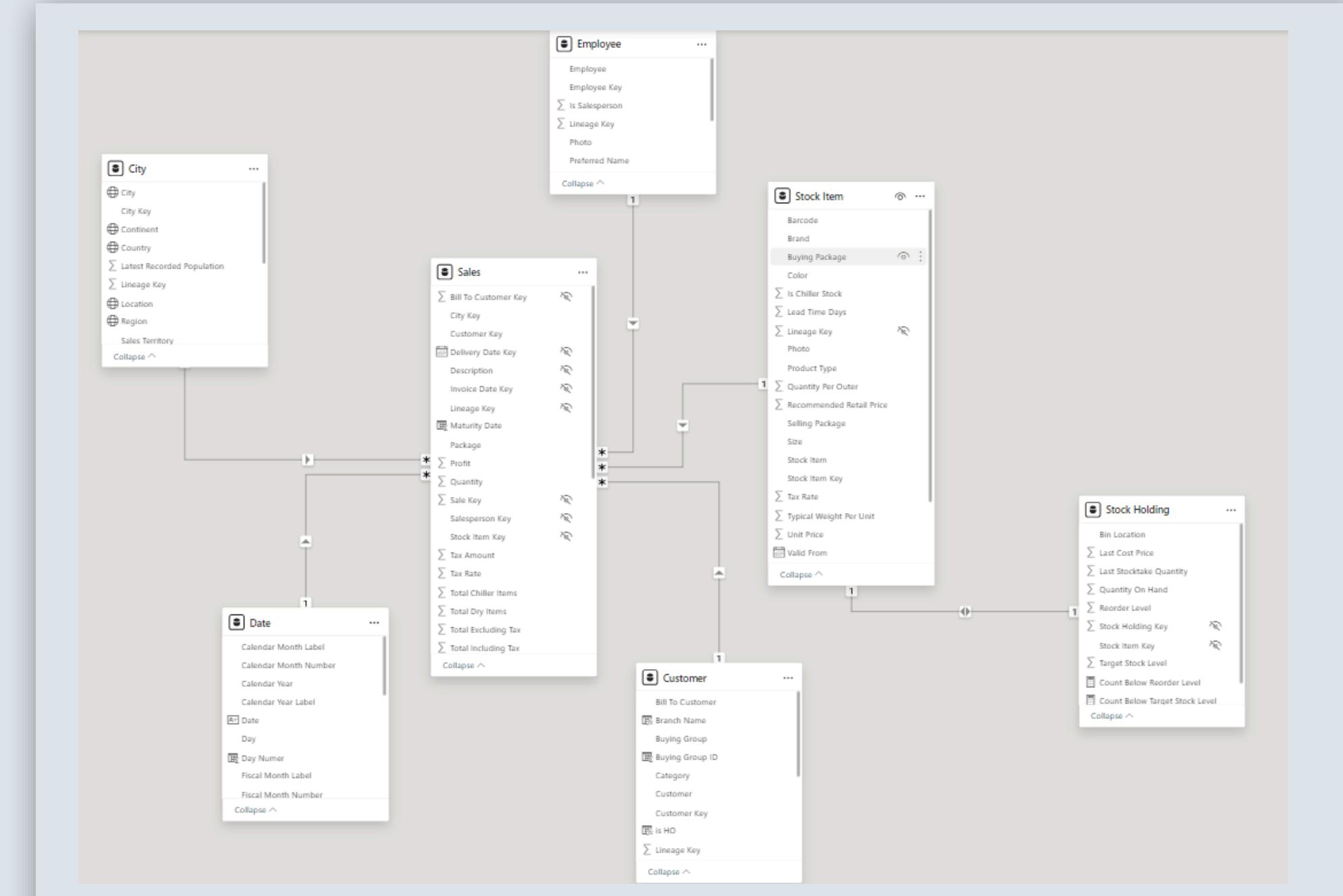
MÔ TẢ DỮ LIỆU

• Bảng Fact

- Ghi nhận các thông tin hoạt động trong tổ chức.
- Sales, Stock Holding

• Bảng Dimension

- Ghi nhận các thông tin và các đối tượng có liên quan tới bảng Fact
- City, Customer, Date, Employee, Stock Item



MÔ TẢ DỮ LIỆU

BẢNG FACT

Sale

- Ghi nhận toàn bộ các thông tin
gia dịch của WWI
- 14 thuộc tính

Stock Holding

- Ghi nhận thông tin về các tác vụ nhập và xuất
hàng hóa từ kho
- 8 thuộc tính



MÔ TẢ DỮ LIỆU

BẢNG DIMENSION

City

- 14 thuộc tính
- Liên kết với bảng Sales

Customer

- 14 thuộc tính
- Liên kết với bảng Sales

Stock Item

- 21 thuộc tính
- Liên kết với bảng Sales và Stock Holding

Date

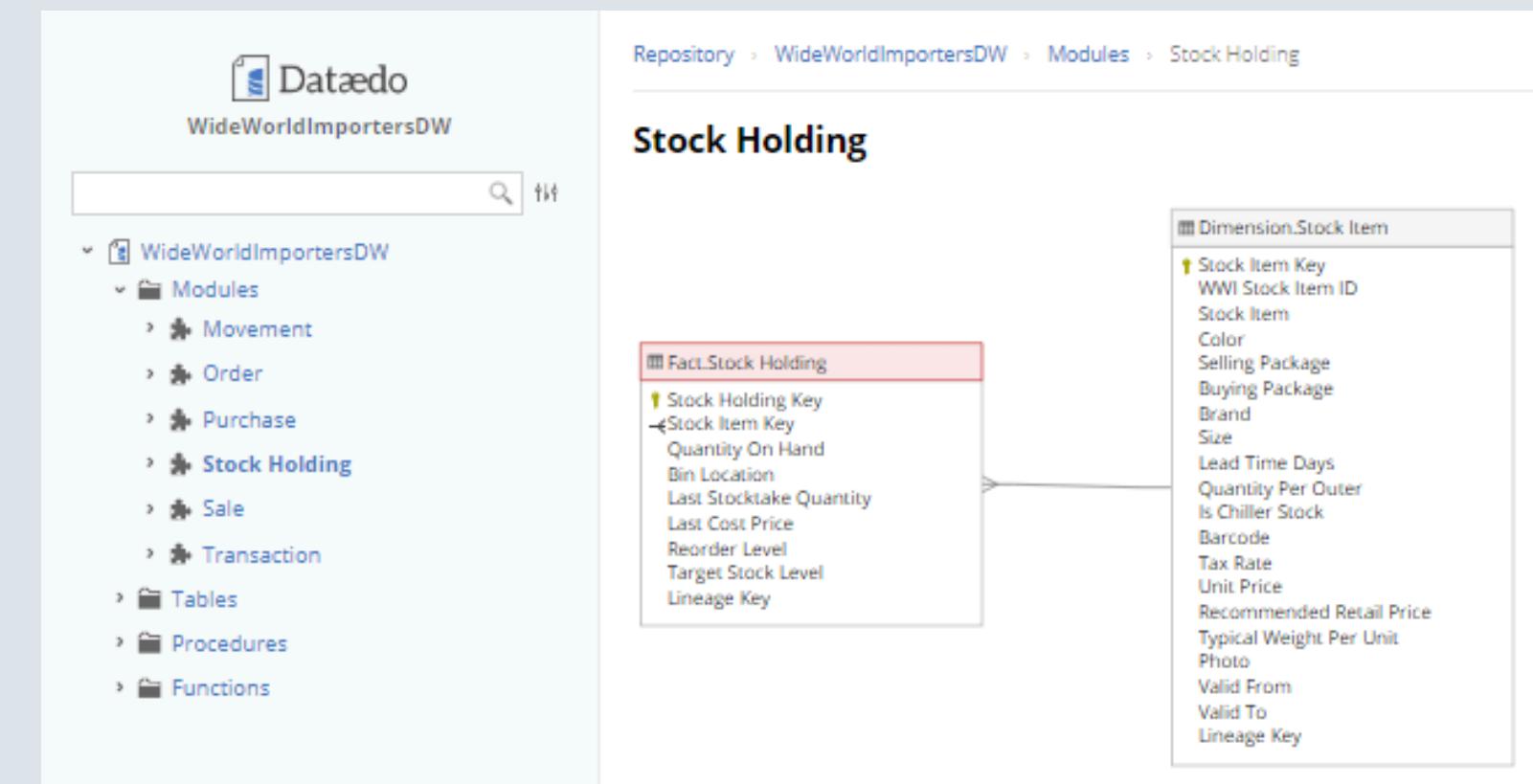
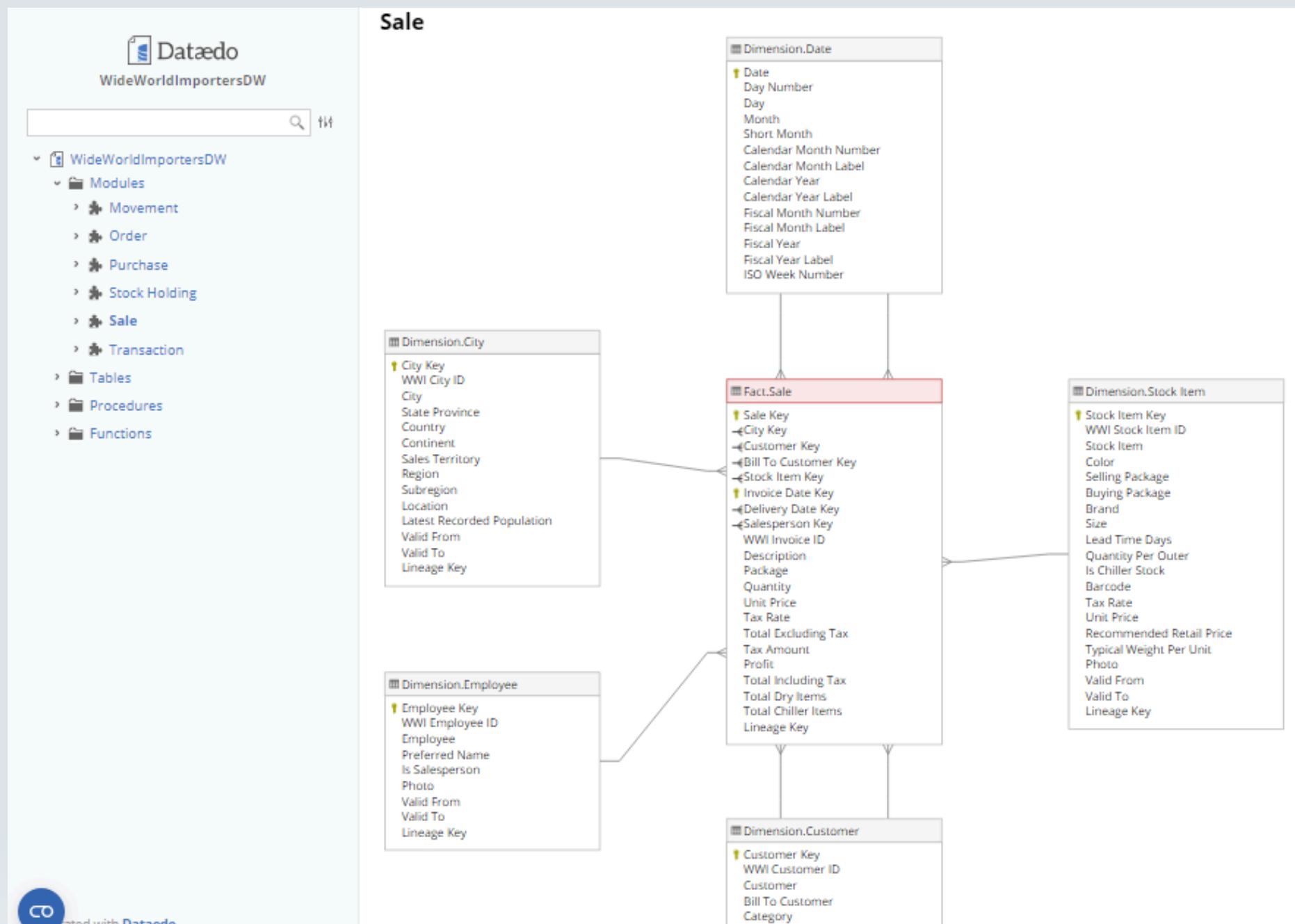
- 18 thuộc tính
- Liên kết với bảng Sales

Employee

- 9 thuộc tính
- Liên kết với bảng Sales

PHASE 2: CHUYỂN ĐỔI DỮ LIỆU (TRANSFORM)

Nhóm thực hiện chọn lọc và sử dụng **7 table chính** để phân tích. Tham khảo schema từ một website, nhóm sẽ kết hợp 2 mảng chính là **Sale** và **Stock Holding** để làm bộ dữ liệu cuối cùng.



[Nguồn: dataedo.com](http://dataedo.com)

PHRASE 2: CHUYỂN ĐỔI DỮ LIỆU (TRANSFORM)

PROMOTE HEADERS

Power Query Editor giả định rằng tất cả tất cả các hàng đều là dữ liệu. Tuy nhiên, bộ WWI data lại có hàng đầu tiên chứa tên các cột. Nhóm thực hiện đưa hàng đầu tiên này lên làm tên cột.

ABC 123 Column1	ABC 123 Column2	ABC 123 Column3
Date	Day Number	Day
1/1/2013		1 1
1/2/2013		2 2
1/3/2013		3 3
1/4/2013		4 4
1/5/2013		5 5
1/6/2013		6 6



ABC 123 Date	ABC 123 Day Number	ABC 123 Day
1/1/2013		1 1
1/2/2013		2 2
1/3/2013		3 3
1/4/2013		4 4
1/5/2013		5 5
1/6/2013		6 6

PHASE 2: CHUYỂN ĐỔI DỮ LIỆU (TRANSFORM)

CHANGE COLUMN DATA TYPE

Kiểu dữ liệu không chính xác có thể dẫn đến tạo các liên kết sai hoặc Power BI sẽ không cho phép thực hiện một vài phép tính nếu sai kiểu dữ liệu.

The diagram illustrates the transformation of a column from one type to another. At the top, there is a screenshot of a spreadsheet or database interface showing a column labeled 'Date' containing three rows of data: '1/1/2013', '1/2/2013', and '1/3/2013'. The data is preceded by columns labeled 'ABC' and '123'. Below this, a large blue downward arrow points to another screenshot of a similar interface. In this second screenshot, the column has been converted to a date type, indicated by a calendar icon next to the column header 'Date'. The same three dates ('1/1/2013', '1/2/2013', and '1/3/2013') are listed below it.

ABC	Date
123	1/1/2013
	1/2/2013
	1/3/2013

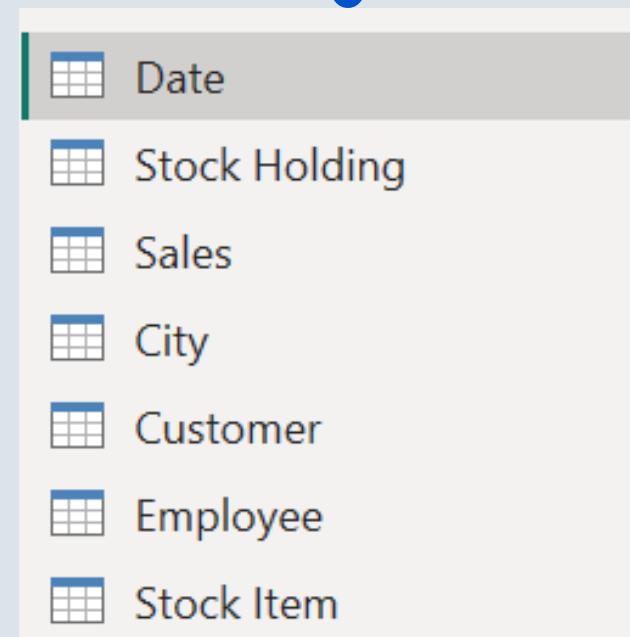
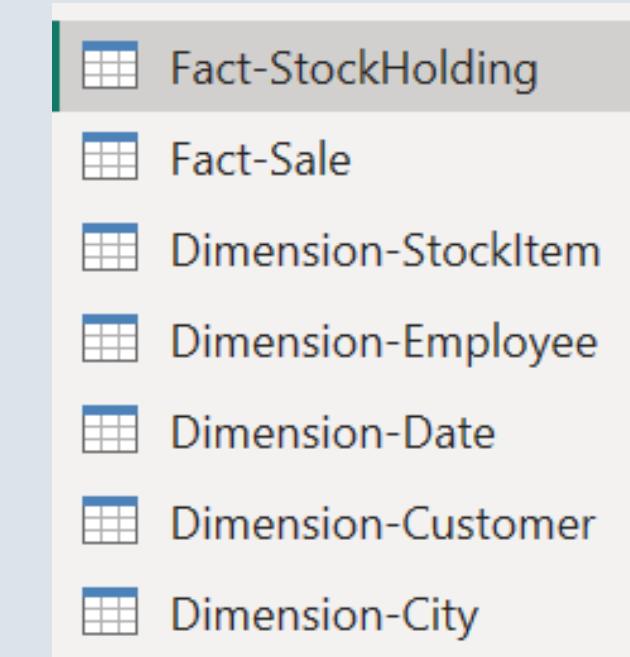
Date
1/1/2013
1/2/2013
1/3/2013

PHRASE 2: CHUYỂN ĐỔI DỮ LIỆU (TRANSFORM)

RENAME QUERIES & COLUMNS

Thay đổi tên các bảng và cột không rõ ràng thành tên quen thuộc và ngắn gọn hơn với người dùng.

VD: *Dimension-Date* -> *Date*



PHRASE 2: CHUYỂN ĐỔI DỮ LIỆU (TRANSFORM)

REMOVE COLUMNS

Xóa các cột không cần thiết giúp nhóm tập trung vào dữ liệu cần phân tích, cải thiện hiệu suất tổng thể của báo cáo và mô hình dữ liệu.

VD: Cột “Day Number” và “Day” đang bị trùng lặp -> Xóa cột “Day Number”

1 ² 3 Day Number	1 ² 3 Day
	1
	2
	3



1 ² 3 Day
1
2
3

PHASE 2: CHUYỂN ĐỔI DỮ LIỆU (TRANSFORM)

CREATE NEW COLUMNS & MEASURES

Tạo các cột và measure mới để hỗ trợ trong quá trình phân tích dữ liệu.

VD: Tạo column mới gồm tên các chi nhánh và tạo measure tính số lượng khách hàng

✓	Customer
	Bill To Customer
	Branch Name
	Buying Group
	Buying Group ID
	Category
	Count of Customer
	Customer
	Customer Key
	is HO
	Lineage Key
	Postal Code
	Primary Contact
	Selected Category
	Selected Customer
	SelectedBranch

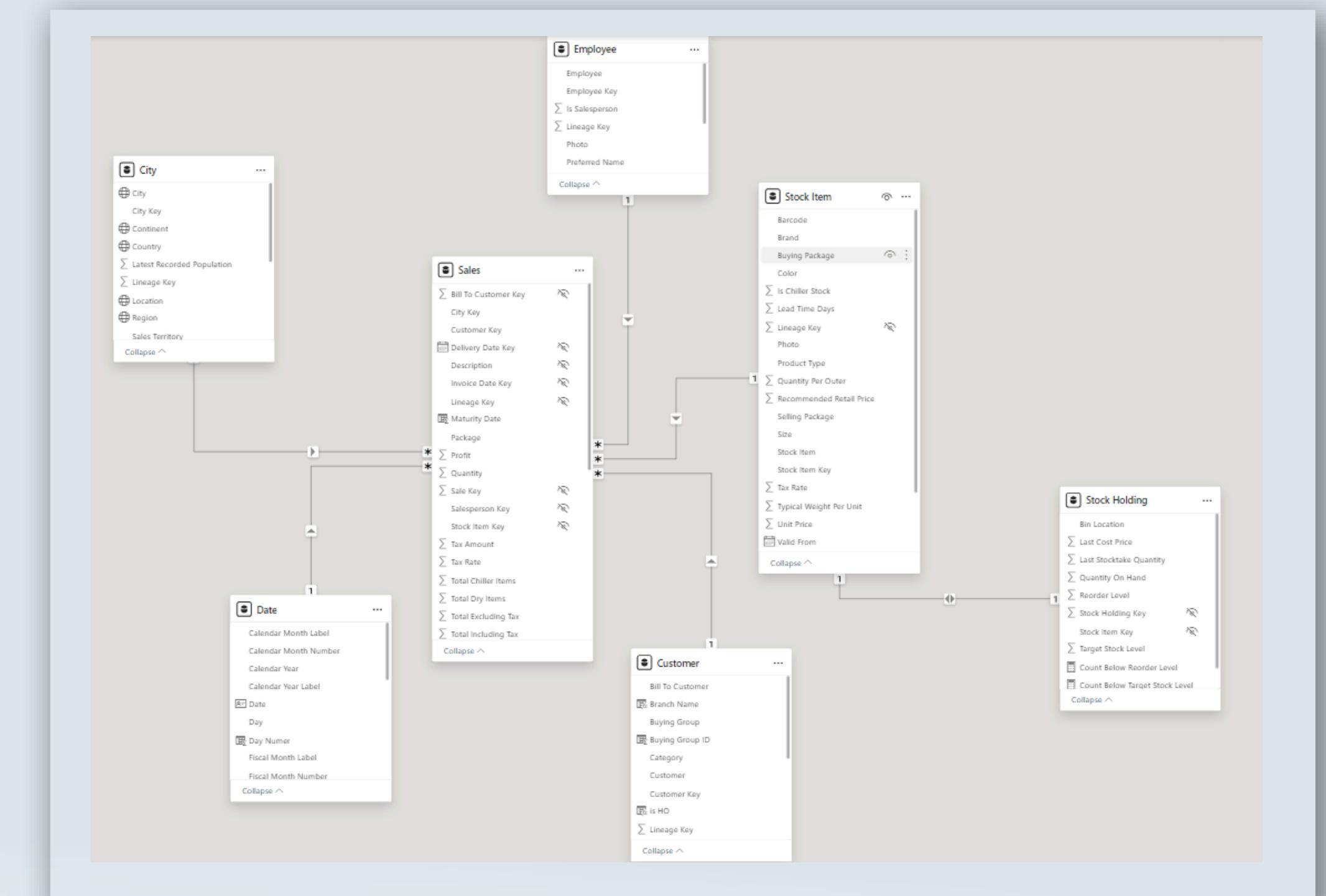
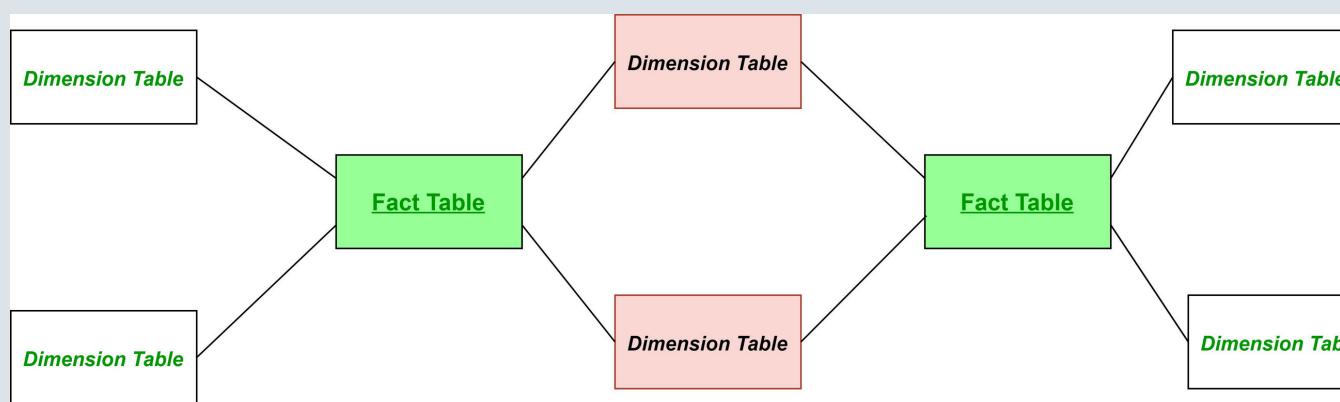
New column

New measure

PHASE 3: NẠP DỮ LIỆU VÀO KHO DỮ LIỆU (LOAD)

- Mô hình dữ liệu (Data Model)

Galaxy schema



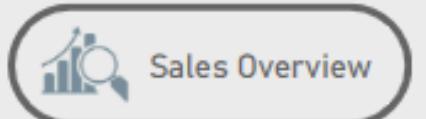


PHÂN TÍCH VÀ TRỰC QUAN HOÁ DỮ LIỆU

DASHBOARD SALES OVERVIEW



WIDE WORLD
IMPORTERS



Sales Overview



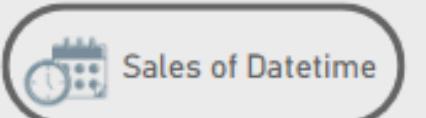
Sales Customer



Sales Employee



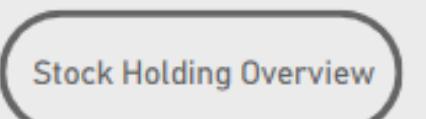
Sales of City



Sales of Datetime



Sales Stock Item



Stock Holding Overview

Sales Overview Dashboard

Total Profit

85.73M

0 0.00%

Total Revenue Including Tax

198.04M

0 0.00%

Total Tax Amount

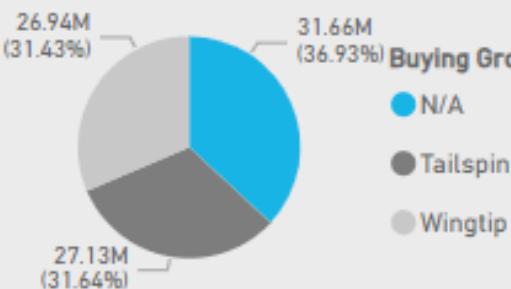
25.78M

0 0.00%

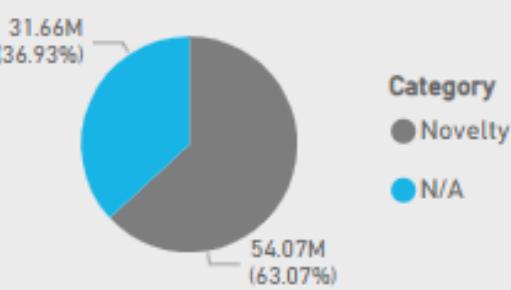
228K

Count of Transactions

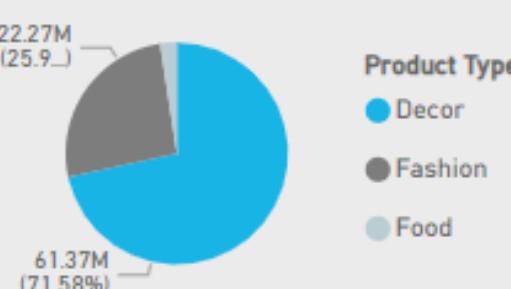
Total Profit by Buying Group



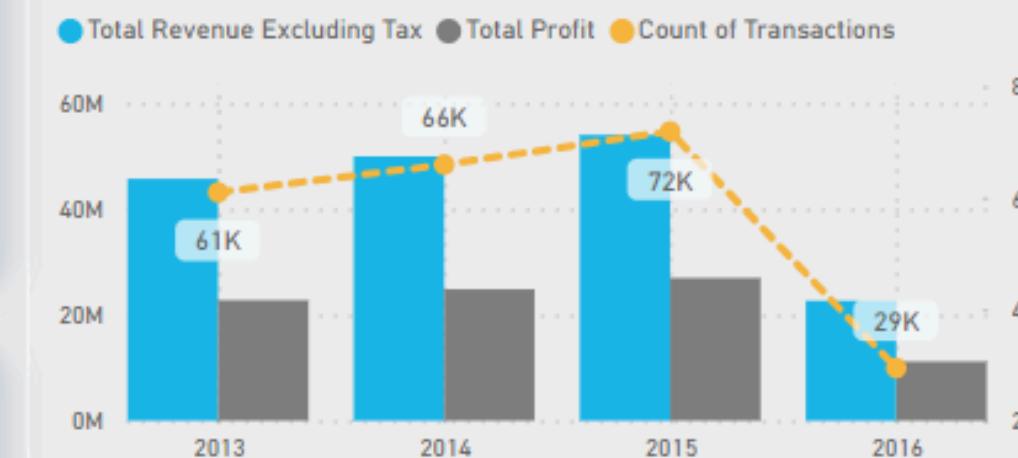
Total Profit by Category



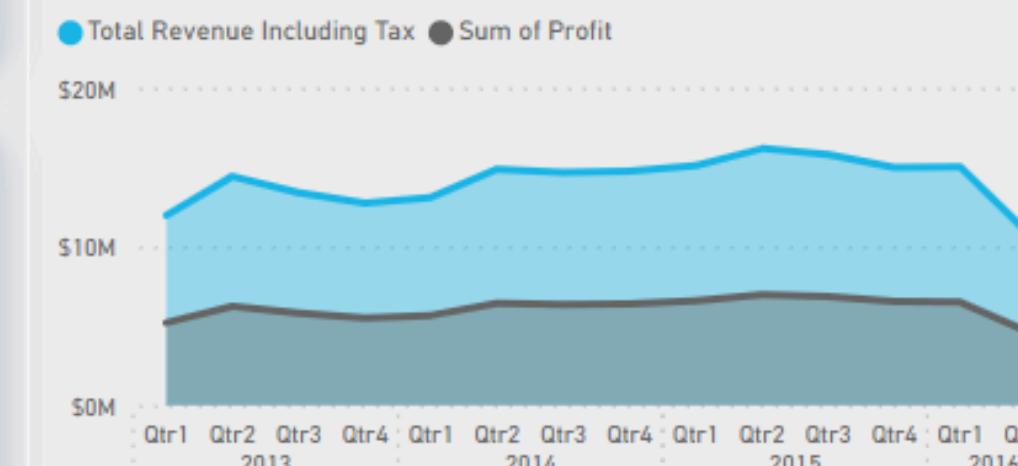
Total Profit by Product Type



Total Revenue Excluding Tax, Total Profit and Count of Transactions by Year Number



Total Revenue Including Tax and Sum of Profit by Year Number and Quarter

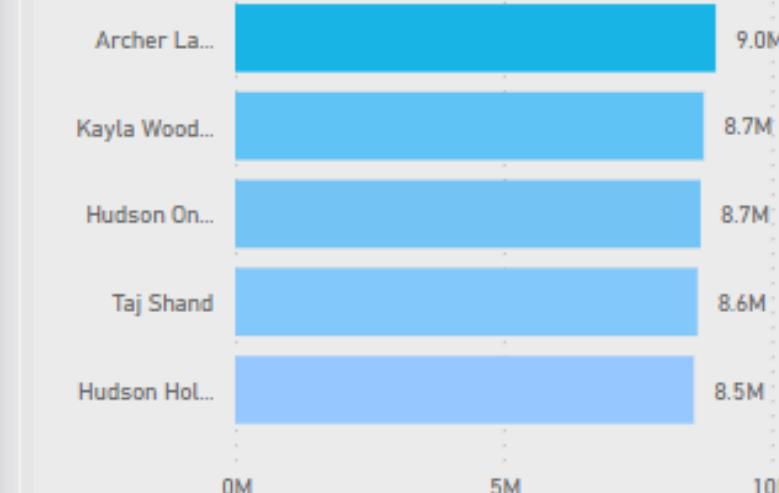


Count of Transactions by State Province

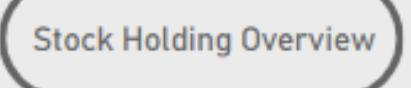
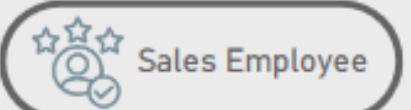
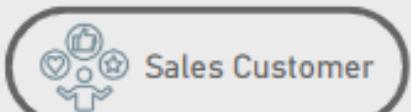
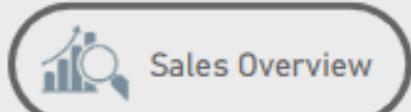


Top 5 Total Profit by Employee

Top 5 Total Profit 8.55M 8.95M



DASHBOARD STOCK HOLDING OVERVIEW



Inventory Management Overview Dashboard

30M

Sum of Quantity On Hand

153bn

Value Quantity On Hand

Sum of Target Stock Level



16K

Sum of Reorder Level



5098

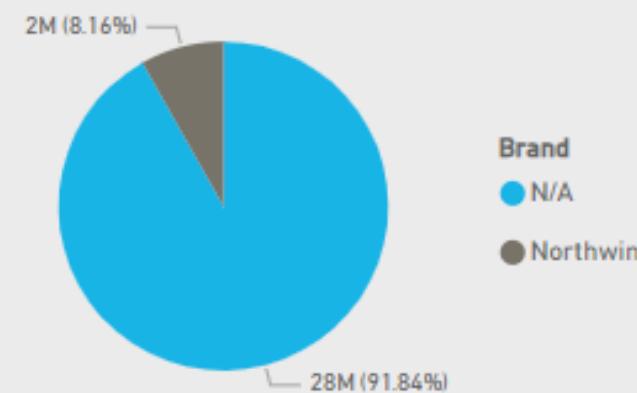
4

Count Below Target Stock...

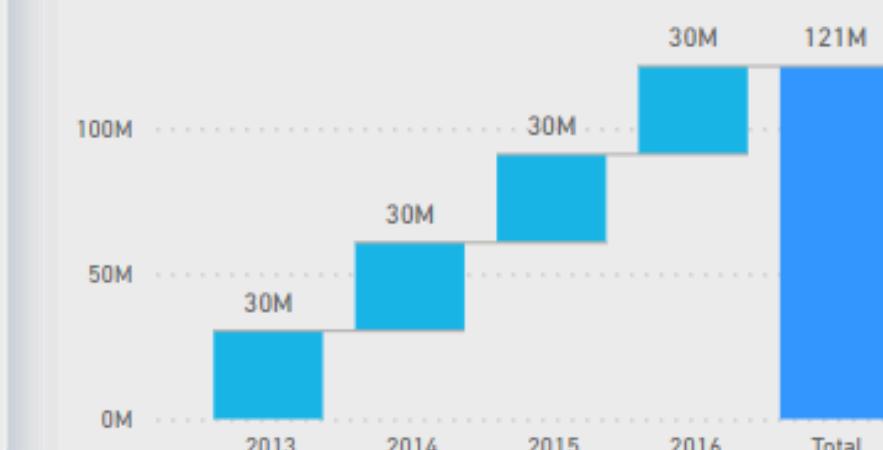
2

Count Below Reorder Lev...

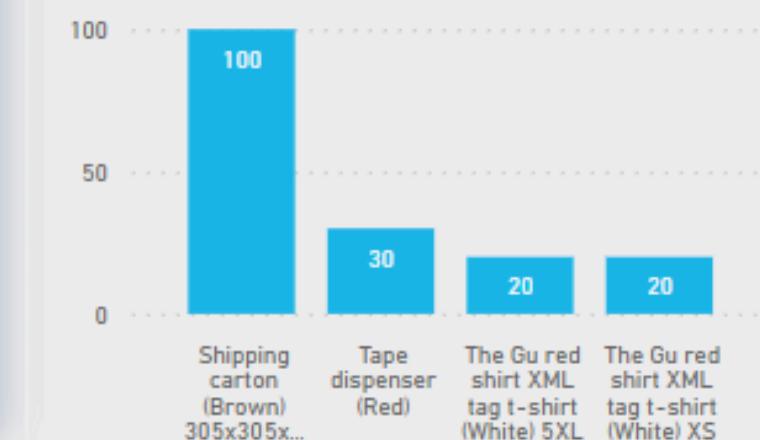
Sum of Quantity On Hand by Brand



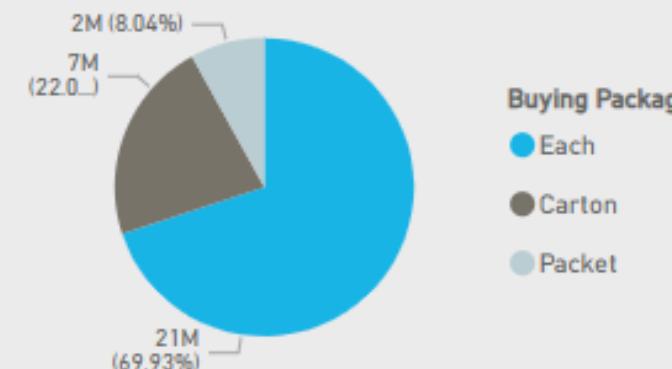
Sum of Quantity On Hand by Year Number



Bottom 4 Stock Item by Below Target Stock Level



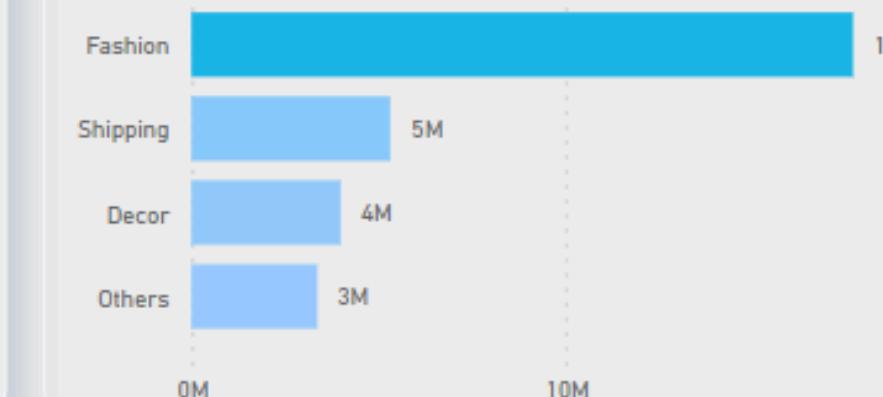
Last Stocktake Quantity by Buying Package



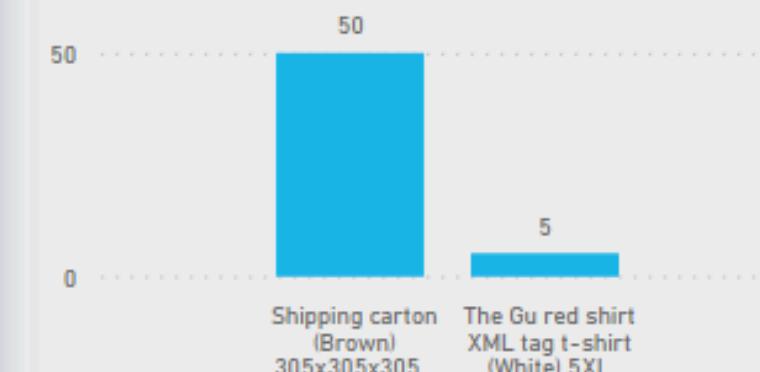
Sum of Quantity On Hand by Product Type

Sum of Quantity On Hand 3.36M

17.68M



Bottom 4 Stock Item by Below Reorder Level



DASHBOARD SALES CITY

WIDE WORLD IMPORTERS

Year All

State Province All

Brand All

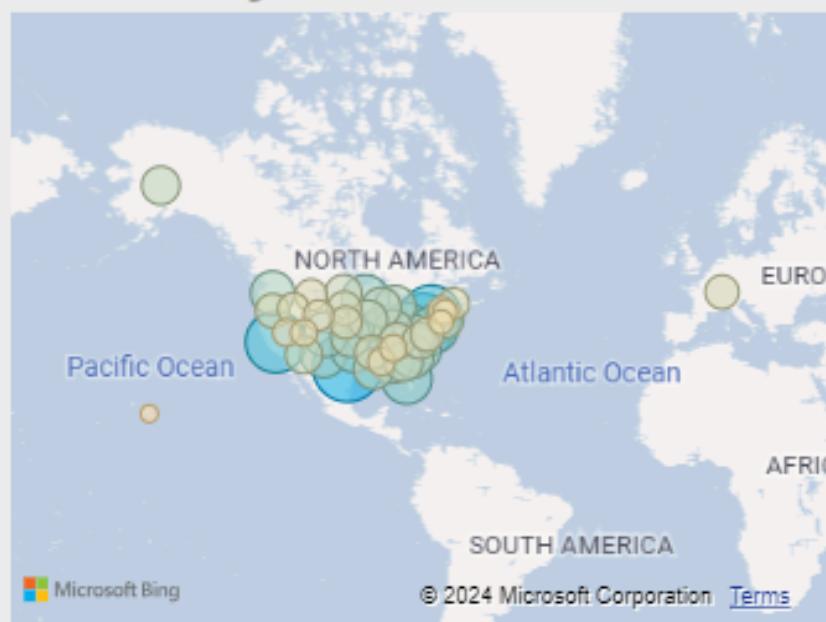
Product Type All

Employee All

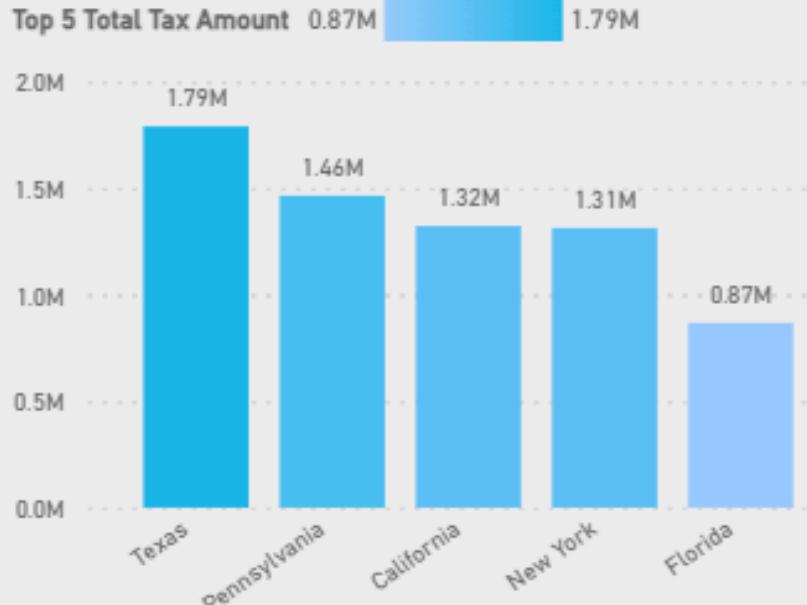
Buying Group All

Sales City Dashboard

Total Profit by State Province



Top 5 Total Tax Amount by State Province



23273

Count of City

54

Count of State Province

**Total Profit
85.73M**

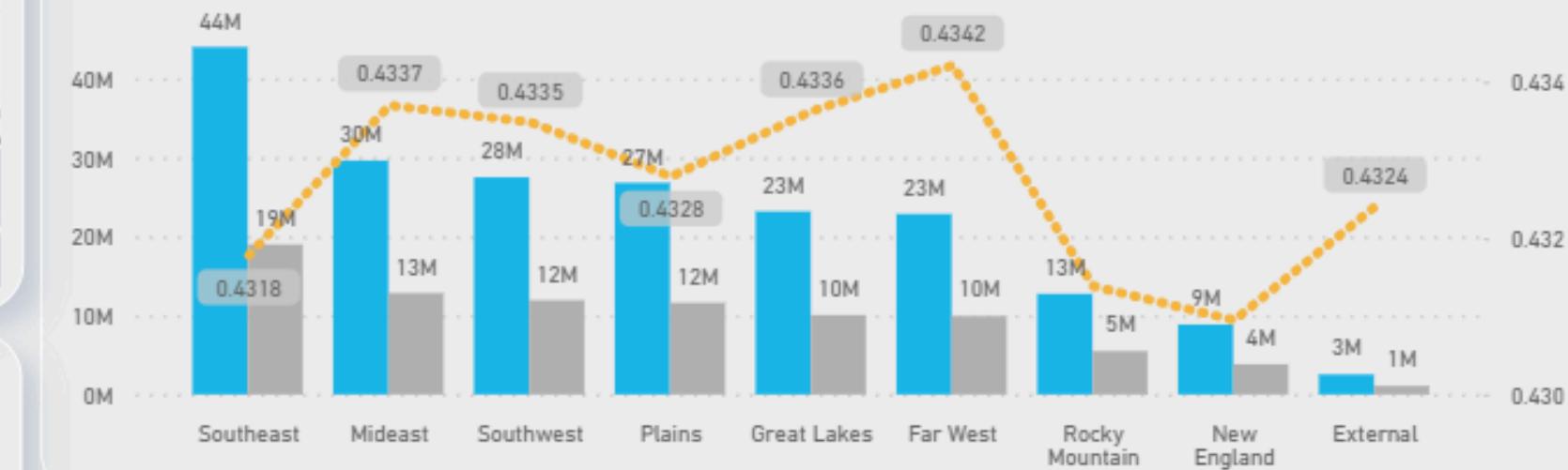
0 0.00%

**Total Revenue Including Tax
198.04M**

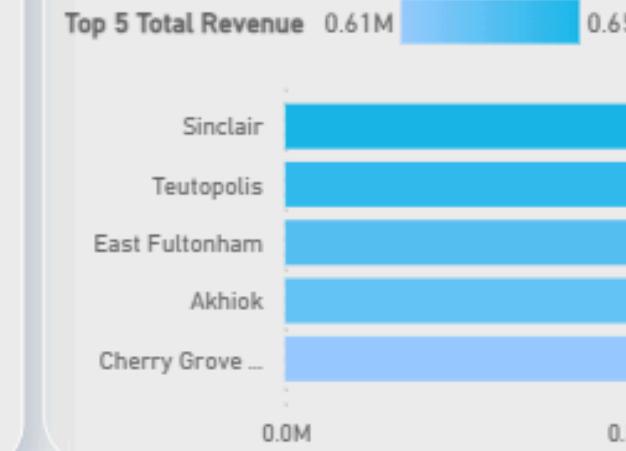
0 0.00%

Total Revenue Including Tax, Total Profit and Profit Margin % by Sales Territory

● Total Revenue Including Tax ● Total Profit ● Profit Margin %



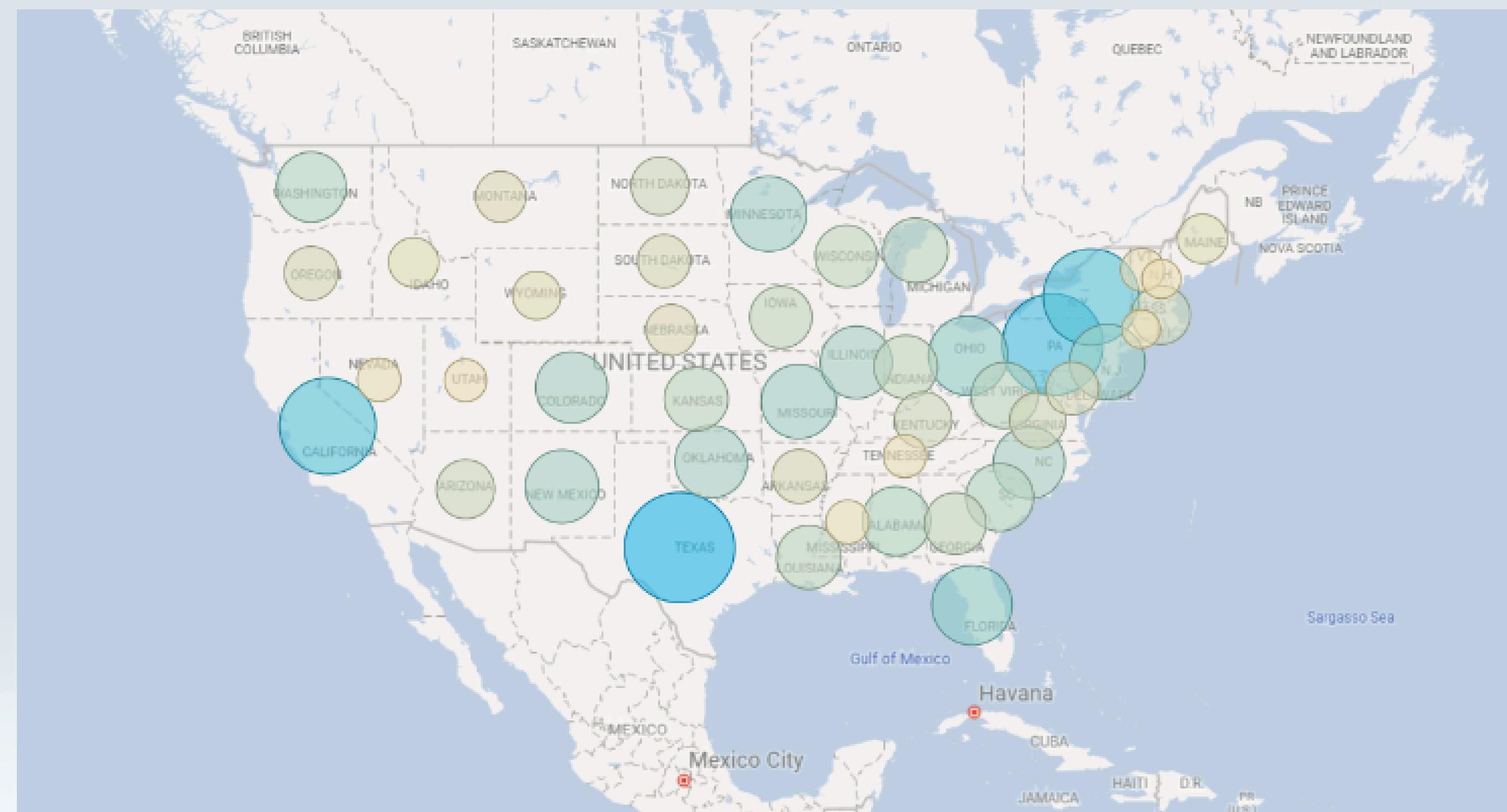
Top 5 Total Revenue by City



Top 5 Total Profit by City



DASHBOARD SALES CITY



Biểu đồ Bản đồ thể hiện Tổng lợi nhuận của WWI theo Tiểu bang

DASHBOARD SALES CITY

WIDE WORLD IMPORTERS

Year All

State Province All

Brand All

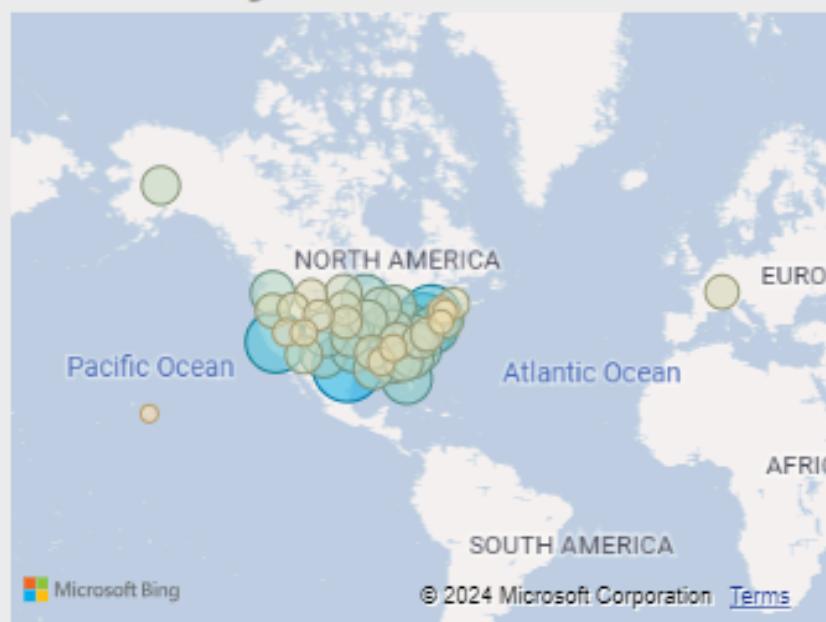
Product Type All

Employee All

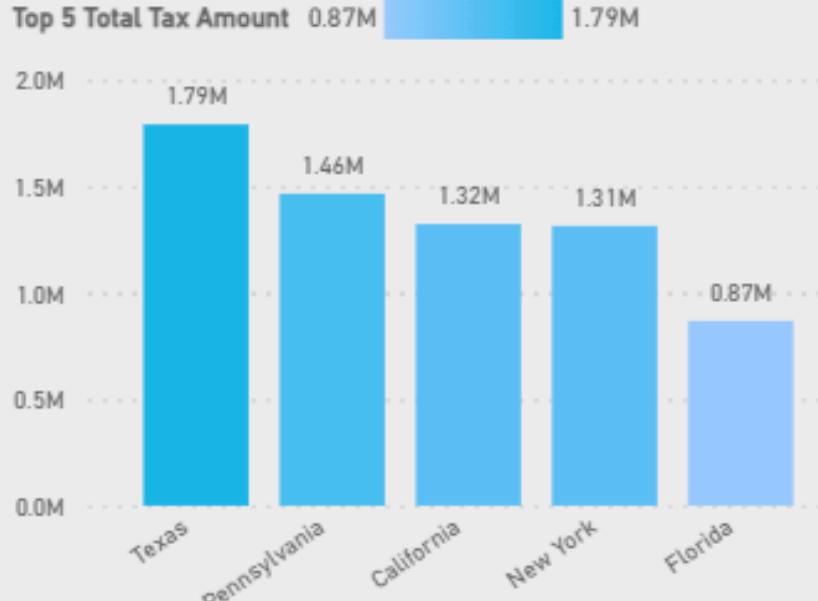
Buying Group All

Sales City Dashboard

Total Profit by State Province



Top 5 Total Tax Amount by State Province



23273

Count of City

54

Count of State Province

**Total Profit
85.73M**

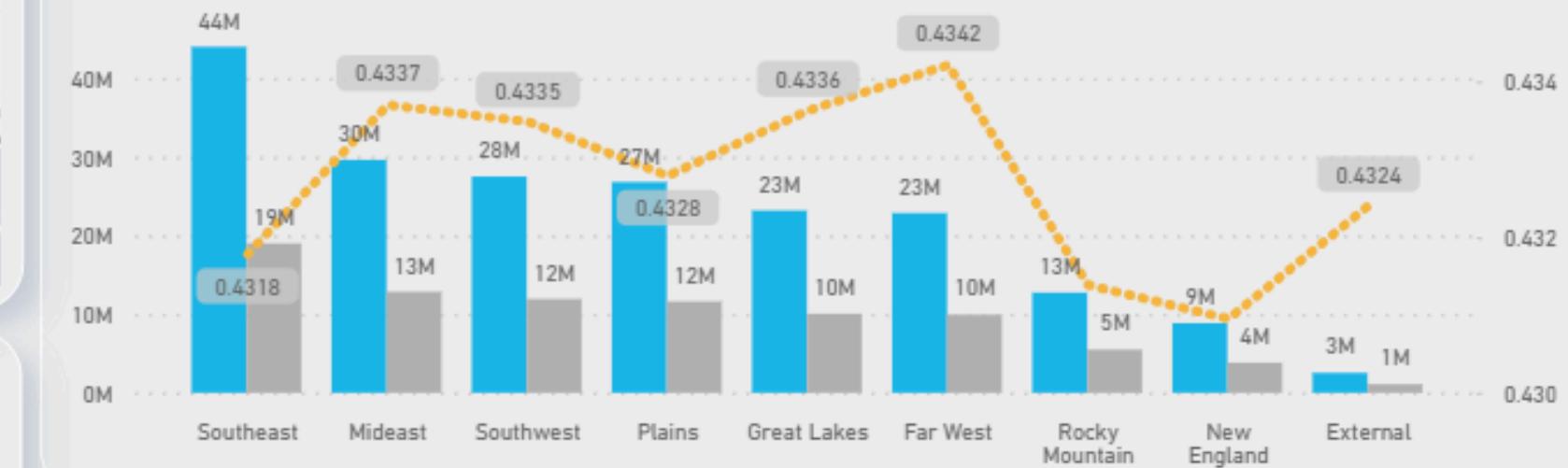
0 0.00%

**Total Revenue Including Tax
198.04M**

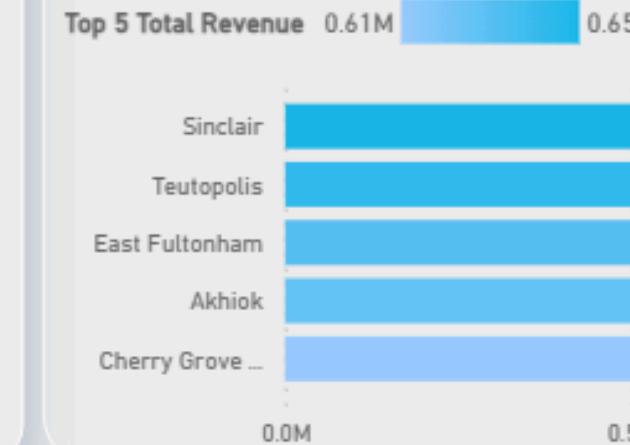
0 0.00%

Total Revenue Including Tax, Total Profit and Profit Margin % by Sales Territory

● Total Revenue Including Tax ● Total Profit ● Profit Margin %



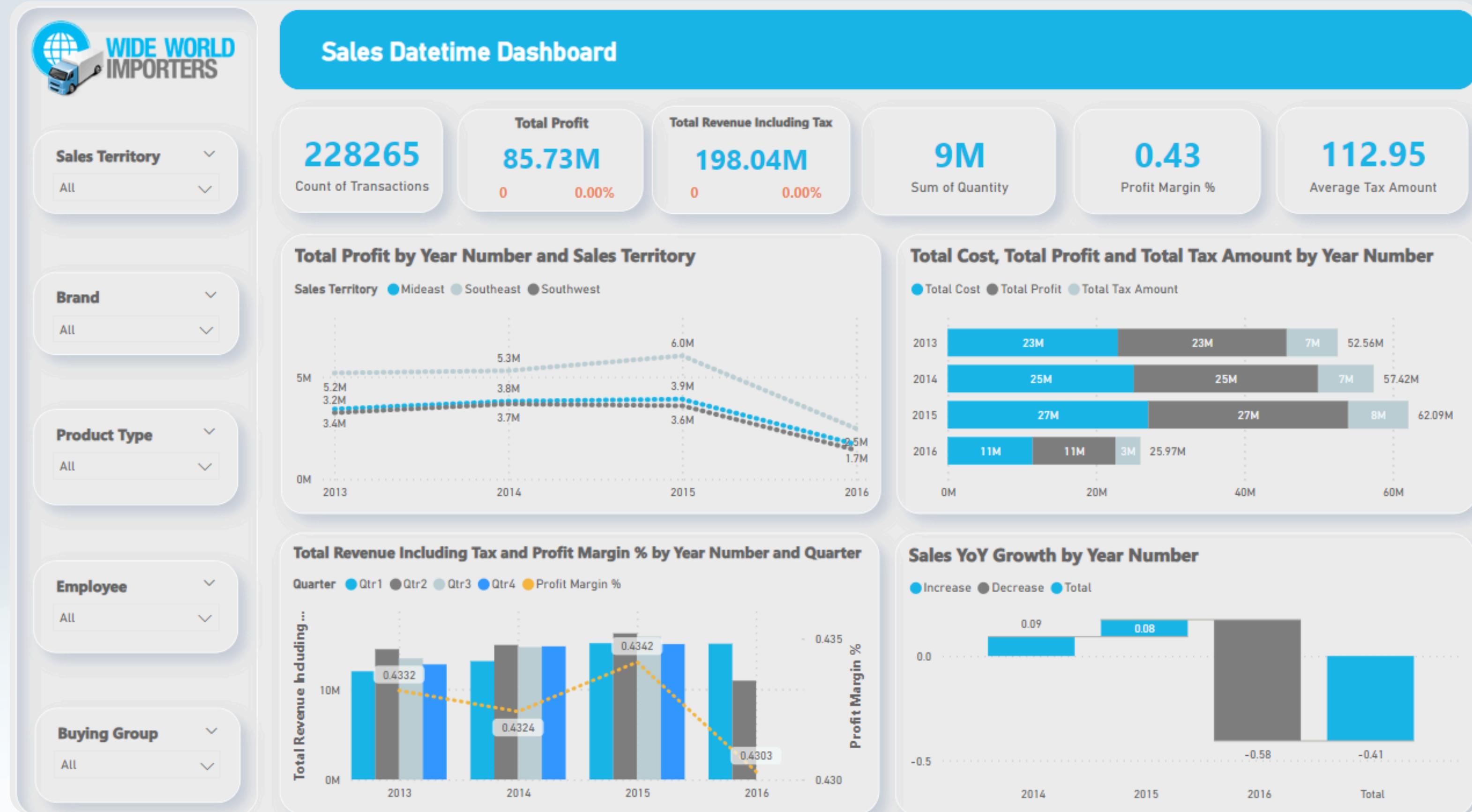
Top 5 Total Revenue by City



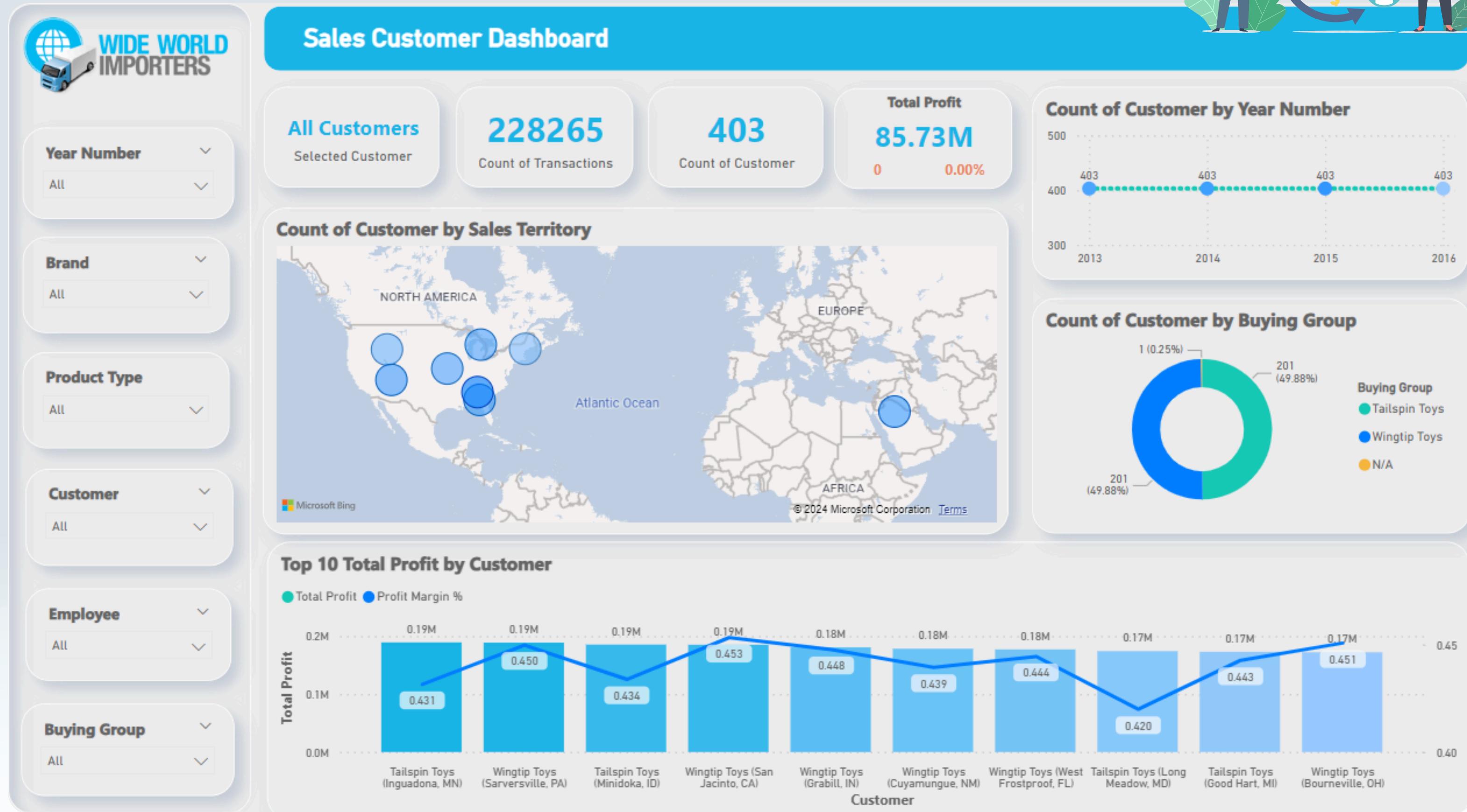
Top 5 Total Profit by City



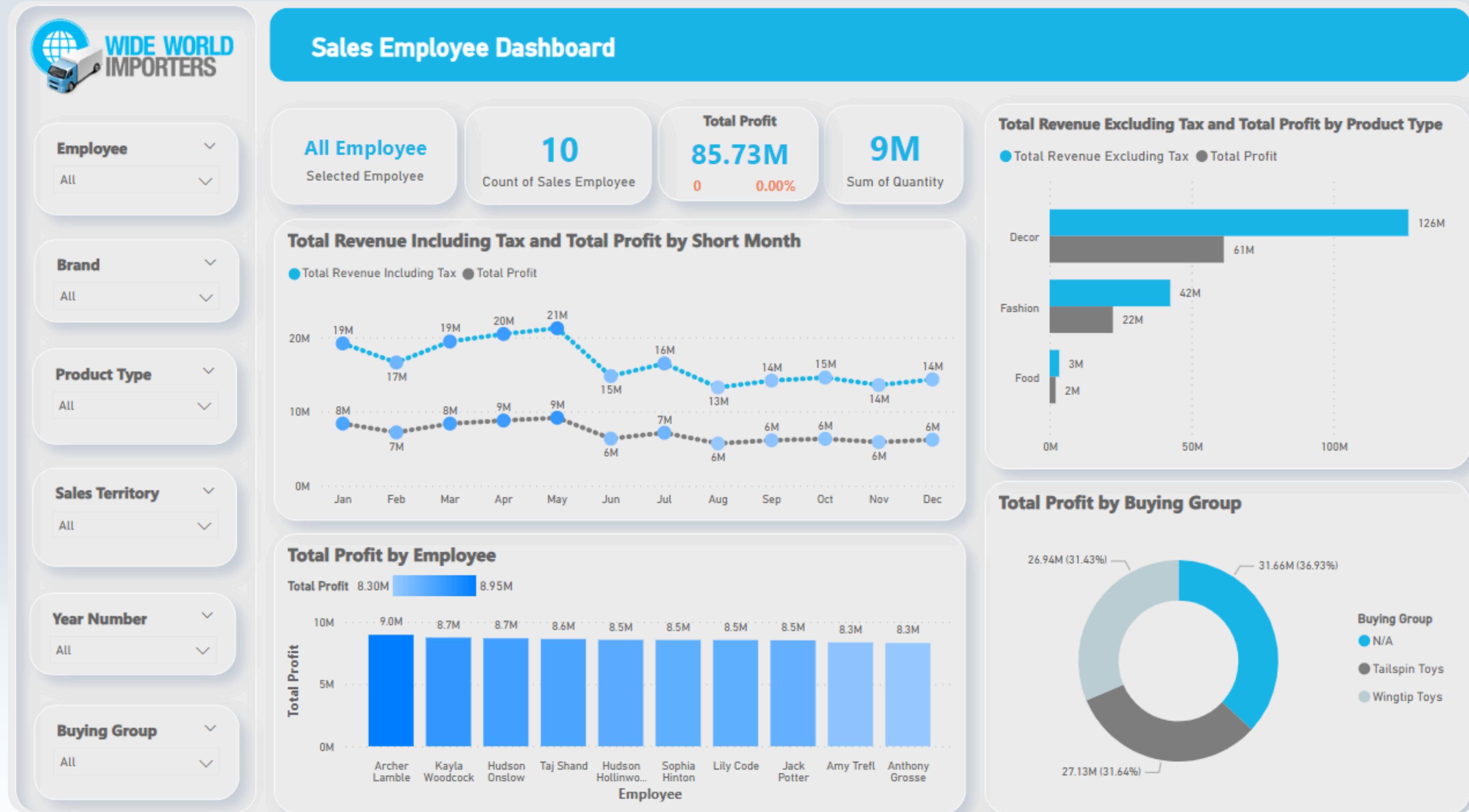
DASHBOARD SALES DATETIME



DASHBOARD SALES CUSTOMER



DASHBOARD SALES EMPLOYEE



DASHBOARD SALES STOCK ITEM



**WIDE WORLD
IMPORTERS**

Year Number

All

Brand

All

Product Type

All

Sales Territory

All

Employee

All

Buying Group

All

Sales Stock Item Dashboard

Total Revenue Including Tax **198.04M** 0 0.00%

Total Profit **85.73M** 0 0.00%

16 Count Chiller Stock

228 Count Stock Item

Profit Margin % by Color

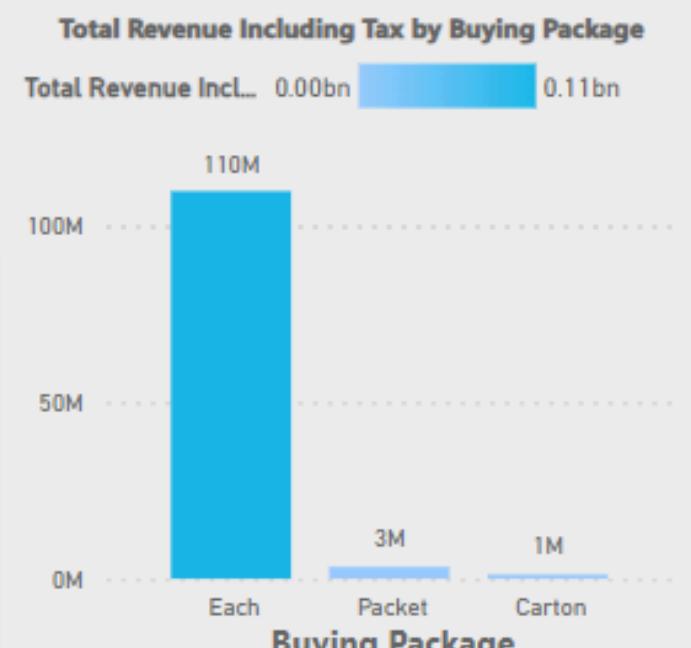
Color	Profit Margin %
White	0.51
Blue	0.46
Black	0.43
Red	0.48
N/A	0.40
Yellow	0.33
Gray	0.22

Top 5 Total Profit by Stock Item

Stock Item	Total Profit
20 mm Double ...	5.3M
Air cushion ma...	4.4M
32 mm Anti sta...	3.5M
10 mm Anti sta...	3.5M
32 mm Double ...	2.9M

Total Revenue Including Tax by Buying Package

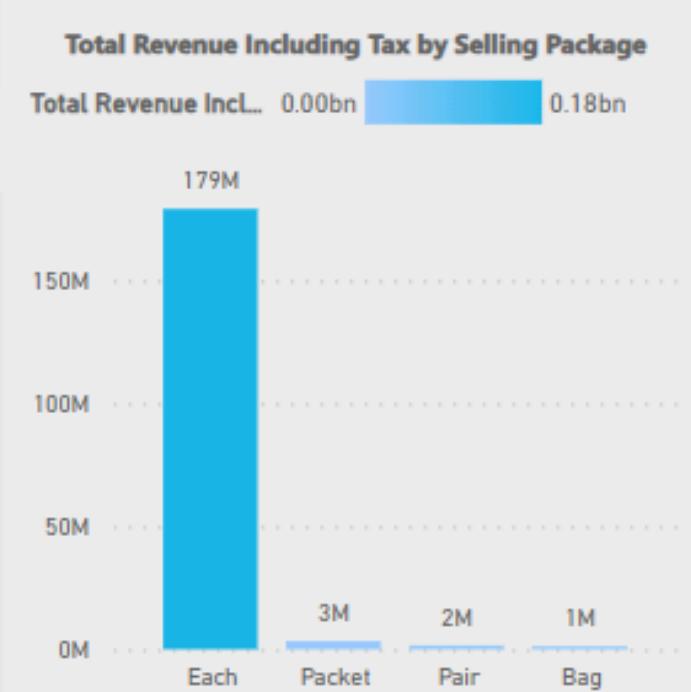
Total Revenue Incl... 0.00bn 0.11bn



Buying Package	Total Revenue
Each	110M
Packet	3M
Carton	1M

Total Revenue Including Tax by Selling Package

Total Revenue Incl... 0.00bn 0.18bn



Selling Package	Total Revenue
Each	179M
Packet	3M
Pair	2M
Bag	1M

Sales by Stock Item

Stock Item	Sum of Quantity	Total Profit	Total Revenue	Profit Margin %	Total Tax Amount
Air cushion machine (Blue)	5,849	4.44M	12.77M	0.35	1.67M
32 mm Anti static bubble wrap (Blue) 50m	60,800	3.53M	7.34M	0.48	0.96M
10 mm Anti static bubble wrap (Blue) 50m	63,930	3.45M	7.28M	0.47	0.95M
20 mm Double sided bubble wrap 50m	57,540	5.29M	7.15M	0.74	0.93M
32 mm Double sided bubble wrap 50m	55,270	2.93M	7.12M	0.41	0.93M
10 mm Double sided bubble wrap 50m	56,600	2.77M	6.83M	0.41	0.89M
20 mm Anti static bubble wrap (Blue) 50m	56,820	2.67M	6.66M	0.40	0.87M
32 mm Anti static bubble wrap (Blue) 20m	60,420	1.51M	3.34M	0.45	0.44M
Void fill 400 L bag (White) 400L	57,430	1.38M	3.30M	0.42	0.43M
Total	8,950,628	85.73M	198.04M	0.43	25.78M

ĐỀ XUẤT

- Tăng nhận diện thương hiệu, áp dụng các chiến dịch truyền thông, marketing trong việc thúc đẩy thương hiệu và chất lượng sản phẩm đến các bên đối tác
- Cần cải thiện và tập trung nguồn lực cho các dòng sản phẩm thay thế ngoài dòng sản phẩm chủ lực chính là Decor.
- Tiến hành nghiên cứu và thực hiện xâm nhập các thị trường mới điển hình là các nước châu Âu
- Lưu ý và cẩn thận trong các hoạt động ảnh hưởng đến các bên phân phối trong quy trình sản xuất, mua và nhập hàng hóa để tránh ảnh hưởng đến lợi nhuận



THANK YOU

NHÓM 03