





Ukupni profit 210 000 BAM

U protekloj godini postigli smo ukupan profit od 210 000 KM, a najznačajniji porast prodaje koji odudara od prosječne prodaje po mjesecu bilježimo u decembru. Pri tome, najviše je prodano pozorišnih i kino karata. Također, u novembru je zabilježen značajan porast prodaje koncertnih karata u odnosu na ostatak godine. S druge strane, u aprilu, augustu i oktobru je prodan ispodprosječan broj karata za sportske događaje. Ove informacije nam pomažu u prepoznavanju ključnih trenutaka u godini i najtraženijih događaja kako bismo prilagodili strategiju i optimizirali rezultate.







Broj naloga po korisniku

Broj korisnika	Broj naloga po korisniku	Postotak
2040	2+	2.56%
6600	2	8.30%
70920	1	89.14%
79560		

Od ukupno 79560 korisnika, 2040 korisnika ili 2.56% ima više od 2 naloga, dok 6600 korisnika ili 8.30% ima 2 naloga. Ovi korisnici predstavljaju izuzetak pravilu da za jednog korisnika postoji jedan korisnički račun.







Transakcije korisnika

Vrsta transakcije	Broj korisnika	
Rezervacija	5600	
Rezervacija i kupovina	59000	
Neaktivni korisnici	20000	

5600 korisnika je izvršilo najmanje jednu rezervaciju, a bez da su uradili kupovinu karte, dok je 59000 korisnika izvršilo najmanje jednu rezervaciju sa kupovinom. S druge strane, broj neaktivnih korisnika iznosi 20000, što upućuje na to da bi se interakcija između korisnika i sistema mogla poboljšati.







Raznolikost kupaca

Vrsta događaja	Broj prodanih karata	Postotak
Koncert	5488	59.74%
Predstava	814	8.87%
Kino	1091	11.88%
Sportski događaj	1794	19.53%

Primjetno je da broj prodanih koncertnih karata (59.74%) značajno odstupa od broja prodanih karata za druge događaje, što upućuje na to da su korisnici sistema pretežno zainteresovani za koncerte, a manje za druge vrste događaja.







Godišnji pregled



Ova godina je obilježena izuzetnim uspjehom našeg poslovanja. Ostvarili smo fantastičan ukupan profit od 210 000KM, što jasno odražava dinamiku našeg sistema.

Naglašavamo da najveći procenat profita se odnosi na prodaju koncertnih karata, koja je najviše procvjetala za vrijeme mjeseca novembra, što se može objasniti činjenicom da se najviše koncerata u Sarajevu održalo u to vrijeme.

Ovaj pregled nam pomaže u identifikaciji ključnih trenutaka potrošačkog ponašanja, pružajući nam važan uvid za prilagodbu marketinških strategija.



