

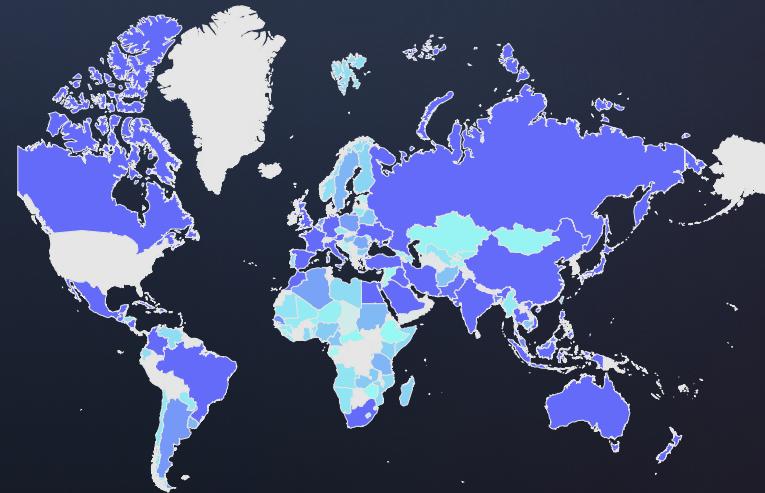
SUPERSTORE DASHBOARD

Sales | Category | Insight

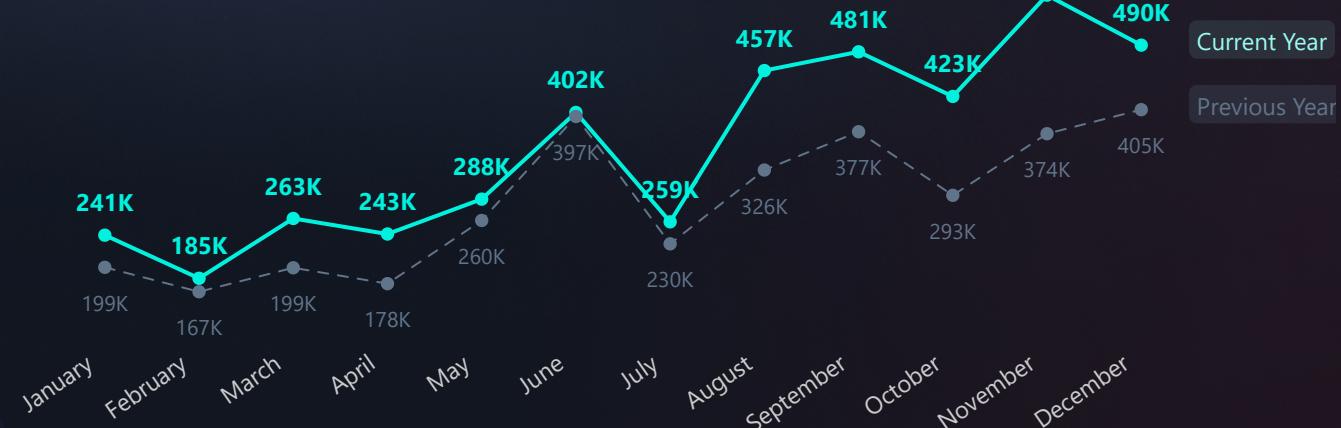
How our sales generate by country

Min  Max

13
Regions
536
States
122
Countries
860
Cities



Sales Trend



Total Sale
4,287K

+25.9%

Total Profit
503K

+23.6%

Total Order
8497

+26.4%

Total Customers
1,511

Performance is based on year

2014



Market Insight

APAC

30.96% Sales EU

28.83% Profit

US

20.92% Sales US

20.83% Profit

LATAM

20.13% Sales LATAM

21.59% Profit

Africa

13.85% Sales Africa

15.29% Profit

EMEA

6.83% Sales EMEA

8.33% Profit

Canada

6.74% Sales Canada

4.61% Profit

Sales

0.57% Sales

0.53% Profit

Customer Segment & RFM Analysis

Consumer

51%

Corporate

30%

Home Office

19%

Segment

Champions

287

Loyal

221

Potential Loyalist

241

At Risk

118

Hibernating customers

328

New Customers

146

Lost customers

222

Promising

23

Cannot Lose Them

4

Total

1,590

503K

▼

SUPERSTORE DASHBOARD

Sales | Category | Insight

Total Sale
4,287K

Total Profit
503K

Total Order
8497

Avg.Discount
0.14

+25.9%

+23.6%

+26.4%

Performance is based on year

2014

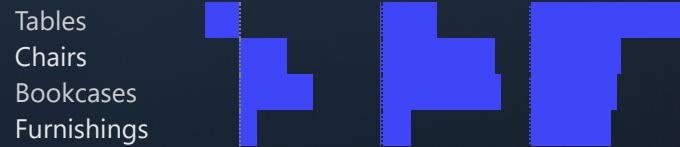


Overview

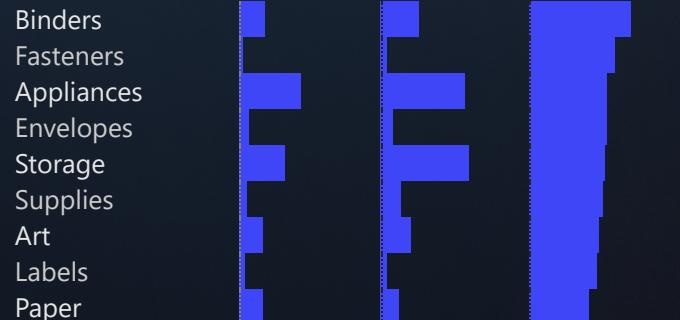
Technology is main contributor to our profit and sales

Category	Profit	Sales	Avg.Discount
----------	--------	-------	--------------

Furniture



Office Supplies



Technology



How our sales generate by category

Sale trend & detailed profit in each market



Category	Africa	APAC	Canada	EMEA	EU	LATAM	US
----------	--------	------	--------	------	----	-------	----

Furniture	4.12K	21.26K	0.77K	3.17K	20.33K	5.17K	8.11K
Bookcases	3.50K	12.60K	0.33K	-0.97K	10.56K	3.42K	11.71K
Chairs	0.34K	3.42K	0.04K	1.27K	4.71K	2.50K	3.21K
Tables	0.20K	-8.70K	-0.93K	-0.98K	-11.28K	-4.21K	-3.46K

Office Supplies	2.64K	18.17K	-0.22K	3.52K	10.86K	9.59K	8.40K
Appliances	1.65K	6.31K	0.14K	1.04K	4.45K	3.35K	3.15K
Art	0.86K	1.47K	0.16K	1.02K	5.45K	4.34K	9.00K
Binders	0.40K	2.31K	-0.06K	0.42K	2.16K	1.35K	1.77K
Envelopes	0.28K	0.93K	0.06K	0.17K	0.87K	0.65K	0.65K
Fasteners	0.29K	1.54K	0.01K	0.12K	1.58K	0.81K	0.67K
Labels							

Sales

Product

Top 5

Product	Sale	YOY
Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier	35,700	+37.8%
Apple Smart Phone, Full Size	31,287	+48.1%
Cisco Smart Phone, Full Size	31,249	+16.9%
Motorola Smart Phone, Full Size	27,557	-6.1 %
Hon Executive Leather Armchair, Adjustable	26,401	+31.3%

Bottom 5

Product	Sale	YOY
Colored Push Pins	1.81	-70.6 %
Avery Hidden Tab Dividers for Binding Systems	1.79	-82.4 %
Eureka Disposable Bags for Sanitaire Vibra Groomer I Upright Vac	1.62	
Self-Adhesive Ring Binder Labels	1.41	
Hoover Commercial Lightweight Upright Vacuum	1.39	

SUPERSTORE DASHBOARD

Sales | Category | Insight

Insight

Thị trường:

Doanh số hàng bán và lợi nhuận xu hướng tăng trưởng bình ổn, có điểm rơi vào quý 3.

Các quốc gia ở thị trường châu Á Thái Bình Dương chiếm gần 1/3 thị phần trên tổng số 07 thị trường doanh nghiệp đang kinh doanh. Sức mua và doanh thu ở các nước châu Phi, Canada chưa thực sự là điểm nhấn.

Sản phẩm:

Phân khúc sản phẩm công nghệ chiếm tỷ trọng cao trong bán hàng và lợi nhuận của doanh nghiệp, đặc biệt dòng phone và copier - luôn trong top các sản phẩm bán chạy.

Nội thất là phân khúc chiếm tỷ trọng thấp nhất, tiêu biểu các sản phẩm tables - tuy doanh số bán hàng khá cao nhưng lợi nhuận thua lỗ ở gần như hầu hết các thị trường và qua các năm, nguyên nhân có thể thấy do chi phí cao tức tỷ lệ khuyến mại giảm giá - cao nhất và vượt mức khuyến mại/giảm giá trung bình cho tất cả các phân khúc hàng hoá.

Khách hàng:

Phân khúc khách hàng mua nhiều và đem lại lợi nhuận nhiều lần lượt là consumer, coporate và home office.

Lượng khách rời bỏ và nguy cơ rời bỏ khá nhiều, nhưng mặt tích cực doanh nghiệp thu hút được khá đông khách mới.

Recommendation

Thị trường & Sản phẩm:

Xem xét ngừng kinh doanh dòng table, tập trung nghiên cứu kỹ thị trường, các chương trình marketing thích hợp.

Khách hàng:

Tuy thu hút được đông đảo khách hàng mới nhưng lợi nhuận đem lại từ nhóm khách hàng này khá ít, trong đó nhóm khách nguy cơ rời bỏ thu về lợi nhuận xếp thứ 4 nên cần xây dựng mối quan hệ với nhóm khách hàng phù hợp, tái kết nối nhóm khách:

Champion: chương trình khách hàng thân thiết

Loyal Customer, Potential Loyalist: chương trình ưu đãi gắn với mức chi tiêu, chương trình advocacy, referral

At risk: gửi email cá nhân để tái kết nối, đề xuất renewals,...

New Customer: xử lý quy trình chăm sóc tốt từ ban đầu

...