

POWER-BI PROJECT
لمتجر بيع الكترونيات
عالمي بالتجزئة



المقدمة

يُعد متجر الإلكترونيات العالمي واحدًا من أكبر وأهم المتاجر التي تقدم مجموعة واسعة من الأجهزة الإلكترونية المتنوعة. ومع تزايد المنافسة وتنوع احتياجات العملاء، أصبحت القدرة على تحليل بيانات المبيعات وسلوك العملاء أمرًا بالغ الأهمية. إن تحليل البيانات الخاصة بمثل هذا المتجر يمكن أن يساعد في فهم الأنماط الشرائية، وتحديد المنتجات الأكثر رواجًا، وفهم تفضيلات العملاء المختلفة. من خلال هذا التحليل، يمكننا الوصول إلى رؤى تساعد على تحسين استراتيجيات التسويق، وزيادة كفاءة التوزيع، وتعزيز رضا العملاء، مما يدعم في النهاية النجاح المستمر والنمو في السوق التنافسي.





المحتوى

3
البيانات
المستخدمة

2
الهدف من
النظام

1
توصيف المشكلة

5
العلاقات

4
الكيانات (الجداول)

توصيف المشكلة

في سوق الإلكترونيات، تواجه المتاجر تحديات في فهم سلوك العملاء وتحسين المبيعات والاستفادة من البيانات المتاحة. يهدف مشروعنا إلى معالجة هذه التحديات من خلال التحليل الشامل للبيانات لتحقيق أهداف متعددة.

01

تحليل المبيعات:

تحليل مبيعات المنتجات عبر فترات زمنية مختلفة لتحديد العناصر الأكثر رواجًا، وتحديد فترات الذروة لتعزيز الكفاءة التشغيلية.

02

فهم سلوك العملاء:

جمع وتحليل بيانات العملاء لتحديد تفضيلاتهم وأنماط الشراء المختلفة حسب المواقع الجغرافية، مما يساعد في تحسين استراتيجيات التسويق.

03

تحسين التوزيع والإدارة اللوجستية:

فهم التوزيع الجغرافي للطلبات يساعد في تحسين استراتيجيات التوزيع وتوزيع المخزون بكفاءة وفقاً لمتطلبات السوق.

الهدف من النظام

تحديد الفرص الجديدة للنمو

يوفر التحليل رؤى جديدة حول فرص السوق غير المستغلة، سواء من خلال توسيع نطاق المنتجات أو استهداف أسواق جغرافية جديدة، مما يدعم التوسع والنمو المستقبلي للمتجر.

تحسين تجربة العملاء وزيادة رضاهم

من خلال فهم احتياجات العملاء والمنتجات التي يفضلونها، يمكن تحسين العروض والخدمات المقدمة لهم، مما يعزز رضا العملاء ويزيد من ولائهم.

تعزيز كفاءة التوزيع وإدارة المخزون

يتيح التحليل معرفة المنتجات الأكثر مبيعًا والفترات الزمنية التي تشهد ارتفاع الطلب، مما يساهم في تحسين إدارة المخزون وتوزيع الموارد بشكل أكثر فعالية.

تحسين استراتيجيات التسويق

يساعد التحليل في فهم تفضيلات العملاء وأنماط الشراء، مما يمكن من استهداف الحملات التسويقية بفعالية أكبر وزيادة عائد الاستثمار.



البيانات المستخدمة

مصدر البيانات

تم الحصول على بيانات متجر الإلكترونيات العالمي من:
<https://mavenanalytics.io/data-playground?page=2&pageSize=5>

حجم البيانات:

62,884 صف و 37 عمود مقسمين على 5 جداول.

وصف البيانات

تشمل البيانات تفاصيل حول الطلبات مثل رقم الطلب، تاريخ الطلب والتوصيل، المنتجات المشتراة، بيانات العملاء، والموقع الجغرافي. تساعد هذه البيانات في تحليل المبيعات، فهم سلوك العملاء، وتحسين استراتيجيات التوزيع.

الكيانات (الجداول)

01

جدول المبيعات (SALES):

- **الحقول:** رقم الطلب، المنتج، تاريخ الطلب، تاريخ التوصيل، الكمية، السعر لكل وحدة.
- **الوصف:** يحتوي على تفاصيل كل عملية بيع، مما يساعد في تتبع أداء المنتجات عبر فترات زمنية مختلفة.

02

جدول العملاء (CUSTOMERS):

- **الحقول:** معرف العميل، الاسم، الموقع الجغرافي، العمر، البريد الإلكتروني.
- **الوصف:** يوفر معلومات ديموغرافية عن العملاء، مما يساعد في فهم تفضيلاتهم وتحليل سلوكياتهم الشرائية.

الكيانات (الجداول)

جدول الاسواق (STORES):

03

- الحقول: الدولة, تاريخ الافتتاح, مساحة السوق بالمتر مربع
- الوصف: يحتوي على تفاصيل اسواق البيع في المناطق المختلفة.

جدول المنتجات (PRODUCTS)

04

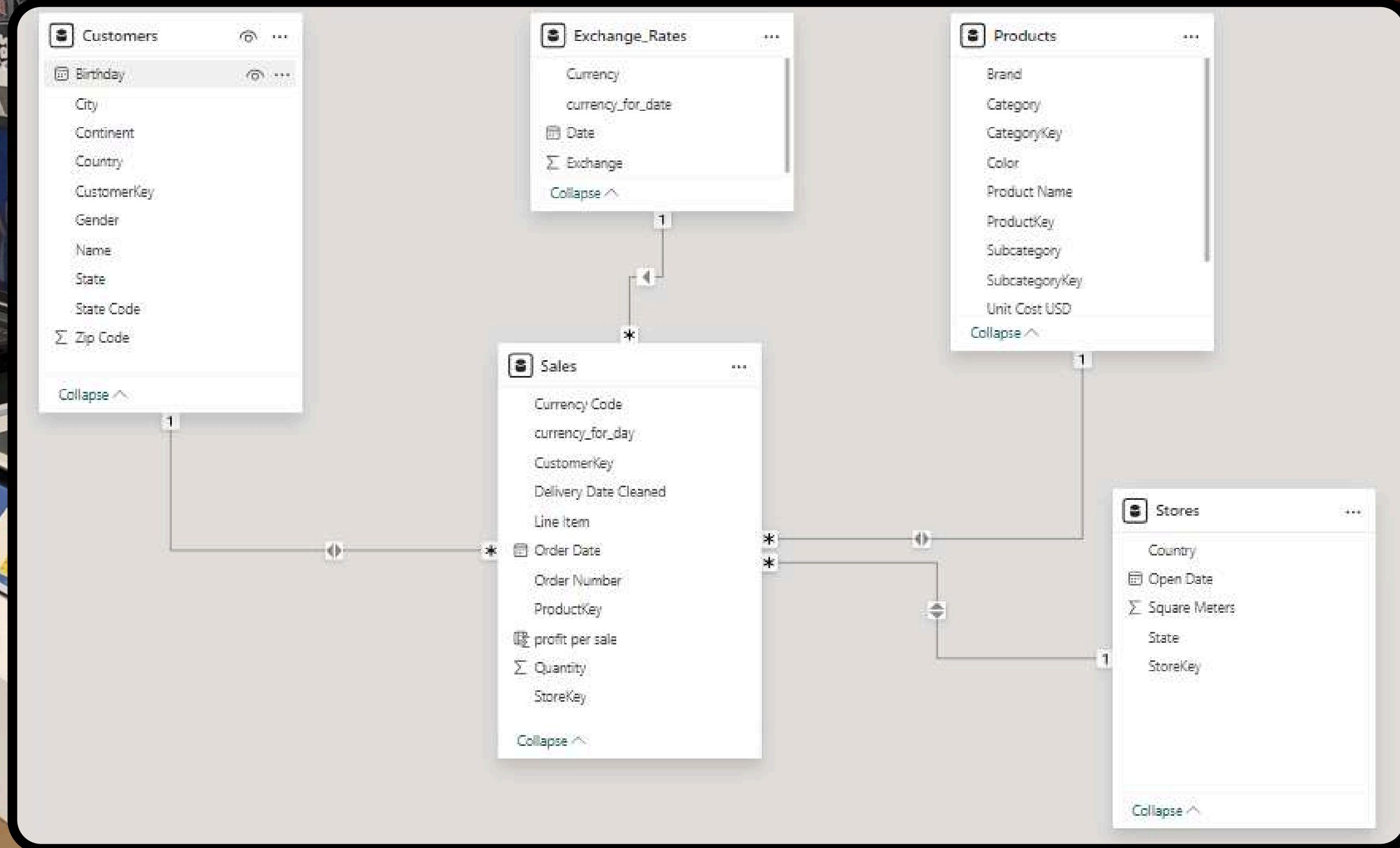
- الحقول: معرّف المنتج, اسم المنتج, الفئة, السعر, العلامة التجارية, اللون, القسم.
- الوصف: يعرض معلومات حول المنتجات المتاحة, مما يدعم التحليل من حيث الفئات والأسعار.

جدول تغيير العملات (EXCHANGE RATES)

05

- الحقول: العملة, التاريخ, قيمتها بالنسبة للدولار.
- الوصف: يعرض معلومات حول العملات و قيمتها بالنسبة للدولار في كل يوم.

العلاقات الاساسية



Sales Performance

الفترة الزمنية

1/1/2016 2/20/2021

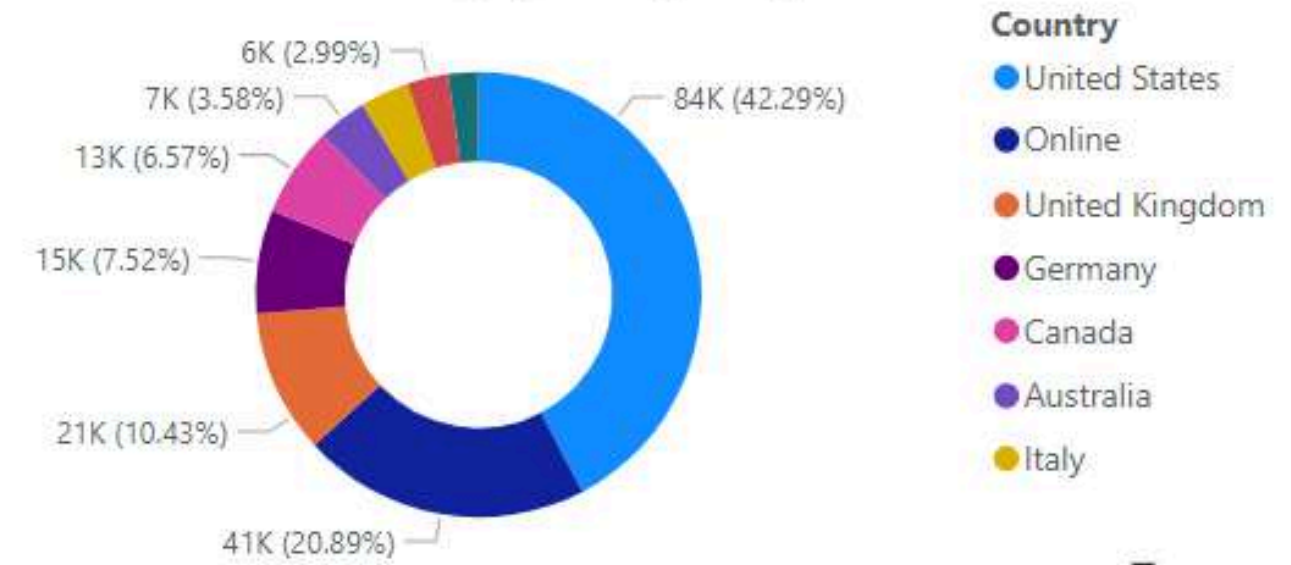
المكسب الكلي

\$522.6K

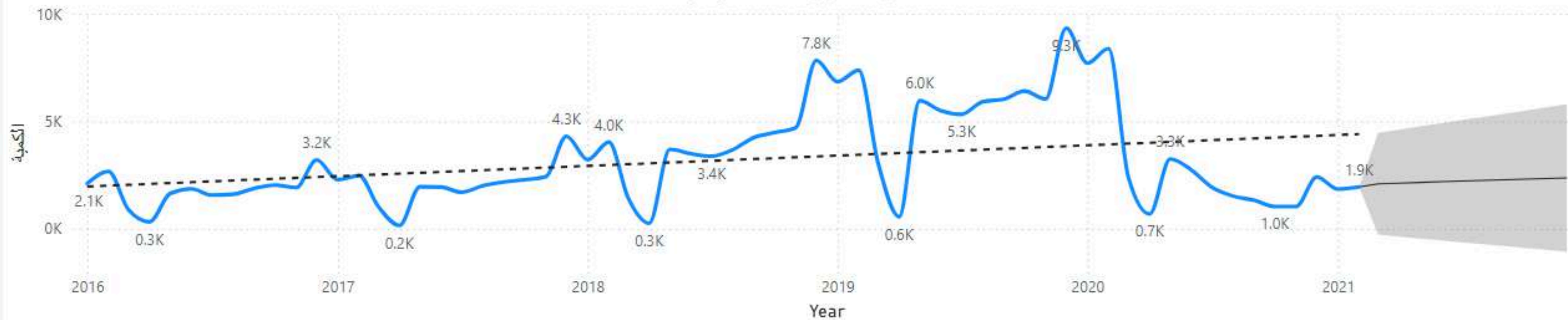
عدد الطلبات

26.33K

كمية المبيعات لكل دولة

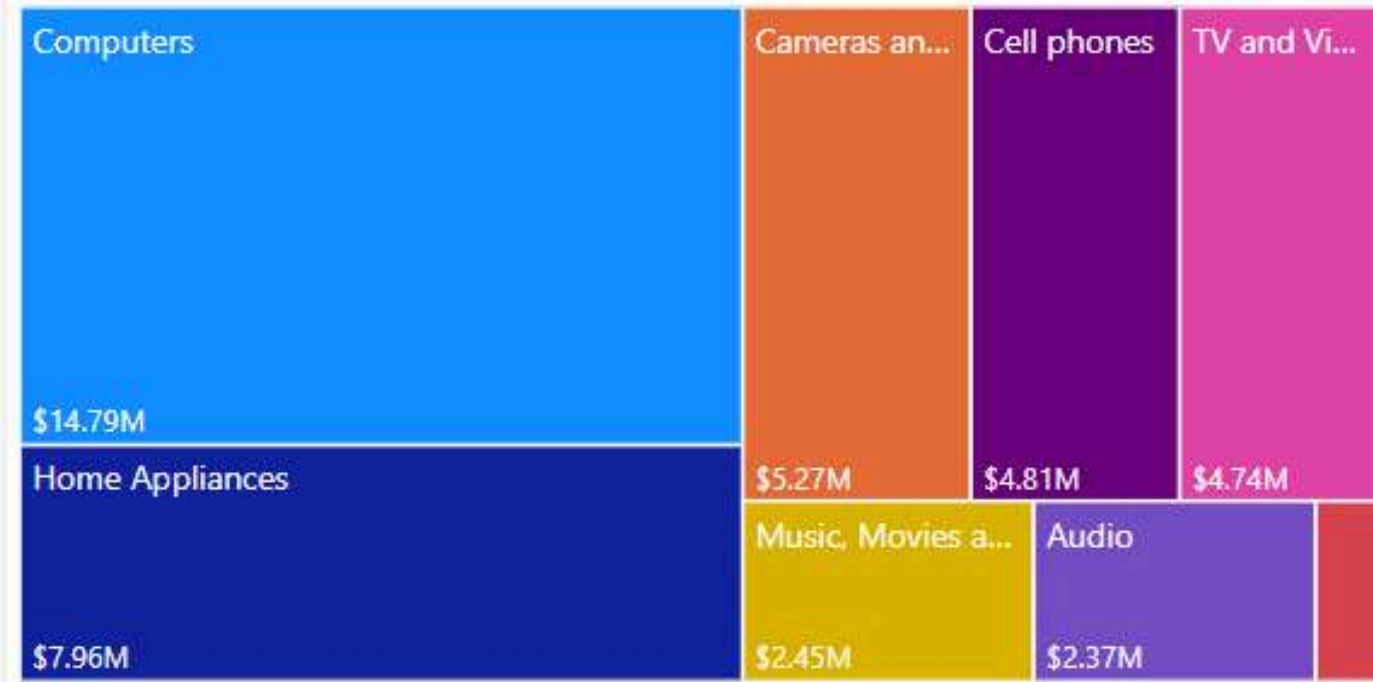


كمية المبيعات الشهرية

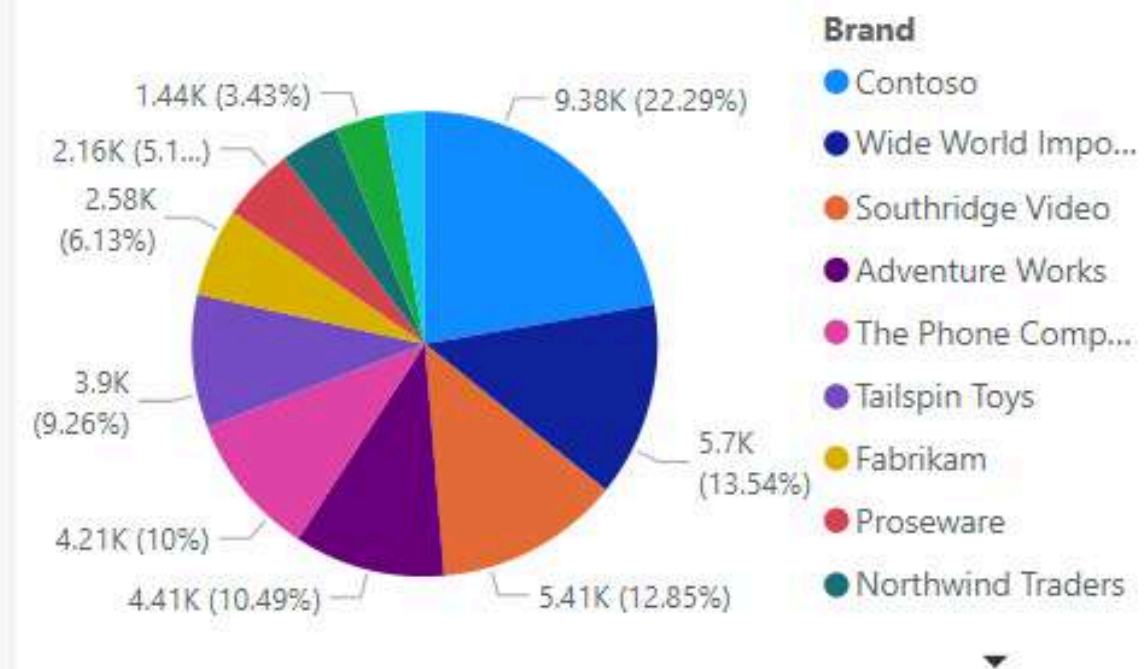


Product Performance

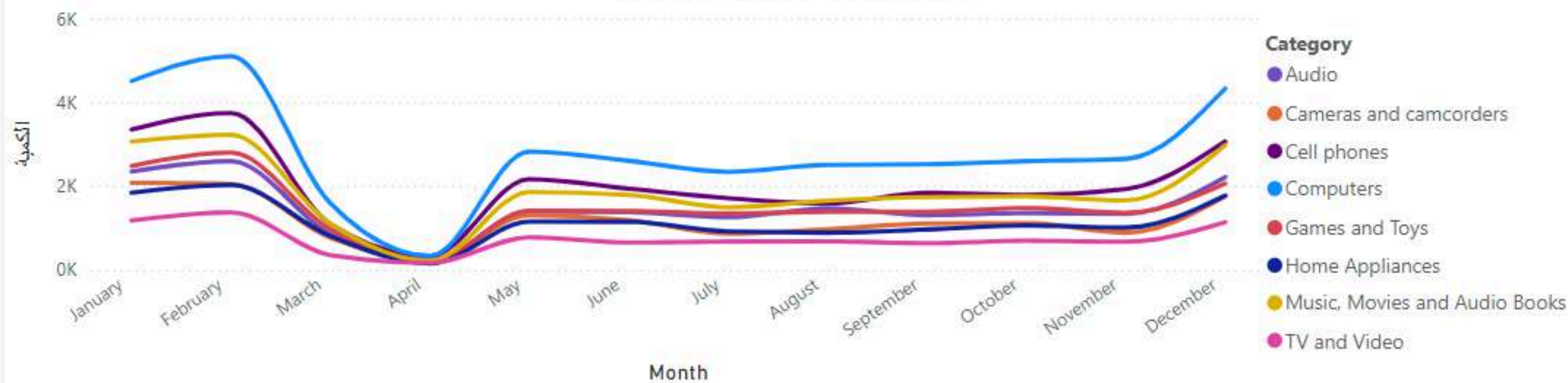
المكاسب بالنسبة للصنف



عدد الطلبات لكل براند



كمية المبيعات الشهرية للمنتجات



منصة

Deselect all

2016

2017

2018

2019

2020

2021

Customer Performance

عدد العملاء لكل دولة



Microsoft Bing © 2024 TomTom, Earthstar Geographics SIO, © 2024 Microsoft Corporation, © OpenStreetMap Terms

عدد العملاء

2907

السنة

Select all

2016

2017

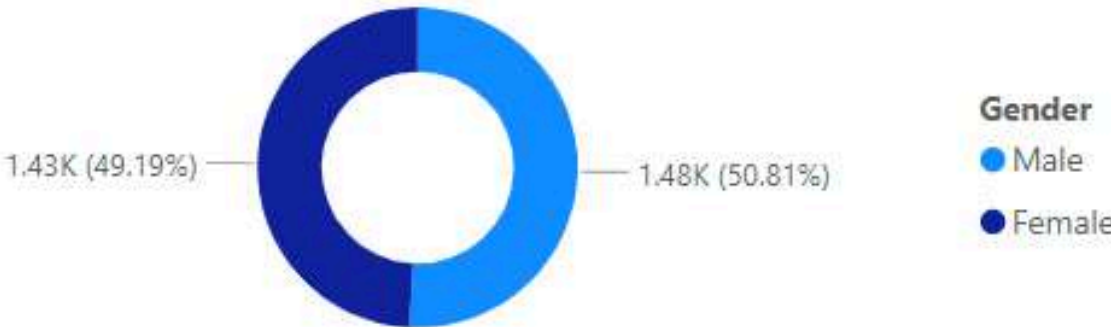
2018

2019

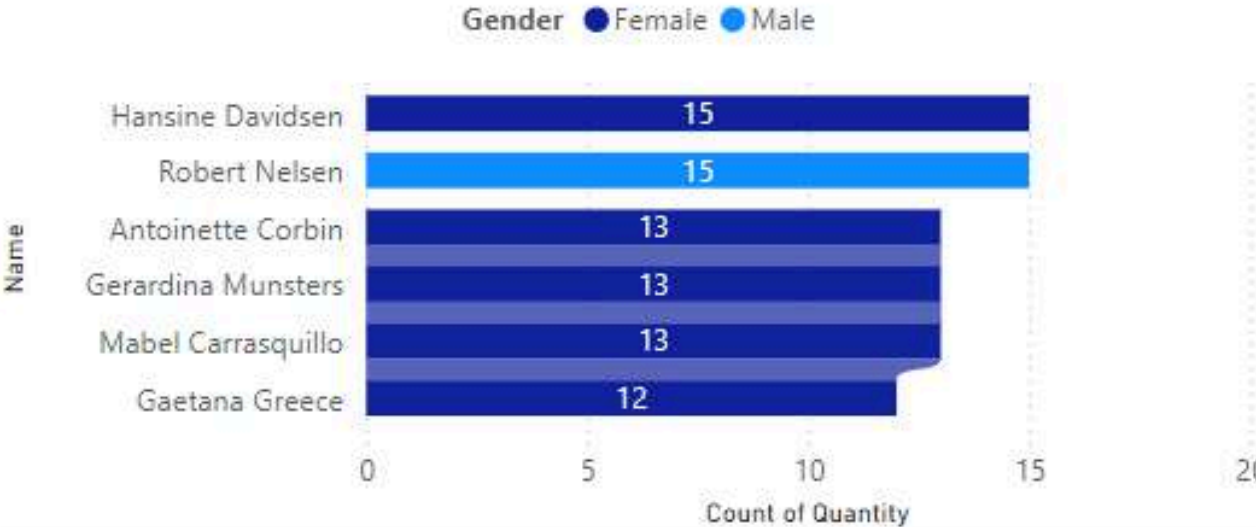
2020

2021

نسبة الذكور و الاناث



العملاء الأكثر شراء



وصف لبعض العلاقات

المبيعات - الاسواق

يتم الربط بين جدول المبيعات وجدول الاسواق عبر حقل "معرف السوق" (STOREKEY).

المبيعات - المنتجات

يتم الربط بين جدول المبيعات وجدول المنتجات عبر حقل "معرف المنتج" (PRODUCTKEY)، مما يمكن من تتبع مبيعات كل منتج وتحليل أدائه.

المبيعات - العملاء

يتم ربط جدول المبيعات بجدول العملاء من خلال حقل "معرف العميل" (CUSTOMERKEY)، مما يسمح بتحديد المشتريات لكل عميل وتحليل سلوكهم الشرائي.

The background is a dark gradient with white, wavy, grid-like lines that create a sense of motion and depth. These lines are concentrated in the corners and edges, leaving the center relatively clear for the text.

THANK YOU