به نام خدا

**تحلیل عملکرد ۳۰ ساله‌ی تیم‌های فروشA ، B، C (1370-1400)**

محمدامین حسنلو  
تاریخ تحلیل: 19 تیر ۱۴۰۴

**مقدمه**

در طول سه دهه‌ی گذشته، تیم‌های فروش A، B و C در فضایی رقابتی تلاش کرده‌اند جایگاه خود را در بازار تثبیت و گسترش دهند. داده‌های گردآوری‌شده از سال ۱۳۷۰ تا ۱۴۰۰، شامل اطلاعات سالانه، فصلی و ماهانه از میزان فروش هر تیم بوده و فرصتی مناسب برای بررسی دقیق روند عملکرد، سهم بازار، و نقاط قوت و ضعف این تیم‌ها فراهم کرده است.

هدف این گزارش، ارائه تحلیلی چندبُعدی از عملکرد تیم‌ها، شناسایی دوره‌های رشد یا افت، و ارائه پیشنهادهای راهبردی برای بهبود آینده است.

**مقایسه کلی عملکرد فروش طی ۳۰ سال**

در مقایسه‌ای کلی از مجموع فروش، **تیم C** با اختلافی قابل توجه در صدر قرار گرفته است، در حالی که **تیم A** با فاصله‌ای اندک رتبه دوم را به خود اختصاص داده و **تیم B** پایین‌ترین سهم از بازار را داشته است.

**روندهای تاریخی: سه دوره‌ی کلیدی**

**1.دوران تسلط تیم A (1370-1384)**

در سال‌های ابتدایی، تیم A بیشترین سهم از فروش سالانه را به خود اختصاص داد. در برخی سال‌ها، سهم این تیم از کل بازار به بیش از ۴۰٪ رسید که حاکی از زیرساخت قوی، استراتژی بازاریابی موفق و شبکه توزیع کارآمد آن بود.  
در این بازه، تیم C و به‌ویژه تیم B فاصله محسوسی با تیم A داشتند.

**2.دوران توازن رقابتی (1395-1385)**

از اواسط دهه ۱۳۸۰ به بعد، سهم بازار تیم A کاهش یافت و رقابت بین تیم‌ها شدت گرفت.  
تیم B موفق شد با بهبود عملکرد خود، فاصله را با تیم A کم کند. هم‌زمان، تیم C رشد چشمگیری داشت و در سال ۱۳۹۵ به **بیشترین سهم خود در کل دوره (حدود ۳۸٪)** رسید.

**3.دوران جابه جایی قدرت (1400-1396)**

در سال‌های پایانی داده‌ها، تیم C با تثبیت موقعیت خود توانست به **رهبر بازار** تبدیل شود. در سال ۱۴۰۰، با سهمی در حدود **۳۹٪**، بیشترین میزان فروش را در میان تیم‌ها داشت.  
تیم A در این دوره افت بیشتری را تجربه کرد و تیم B با وجود ثبات نسبی، نتوانست رهبری بازار را در اختیار بگیرد.

**تحلیل فصلی فروش**

بررسی داده‌های فصلی نشان می‌دهد که فصل **پاییز** همواره پرفروش‌ترین فصل برای هر سه تیم بوده است. تیم C در این فصل، بیشترین عملکرد را داشته و تیم‌های A و B نیز به‌ترتیب رتبه‌های بعدی را داشته‌اند.

در بررسی جزئی‌تر ماه‌های فصل پاییز، **ماه آذر** به‌عنوان پرفروش‌ترین ماه سال شناسایی شده است. پس از آن، مهر و آبان در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

**تحلیل رشد سالانه فروش**

مقایسه درصد تغییرات فروش سالانه نسبت به سال قبل نشان می‌دهد که:

* تیم **C**  با وجود نوسانات، عملکردی **باثبات‌تر** از دو تیم دیگر داشته است.
* تیم‌های **A و B** نوسانات شدیدتری را تجربه کرده‌اند که احتمالاً ناشی از تغییرات مدیریتی، سیاست‌گذاری یا عوامل بیرونی بوده است.

**درخشان‌ترین سال‌ها:**

* تیم C: سال ۱۳۸۲ با **۵۳٫۵۹٪** رشد
* تیم B: سال ۱۳۸۷ با **۳۲٫۸۱٪** رشد
* تیم A: سال ۱۳۸۲ با **۲۷٫۱۲٪** رشد

**بیشترین افت فروش:**

* تیم C: سال ۱۳۸۱ با **۱۹٫۷۶٪** کاهش
* تیم B: سال ۱۳۸۶ با **۱۸٫۱۸٪** کاهش
* تیم A: سال ۱۳۷۳ با **۱۵٫۸٪** کاهش

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **سال** | **بیشترین کاهش درصد** | **سال** | **بیشترین افزایش درصد** | **تیم** |
| 1373 | -15.80% | 1382 | 27.12% | **A** |
| 1386 | -18.18% | 1387 | 32.81% | **B** |
| 1381 | -19.76% | 1382 | 53.59% | **C** |

**جمع‌بندی نهایی**

مرور ۳۰ سال عملکرد نشان می‌دهد که:

* تیم C با استفاده از رشد هدفمند به جایگاه نخست رسیده است.
* تیم A که آغاز قدرتمندی داشت، در سال‌های اخیر دچار افول شده است.
* تیم B هرگز به رهبری بازار نرسید اما همچنان پتانسیل دارد.

آینده به تیمی تعلق دارد که **از داده‌ها بیاموزد، سریع عمل کند، و جسورانه تغییر کند**.