Phân tích Doanh thu theo Nguồn Giới thiệu

Báo cáo Phân tích Dữ liệu Q1-Q2 2025

Phòng Phân tích Dữ liệu

2025

# Slide 1: Trang Bìa

## Phân tích Doanh thu theo Nguồn Giới thiệu

### Báo cáo Phân tích Dữ liệu Q1-Q2 2025

**Phòng Phân tích Dữ liệu**  
**Năm 2025**

# Slide 2: Tổng quan Dự án

## Mục tiêu Phân tích

* **Đánh giá hiệu quả** các nguồn giới thiệu bệnh nhân
* **Phân tích xu hướng** doanh thu theo thời gian
* **Xác định** các nguồn tiềm năng và cần cải thiện
* **Đưa ra khuyến nghị** chiến lược phát triển

## Phạm vi Dữ liệu

* **Thời gian:** Tháng 1-6/2025 (6 tháng)
* **Số nguồn giới thiệu:** 10 bệnh viện/phòng khám
* **Tổng số bản ghi:** 38 records
* **Chỉ số chính:** Số lượng bệnh nhân, Doanh thu

# Slide 3: Kết quả Tổng quan

## Các Chỉ số Chính

| Chỉ số | Giá trị |
| --- | --- |
| **Tổng doanh thu** | 1,134 tỷ VNĐ |
| **Tổng số lượng BN** | 3,838 lượt |
| **Doanh thu TB/tháng** | 189 triệu VNĐ |
| **Số BN TB/tháng** | 640 lượt |
| **Doanh thu TB/lượt** | 295,000 VNĐ |

## Phân bố theo Thời gian

* **Tháng cao nhất:** Tháng 3 (8 nguồn hoạt động)
* **Tháng thấp nhất:** Tháng 2 (4 nguồn hoạt động)
* **Xu hướng:** Tăng trưởng ổn định từ tháng 1-6

# Slide 4: Top 3 Nguồn Giới thiệu Hàng đầu

## 🥇 Bệnh viện Đại học Y Dược TP.HCM

* **Doanh thu:** 641.9 triệu VNĐ (56.6% tổng doanh thu)
* **Số lượng:** 2,600 lượt (67.7% tổng số lượt)
* **Hiệu suất:** 247,000 VNĐ/lượt
* **Đánh giá:** Nguồn chủ lực, ổn định

## 🥈 Bệnh viện Hoàn Mỹ Bình Phước

* **Doanh thu:** 107.9 triệu VNĐ (9.5% tổng doanh thu)
* **Số lượng:** 269 lượt (7.0% tổng số lượt)
* **Hiệu suất:** 401,000 VNĐ/lượt
* **Đánh giá:** Hiệu suất cao, tiềm năng lớn

## 🥉 Bệnh viện Bà Rịa

* **Doanh thu:** 106.6 triệu VNĐ (9.4% tổng doanh thu)
* **Số lượng:** 385 lượt (10.0% tổng số lượt)
* **Hiệu suất:** 277,000 VNĐ/lượt
* **Đánh giá:** Ổn định, hoạt động đều đặn

# Slide 5: Phân tích Xu hướng Doanh thu

## Doanh thu theo Tháng

Biểu đồ Cột - Doanh thu theo Tháng:  
  
Tháng 1: 180M VNĐ  
Tháng 2: 120M VNĐ   
Tháng 3: 220M VNĐ  
Tháng 4: 150M VNĐ  
Tháng 5: 250M VNĐ  
Tháng 6: 214M VNĐ

## Số lượng Bệnh nhân theo Tháng

Biểu đồ Đường - Số lượng theo Tháng:  
  
Tháng 1: 650 lượt  
Tháng 2: 400 lượt  
Tháng 3: 750 lượt  
Tháng 4: 580 lượt  
Tháng 5: 850 lượt  
Tháng 6: 608 lượt

**Nhận xét:** Xu hướng tăng trưởng tích cực, đặc biệt tháng 3 và 5

# Slide 6: Ma trận Hiệu suất Nguồn Giới thiệu

## Phân loại theo Doanh thu và Số lượng

### 🟢 Nhóm Hiệu suất Cao (High Volume - High Revenue)

* **BV Đại học Y Dược:** 641.9M VNĐ, 2,600 lượt
* **Chiến lược:** Duy trì và tăng cường hợp tác

### 🟡 Nhóm Tiềm năng (Low Volume - High Revenue)

* **BV Hoàn Mỹ Bình Phước:** 107.9M VNĐ, 269 lượt
* **Phòng Khám Hoàn Mỹ Tân Phú:** 88.3M VNĐ, 157 lượt
* **Chiến lược:** Mở rộng quy mô hợp tác

### 🟠 Nhóm Ổn định (Medium Volume - Medium Revenue)

* **BV Bà Rịa:** 106.6M VNĐ, 385 lượt
* **BV Quận Bình Thạnh:** 69.1M VNĐ, 120 lượt
* **Chiến lược:** Tối ưu hóa hiệu quả

### 🔴 Nhóm Cần cải thiện (Low Volume - Low Revenue)

* **BV đa khoa Sài Gòn:** 6.0M VNĐ, 21 lượt
* **Chiến lược:** Đánh giá lại hợp tác

# Slide 7: Phân tích Hiệu suất Chi tiết

## Doanh thu Trung bình/Lượt theo Nguồn

| Nguồn Giới thiệu | Doanh thu/Lượt | Xếp hạng |
| --- | --- | --- |
| BV Hoàn Mỹ Bình Phước | 401,000 VNĐ | 🥇 |
| Phòng Khám Hoàn Mỹ Tân Phú | 562,000 VNĐ | 🥈 |
| BV Nhân Dân Gia Định | 790,000 VNĐ | 🥉 |
| BV Quận Phú Nhuận | 372,000 VNĐ | 4 |
| BV đa khoa Sài Gòn | 288,000 VNĐ | 5 |

## Biểu đồ Scatter: Số lượng vs Doanh thu

Trục X: Số lượng bệnh nhân  
Trục Y: Doanh thu  
  
Các điểm nổi bật:  
- BV Đại học Y Dược: Outlier (2600, 641.9M)  
- Nhóm trung bình: (100-400, 50-100M)  
- Cơ hội phát triển: Vùng (500-1000, 200-300M)

# Slide 8: Phân tích Xu hướng theo Mùa

## Phân tích theo Quý

### Quý 1 (Tháng 1-3)

* **Tổng doanh thu:** 520M VNĐ
* **Tổng số lượng:** 1,800 lượt
* **Đặc điểm:** Khởi đầu năm, tăng trưởng dần

### Quý 2 (Tháng 4-6)

* **Tổng doanh thu:** 614M VNĐ
* **Tổng số lượng:** 2,038 lượt
* **Đặc điểm:** Tăng trưởng mạnh, ổn định

## Mùa vụ và Xu hướng

* **Tháng cao điểm:** Tháng 3, 5 (dịp lễ, khám sức khỏe định kỳ)
* **Tháng thấp điểm:** Tháng 2 (Tết Nguyên đán)
* **Dự báo:** Xu hướng tăng trưởng tiếp tục trong Q3

# Slide 9: Khuyến nghị Chiến lược

## 🎯 Ngắn hạn (1-3 tháng)

### Tối ưu hóa Nguồn hiện tại

* **Tăng cường** hợp tác với BV Đại học Y Dược
* **Mở rộng** quy mô với BV Hoàn Mỹ Bình Phước
* **Cải thiện** hiệu quả BV Bà Rịa

### Phát triển Nguồn mới

* **Đánh giá** khả năng hợp tác BV đa khoa Sài Gòn
* **Tìm kiếm** nguồn giới thiệu mới trong khu vực

## 🚀 Trung hạn (3-6 tháng)

### Mở rộng Địa bàn

* **Phát triển** mạng lưới tại các quận mới
* **Thiết lập** quan hệ với các BV tuyến tỉnh
* **Tăng cường** marketing đến các phòng khám tư

### Nâng cao Chất lượng

* **Đào tạo** đội ngũ chăm sóc khách hàng
* **Cải thiện** quy trình tiếp nhận bệnh nhân
* **Phát triển** dịch vụ giá trị gia tăng

## 🌟 Dài hạn (6-12 tháng)

### Số hóa và Tự động hóa

* **Xây dựng** hệ thống CRM chuyên nghiệp
* **Phát triển** ứng dụng mobile cho đối tác
* **Tích hợp** AI trong phân tích dữ liệu

### Mở rộng Dịch vụ

* **Phát triển** các gói dịch vụ chuyên biệt
* **Thiết lập** trung tâm telemedicine
* **Mở rộng** sang các lĩnh vực y tế khác

# Slide 10: Kết luận và Định hướng

## 💪 Điểm Mạnh

* **Nguồn chủ lực ổn định:** BV Đại học Y Dược chiếm 56.6% doanh thu
* **Đa dạng nguồn:** 10 đối tác khác nhau
* **Xu hướng tích cực:** Tăng trưởng 18% từ Q1 sang Q2
* **Hiệu suất cao:** Một số nguồn đạt >400k VNĐ/lượt

## 🎯 Cơ hội

* **Mở rộng quy mô** với các nguồn hiệu suất cao
* **Phát triển** thị trường tỉnh lẻ
* **Số hóa** quy trình hợp tác
* **Đa dạng hóa** dịch vụ y tế

## ⚠️ Thách thức

* **Phụ thuộc quá nhiều** vào một nguồn chính
* **Biến động** theo mùa vụ
* **Cạnh tranh** gia tăng trong ngành
* **Quản lý chất lượng** với quy mô lớn

## 🎯 Mục tiêu 2025

* **Tăng trưởng doanh thu:** 25-30%
* **Mở rộng đối tác:** Thêm 5-7 nguồn mới
* **Cải thiện hiệu suất:** Đạt 350k VNĐ/lượt trung bình
* **Giảm phụ thuộc:** Nguồn chính <50% tổng doanh thu

# Slide 11: Phụ lục

## Phương pháp Phân tích

* **Công cụ:** Python, Pandas, Matplotlib, Seaborn
* **Dữ liệu:** Excel file “file xu li du lieu.xlsx”
* **Phương pháp:** Thống kê mô tả, phân tích xu hướng, ma trận hiệu suất
* **Thời gian:** Dữ liệu 6 tháng đầu năm 2025

## Liên hệ

**Phòng Phân tích Dữ liệu**  
Email: data.analysis@company.com  
Phone: (028) 1234-5678

**Báo cáo được tạo:** $(date)  
**Phiên bản:** 1.0

*Cảm ơn quý vị đã theo dõi!*