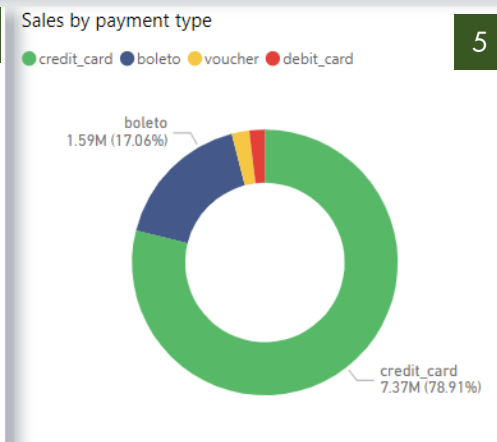
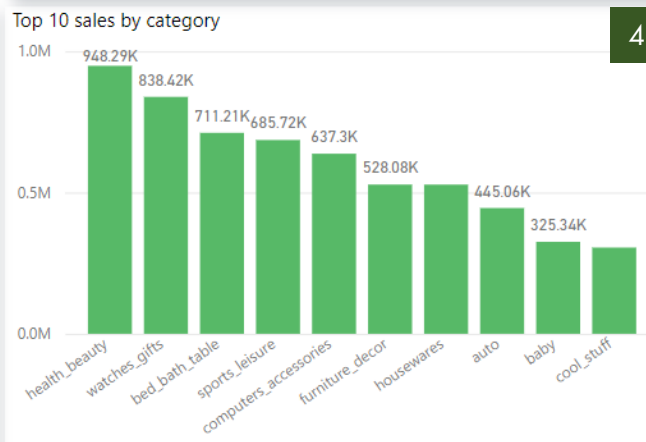
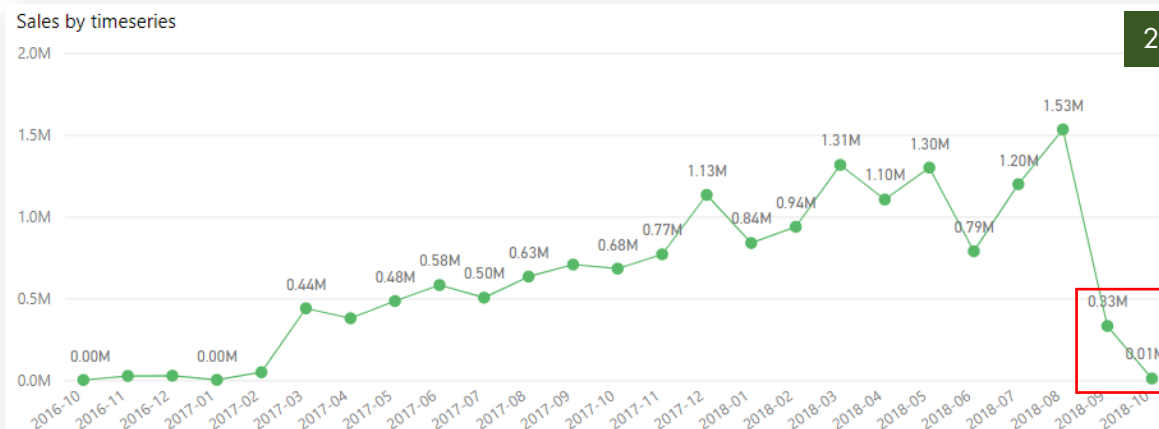
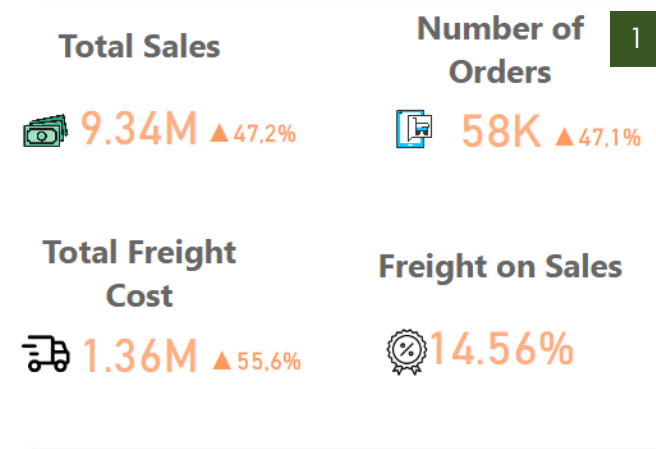


Brazilian E-Commerce

Data Exploration

Tổng quan tình hình kinh doanh

SALES ACTIVITY DASH BOARD



- 1 Tổng quan doanh thu, chi phí vận chuyển, số lượng đơn đặt hàng đều tăng. Trong đó tỷ lệ tăng phí vận chuyển cao hơn so với tỷ lệ tăng doanh thu
- 2 Doanh thu tăng đều từ đầu năm 2017. **Nhưng từ 9 - 10/2018 bắt đầu giảm mạnh**
- 3 Doanh thu phần lớn tập trung ở khu vực phía Nam và Đông Nam
- 4 Top các ngành hàng có doanh thu tốt nhất. Đây là cơ sở để tập trung đưa ra chiến lược và marketing và mở rộng sản phẩm
- 5 Loại thanh toán chủ yếu là thẻ credit card. Loại hình thanh toán ảnh hưởng đến dòng tiền, tốc độ quay vòng vốn, chiếm dụng vốn

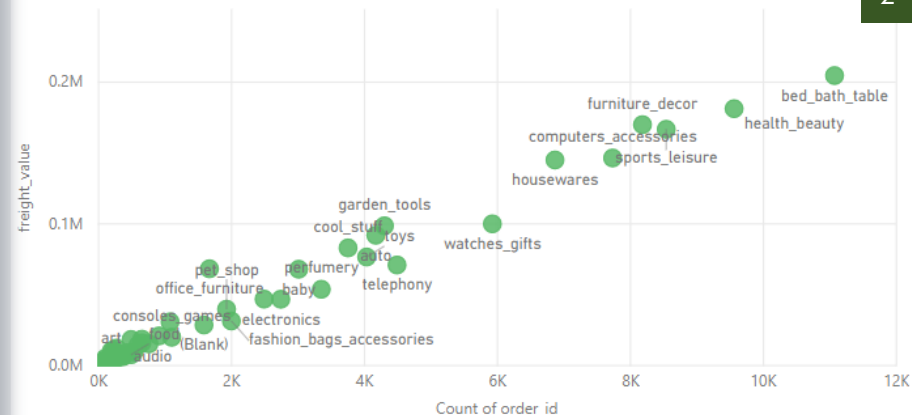
Phân tích chi phí

COST ANALYSIS

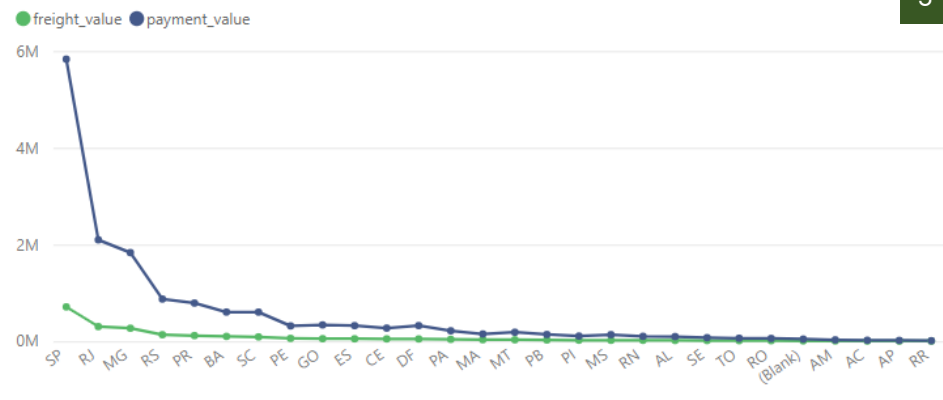
Impact of freight on Sales by Year



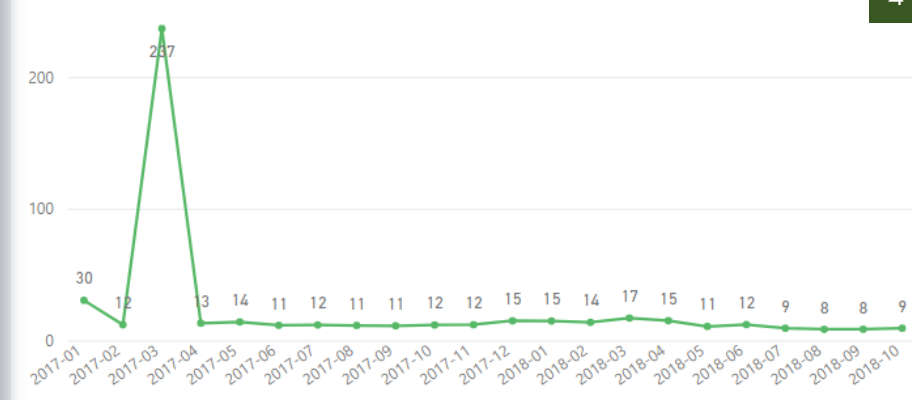
Number of Orders and Freight Evaluation by Product Category



Freight and Sales by State



Average day to delivery by Month



1 Chi phí vận chuyển năm 2018 cao hơn 2017 và chiếm tỷ lệ 14.57% so với 13.78% của 2017. **Cần kiểm soát tỷ lệ tăng chi phí vận chuyển**

2 Top các ngành hàng được đặt hàng nhiều và có tỷ lệ chi phí vận chuyển cao

3 Cần tập trung vào các khu vực chiếm tỷ trọng cao về chi phí để tìm giải pháp

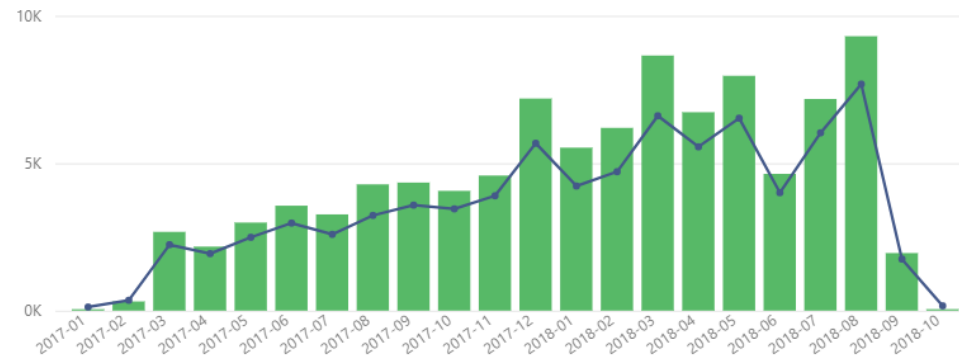
4 Tốc độ giao hàng trung bình được cải thiện so với năm trước

Phân tích khách hàng

CUSTOMERS ANALYSIS

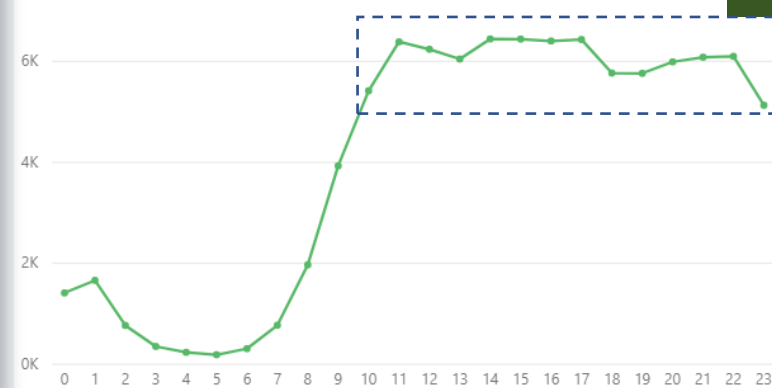
Number of Order and Sales

● Order Volume ● Sales Value



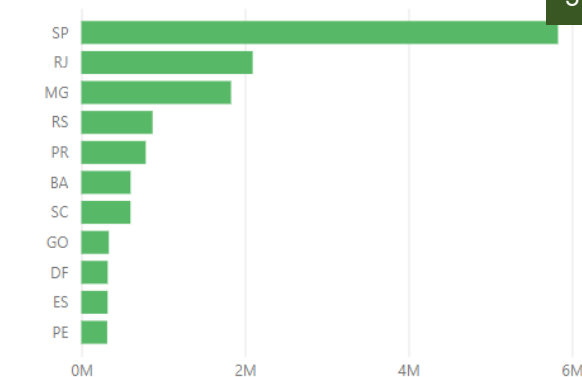
1

Behavior of purchase time



2

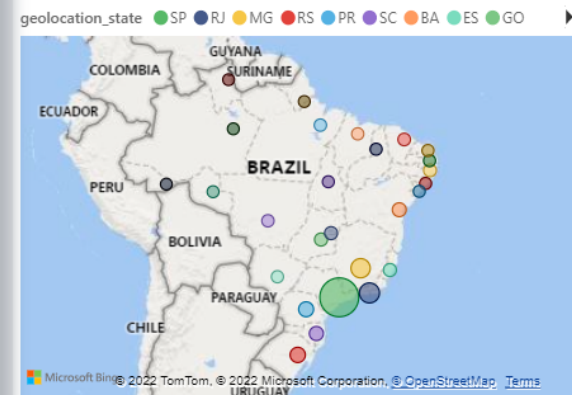
Sales by State



Sales by Product Category



Map of Customer



1 Tổng quan doanh thu,, số lượng đơn đặt hàng đều tăng, tuy nhiên bắt đầu giảm mạnh cả 2 chỉ tiêu vào tháng 9 – 10/2018

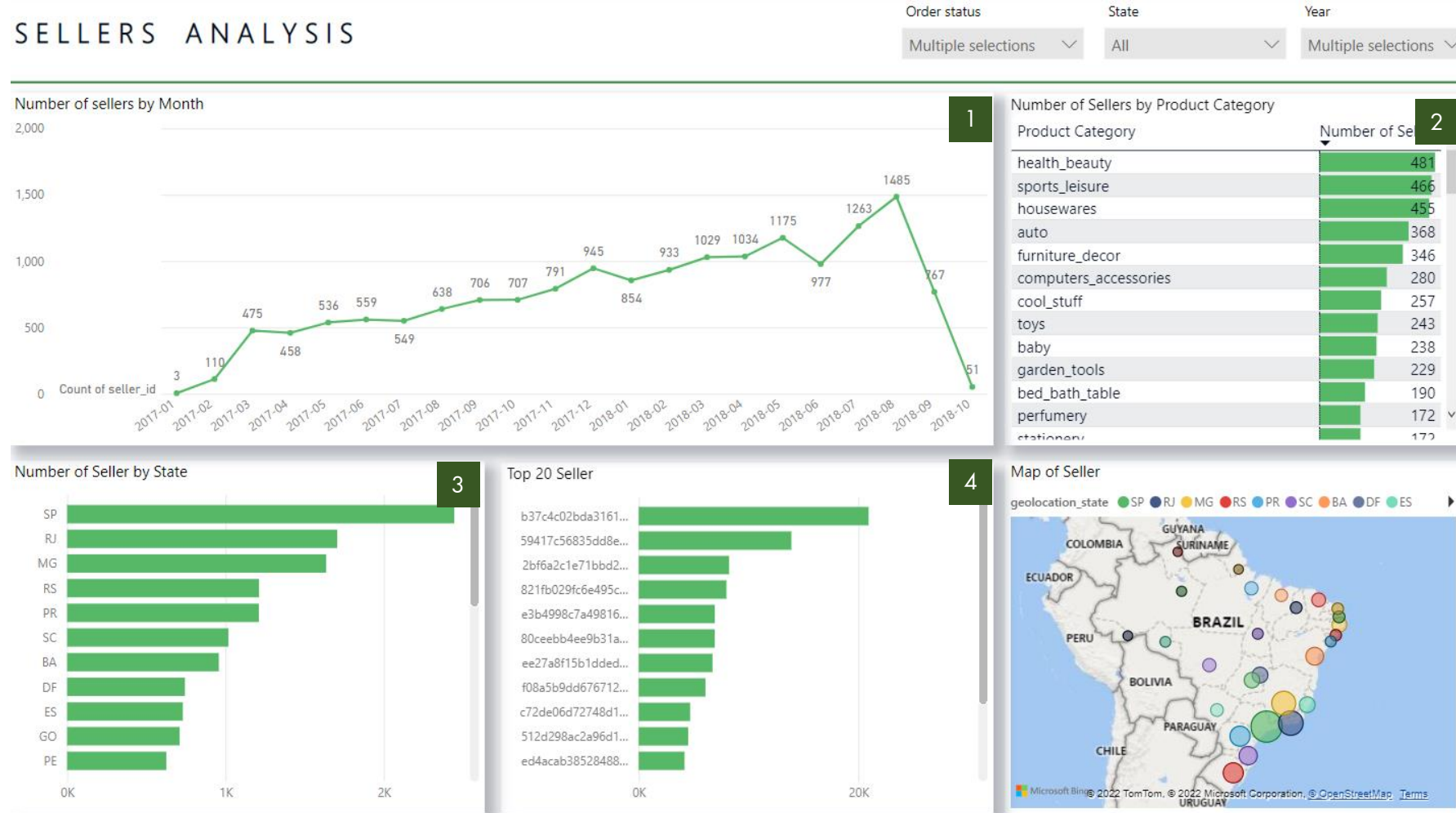
2 Thói quen mua hàng tập trung từ 10h sáng – 23h đêm. Đây là thông tin để đẩy mạnh các chiến lược để tiếp cận và truyền đạt thông tin đến khách hàng hiệu quả

3 Tập trung vào top 10 thành phố có doanh thu cao nhất và các thành phố có tiềm năng

4 Đẩy mạnh marketing, chuỗi cung ứng vào những ngành hàng được quan tâm nhiều

Phân tích người bán

SELLERS ANALYSIS



1 Số lượng người bán tăng qua thời gian, nhưng giảm mạnh bắt đầu từ 9-10/2018 chủ yếu do lượng đặt hàng giảm.

2 Tỷ trọng người bán theo các ngành hàng. Tùy theo mức độ quan tâm của khách hàng để tìm kiếm seller đáp ứng nhu cầu

3 Thông tin khu vực tập trung nhiều người bán là căn cứ cho hoạt động nhận hàng và vận chuyển

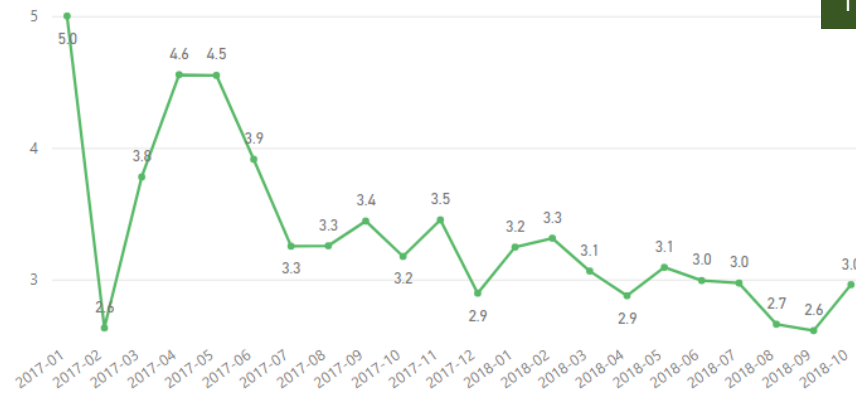
4 Top những người bán có doanh số cao nhất nên được quan tâm chăm sóc.

Phân tích phản hồi khách hàng

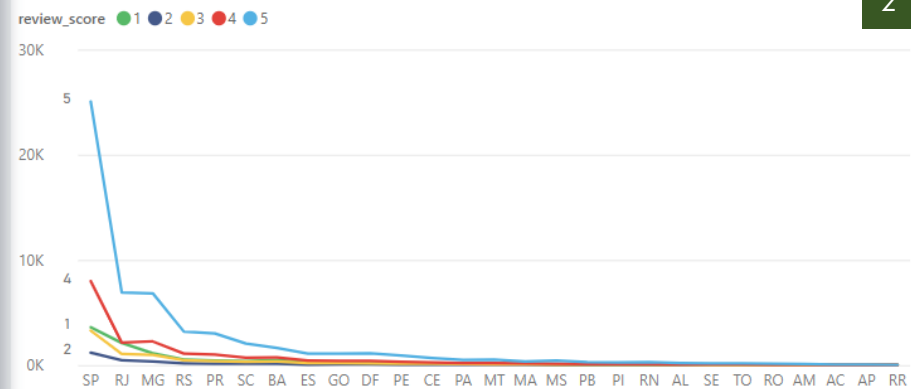
FEED BACK ANALYSIS

Year Order status State
Multiple selections Multiple selections All

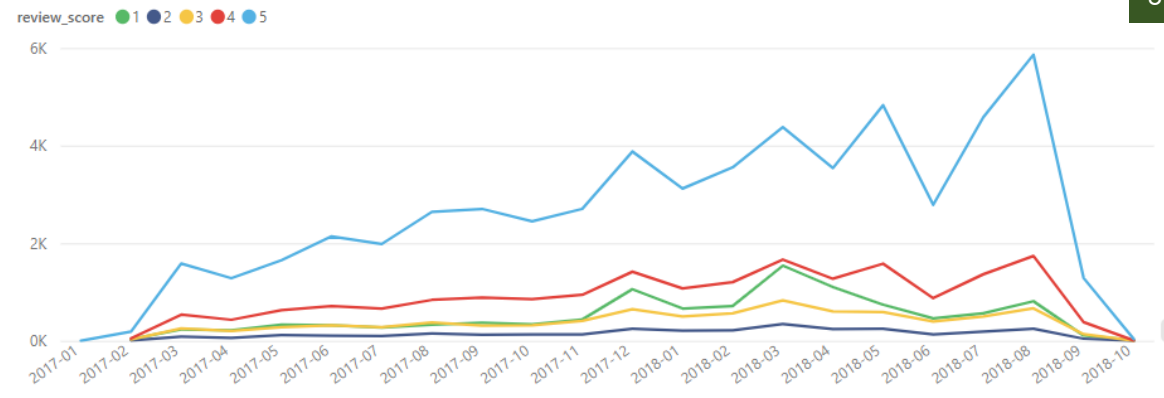
Average time to feedback Customer



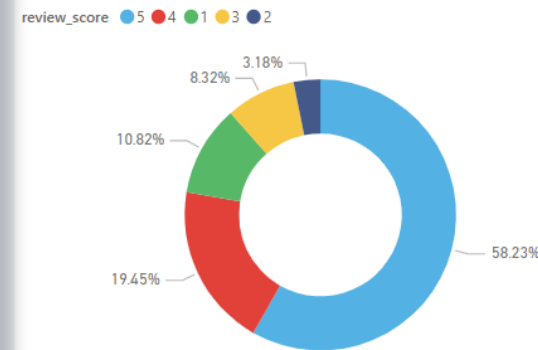
Order Status Time Series



Feedback by TimeSeries



Ratio of review score



1 Tốc độ phản hồi khách hàng được cải thiện, nhưng 10/2018 bắt đầu có dấu hiệu chậm lại

2 Thói quen và nhiều đánh giá tiêu cực của những khu vực có lượng đặt hàng cao cần được quan tâm nhiều hơn

3 Xem xét tác động của phản hồi của khách hàng vào tình trạng đặt hàng / doanh thu trong thời gian tương ứng để có quyết định điều chỉnh kịp thời

4 Gần 80% là phản hồi tích cực

Đánh giá

- Dữ liệu cho thấy doanh thu 9-10/2018 bắt đầu giảm mạnh. Cần tìm hiểu nguyên nhân làm giảm mạnh doanh thu để có giải pháp cải thiện tình hình.
- Dữ liệu hiện tại chưa đủ để tìm ra nguyên nhân, chỉ là thông tin trình bày về thực trạng.
- Cần thu thập thêm các dữ liệu khác như :
 - Tình hình kết quả kinh doanh, dữ liệu về marketing của các đối thủ trong ngành để đánh giá tình hình chung.
 - Các dữ liệu khác có ảnh hưởng : kinh tế xã hội ổn định / bất ổn, mức độ lạm phát, tình hình dịch bệnh, thời tiết – thiên tai