



Maven Toy Data Report

2022 - 2023

Mở đầu:

Báo cáo này cung cấp tổng quan về hiệu suất bán hàng của Maven Toy trong giai đoạn từ 01/01/2022 đến 30/09/2023. Báo cáo sẽ phân tích dữ liệu bán hàng theo các danh mục sản phẩm khác nhau, hiệu suất của các kênh bán hàng và các xu hướng quan trọng ảnh hưởng đến doanh số bán hàng. Mục tiêu của báo cáo là cung cấp thông tin chi tiết có giá trị để đưa ra các quyết định chiến lược về kinh doanh trong tương lai.

Highlight:

Doanh số bán hàng đạt được bước đột phá vào cuối năm 2022, với mức tăng trưởng ấn tượng 32,6% từ tháng 11 sang tháng 12. đà tăng trưởng này không hề chững lại, mà còn vượt mức trung bình doanh số đến hết nửa đầu năm 2023 (Q2/2023). Đây là tín hiệu tích cực cho thấy chiến lược bán hàng đang đi đúng hướng và tạo đà cho những thành công tiếp theo của Maven Toy.

Tổng Doanh Thu

\$ 14,44M

Sản Phẩm Đã Bán

1M+

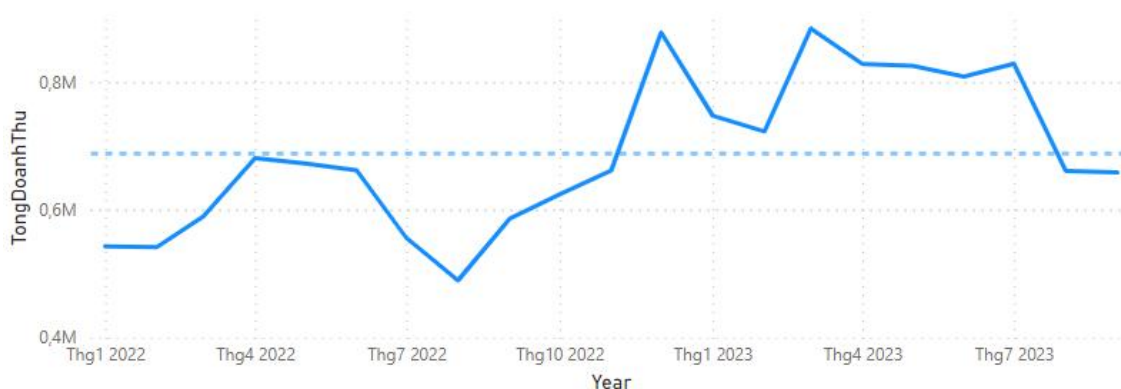
Số Đơn Hàng

829K+

Số Cửa Hàng

50

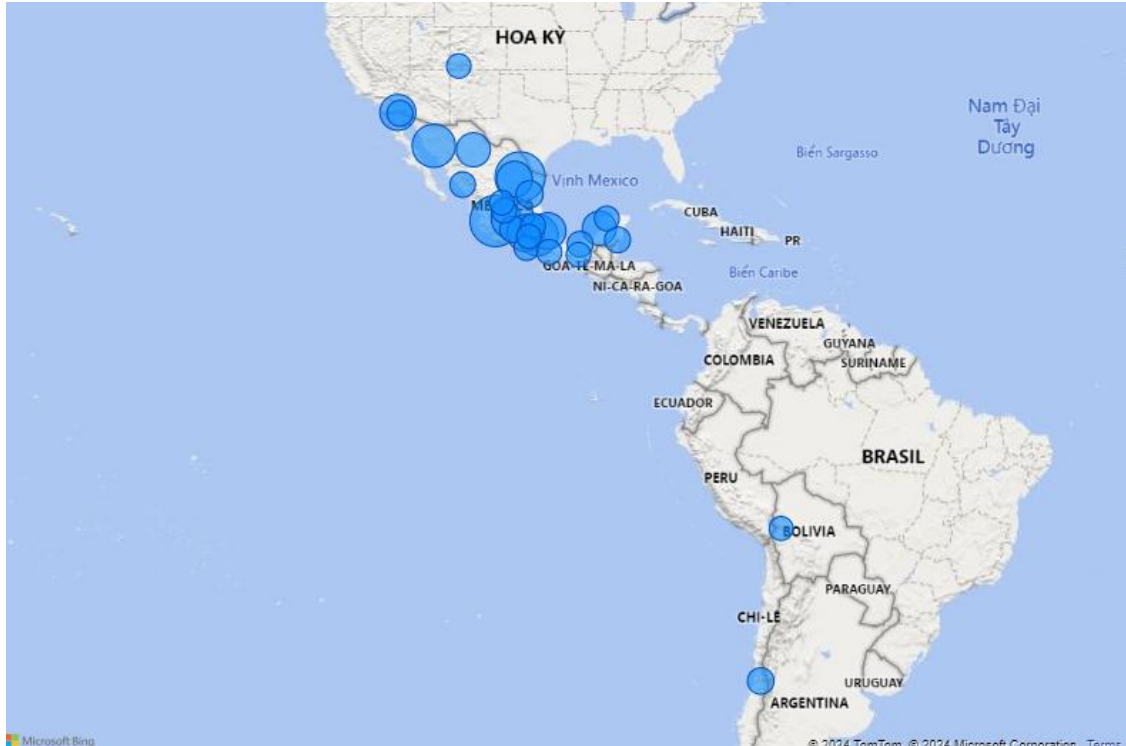
Doanh thu của Maven Toy theo thời gian:



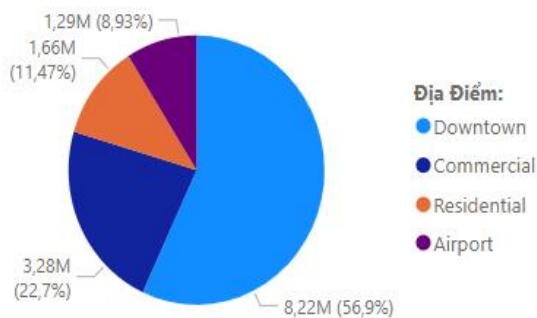
Dữ Liệu Về Địa Điểm Của Các Cửa Hàng

Dữ liệu này cung cấp thông tin về các cửa hàng của Maven Toy. Bằng cách hiểu rõ mạng lưới cửa hàng của mình, ta có thể đưa ra các quyết định chiến lược về bán lẻ, tối ưu hóa hiệu quả bán hàng và mang đến trải nghiệm mua sắm tốt nhất cho khách hàng.

Bảng đồ phân bố các cửa hàng của Maven Toy



So sánh doanh thu ở các địa điểm



Top thành phố có doanh thu cao nhất

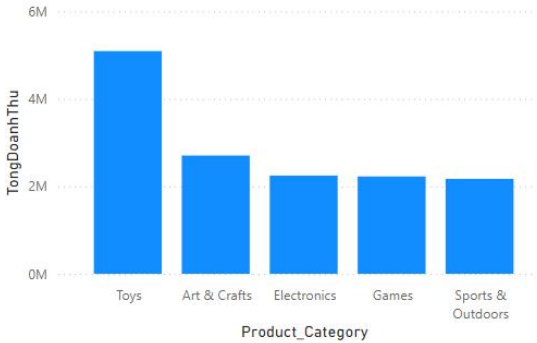


Kết Luận:

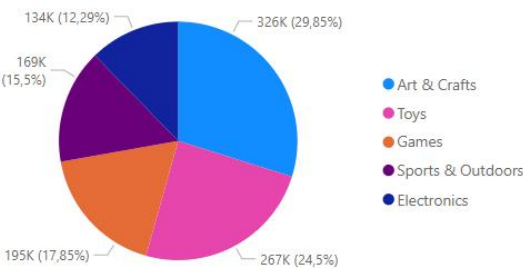
Qua các biểu đồ trên, ta có thể thấy rõ các thành phố ở trung tâm Mexico là khu vực tạo ra doanh thu hàng đầu và đang cố mở rộng chuỗi cửa hàng ra vùng Nam và Bắc Mỹ. Nếu tính về tổng thể thì các cửa hàng ở trung tâm thành phố (Downtown) là các khu vực tạo ra doanh thu cao nhất, nhưng ở biểu đồ cuối cùng ta thấy các cửa hàng ở sân bay (Airport) tạo ra nhiều doanh thu nhất và các thành phố có cửa hàng ở sân bay liên tục đứng đầu về doanh thu. Qua đó ta thấy, Maven Toy cần giữ vững doanh thu của các cửa hàng ở các khu trung tâm và mở thêm các cửa hàng ở sân bay để tối đa hóa lợi nhuận từ khách du lịch.

Tổng Quan Các Sản Phẩm

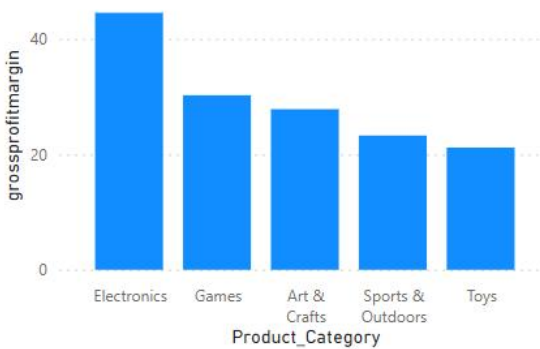
Doanh thu



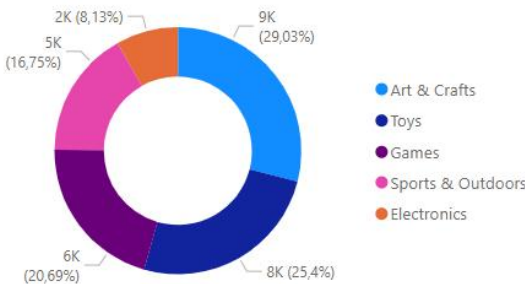
Số sản phẩm đã bán



Tỷ lệ lợi nhuận gộp (%)



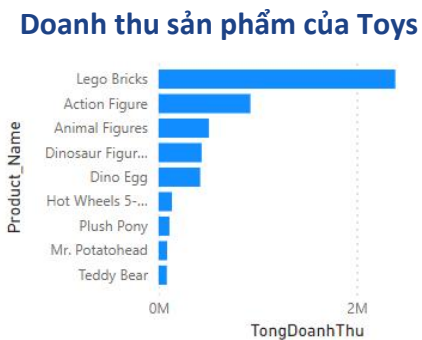
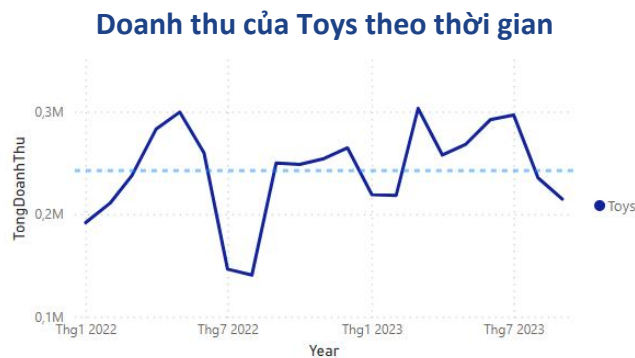
Số hàng tồn kho hiện tại



Kết Luận:

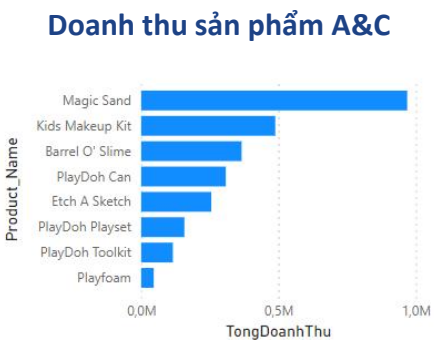
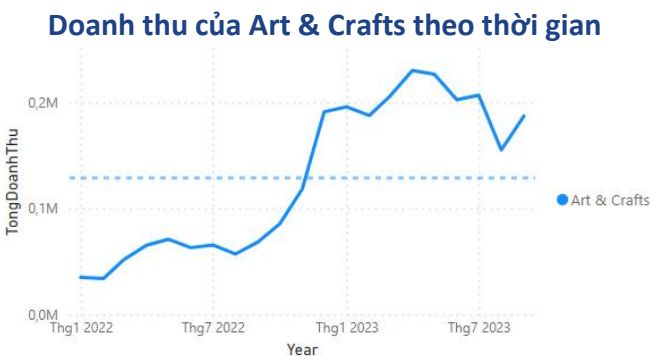
Qua biểu đồ đầu tiên ta thấy sản phẩm có doanh thu cao nhất là Toys với hơn 5M đô doanh thu và sắp xỉ gấp đôi so với cái loại sản phẩm khác. Ở biểu đồ thứ 2, mặc dù Toys có doanh thu áp đảo so với các sản phẩm khác nhưng Art & Crafts lại là sản phẩm có nhiều sản phẩm được bán nhất với hơn 326K sản phẩm chiếm 29,85% so với Toys là 267K. Ở biểu đồ tỷ lệ lợi nhuận gộp, các sản phẩm điện tử (Electronics) có tỷ lệ lợi nhuận gộp cao nhất 45% cho thấy các sản phẩm điện tử tạo ra rất nhiều lợi nhuận trong mỗi lần bán hàng và rất có tiềm năng trong tương lai. Tại biểu đồ cuối cùng ta thấy được hàng tồn kho của mỗi loại sản phẩm và Toys cùng Art & Crafts đang có số hàng tồn kho nhiều nhất nhưng theo em là vẫn chưa đủ và công ty cần nhập thêm hàng gấp để có thể phục vụ vào quý 4, đặc biệt là dịp lễ giáng sinh.

Chi Tiết Các Sản Phẩm



Nhận xét:

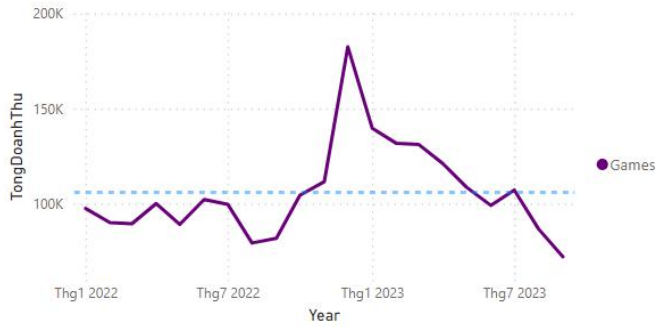
Biểu đồ này thể hiện doanh thu của “Toys” theo thời gian từ tháng 1 năm 2022 đến tháng 7 năm 2023. Biểu đồ có sự biến động qua giai đoạn hiển thị, với các đỉnh và đáy cho thấy sự thay đổi về doanh thu tại các thời điểm khác nhau. Đáng chú ý có một đỉnh hình thành vào khoảng tháng 5 năm 2022 và một đỉnh khác cũng xuất hiện vào tháng 3 năm 2023 nhưng lần thay vì giảm sâu thì doanh thu quý 2 năm 2023 chỉ giảm nhẹ ở tháng 2 và tiếp tục đà tăng cho đến tháng 7 năm 2023. Những điều trên cho thấy 1 quy luật là khách hàng sẽ tăng cao vào quý 2 và quý 4 và giảm đi ở các khoảng thời gian còn lại. Ở biểu đồ doanh thu sản phẩm Toys thì nổi bật là sản phẩm “Lego Bricks” đang có số lượng doanh thu lên đến hơn 2,3M cao gấp nhiều lần so với các sản phẩm cùng loại.



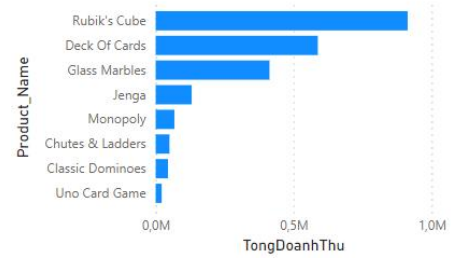
Nhận xét:

Biểu đồ này thể hiện doanh thu của Art & Crafts (A&C) theo thời gian từ tháng 1 năm 2022 đến tháng 7 năm 2023. Qua biểu đồ trên ta thấy doanh thu của A&C không được tốt lắm trong hơn nửa đầu năm 2022 nhưng ở giai đoạn cuối quý 3 năm 2022 các sản phẩm A&C đã có 1 đợt tăng doanh thu cực kì lớn kéo dài hết quý 4 năm 2022 và đà tăng vẫn tiếp tục cho đến hết tháng 4 năm 2023. Đối với các sản phẩm A&C thì sản phẩm “Magic Sand” là đạt doanh thu cao nhất và gần như cao gấp đôi so với sản phẩm đứng thứ 2 cùng loại.

Doanh thu của Games theo thời gian



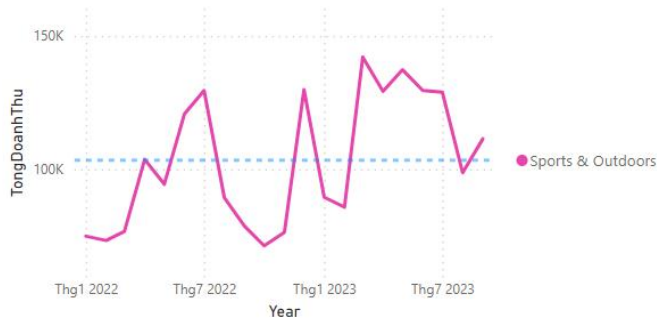
Doanh thu sản phẩm Games



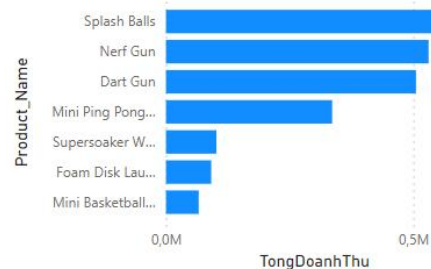
Nhận xét:

Biểu đồ đầu tiên thể hiện doanh thu của các sản phẩm Games theo thời gian. Trong biểu đồ đầu tiên, ta thấy được các sản phẩm Games không có doanh thu tốt trong ở quý 1, quý 2 và đầu quý 3 nhưng lại bùng nổ vào cuối quý 3 và quý 4, đỉnh điểm là ở tháng 12. Ở biểu đồ kế tiếp, ta có thể thấy sản phẩm “Rubik’s cube” là sản phẩm có doanh thu cao nhất và tiếp đó là “Deck of cards” và “Glass marbles”. Qua đó, các cửa hàng nên chú ý nhập thêm nhiều sản phẩm Games và đặc biệt là các sản phẩm mới để có thể phục vụ vào các tháng cuối năm.

Doanh thu của S&O theo thời gian



Doanh thu sản phẩm S&O



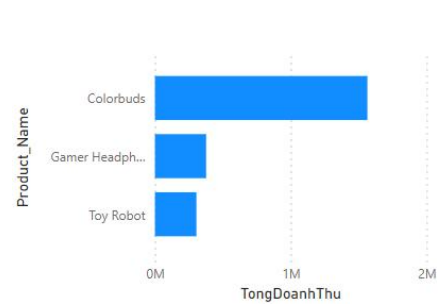
Nhận xét:

Biểu đồ đầu tiên thể hiện doanh thu theo thời gian của các sản phẩm Sports & Outdoors (S&O). Trong biểu đồ đầu tiên ta thấy, các sản phẩm S&O sẽ tăng cao vào 2 đợt, đợt quý 2 và đầu quý 3 và đợt cuối quý 4. Ở biểu đồ thứ 2, ta thấy sản phẩm có doanh thu cao nhất là “Splash ball”, kế đó là “Nerf gun” và “Dart gun”. Qua đó, các cửa hàng nên chú ý nhập thêm nhiều sản phẩm S&O và đặc biệt là các sản phẩm mới để có thể phục vụ vào các dịp hè và cuối năm.

Doanh thu của Electronics theo thời gian



Doanh thu sản phẩm Electronics



Nhận xét:

Biểu đồ đầu tiên thể hiện doanh thu theo thời gian và doanh thu theo sản phẩm của các sản phẩm Electronics. Qua biểu đồ trên ta thấy các sản phẩm Electronics có doanh thu ổn nhưng liên tục đi xuống theo thời gian và theo em thì lý do cho việc này là do các cửa hàng không có sự đa dạng trong các loại mặt hàng điện tử và các mặt hàng hiện tại không thu hút được nhiều khách hàng mới. Một trong những cách để cải thiện vấn đề này là nhập thêm nhiều mặt hàng điện tử khác nhau và liên tục thay đổi các sản phẩm mới để bắt kịp xu hướng.