

TRỰC QUAN HOÁ DỮ LIỆU

Kiểm tra thực hành Power BI lần 1

Nhóm 7

Thành viên:

ĐÀO HUY HOÀNG - 21110297

LÊ HỒNG CÁT - 21110249

NGUYỄN MINH HÙNG - 21110301

NGUYỄN TRUNG ĐỨC - 21110269

NGUYỄN VŨ TIẾN DŨNG - 21110273

PHẠM NGỌC TRAI - 21110196

Data 3 - Fashion E-commerce sales

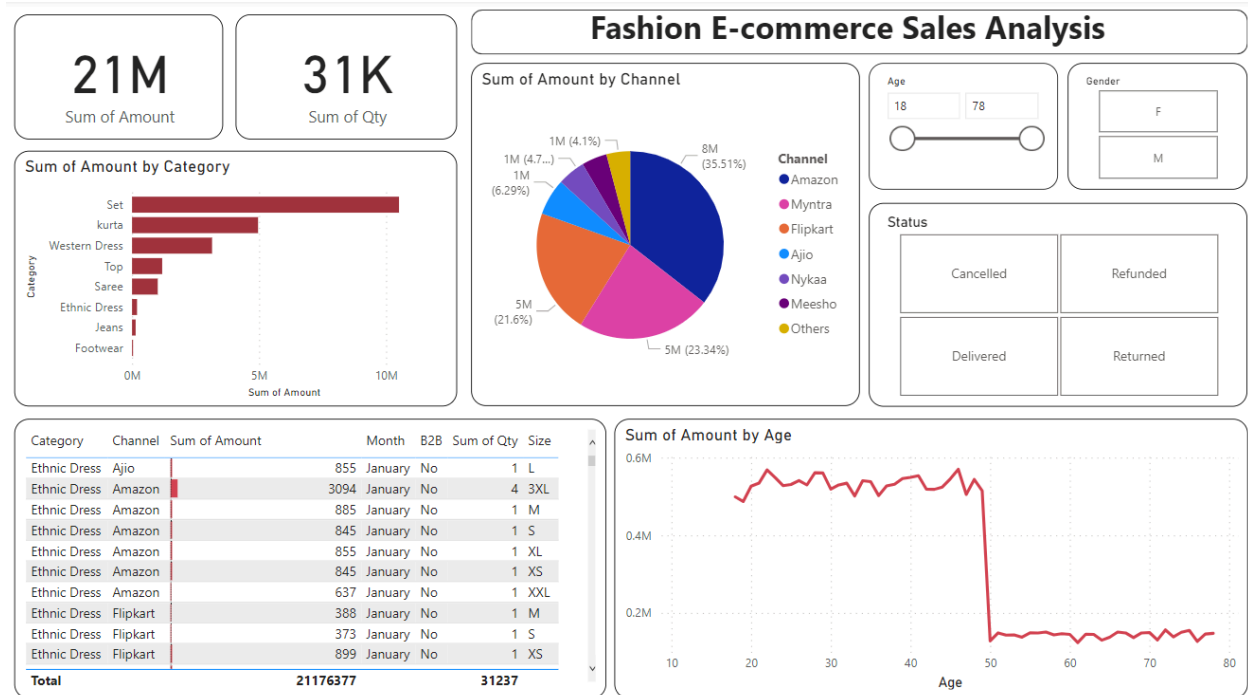
Tổng quan

Với bộ dữ liệu *Fashion_Sales_Analysis.xlsx* gồm các đơn hàng do khách hàng đặt trên nhiều nền tảng thương mại điện tử khác nhau. Mục tiêu cần đạt được của nhóm sẽ là phân tích về xu hướng mua sắm của khách hàng, đánh giá hiệu suất bán hàng trên từng nền tảng thương mại điện tử, và xác định những mặt hàng thời trang phổ biến nhất. Bên cạnh đó, việc tìm hiểu sở thích của khách hàng theo các danh mục sản phẩm và giới tính cũng sẽ giúp đưa ra các chiến lược marketing hiệu quả hơn. Các phân tích này sẽ cung cấp một góc nhìn toàn diện về thị trường thời trang trực tuyến, từ đó hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc tối ưu hóa danh mục sản phẩm và cải thiện trải nghiệm khách hàng.

Ý tưởng

Dashboard gồm 2 phần, phần đầu trực quan về tổng quan tình hình sales của công ty trong năm 2023, phần sau trực quan về số lượng sản phẩm theo các tiêu chí khác nhau.

Phần đầu



Hai thẻ (card) về **Tổng Doanh Thu (Sum of Amount)** và **Tổng Số Lượng (Sum of Qty)** sẽ cung cấp cái nhìn tổng quát về doanh thu mà công ty thu được cùng với số lượng sản phẩm đã bán.

Bảng điều khiển (Dashboard) sẽ được thiết lập với các biểu đồ trực quan nhằm phân tích doanh thu:

Tổng Doanh Thu theo Danh Mục (Category):

- Biểu đồ:** Cột hoặc thanh (Bar/Column Chart) để dễ dàng so sánh doanh thu giữa các danh mục sản phẩm.

Tổng Doanh Thu theo Kênh Bán Hàng (Channel):

- **Biểu đồ:** Biểu đồ tròn (Pie Chart) hiển thị tỷ lệ doanh thu từ từng kênh bán hàng, với giá trị là tổng doanh thu (Amount).

Tổng Doanh Thu theo Độ Tuổi (Age):

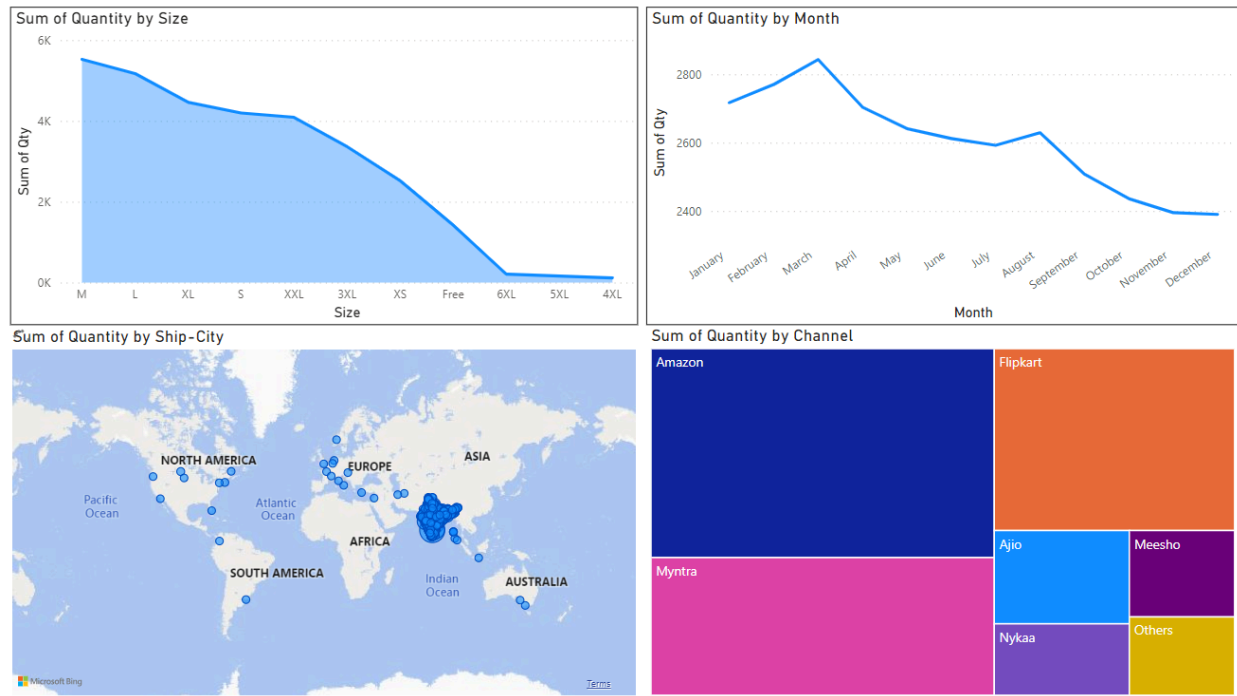
- **Biểu đồ:** Biểu đồ cột hoặc đường (Column/Line Chart) để phân tích doanh thu theo nhóm tuổi.

Để tăng cường khả năng tương tác, các slicer được thêm vào Dashboard, cho phép người dùng điều chỉnh dữ liệu theo độ tuổi, giới tính và trạng thái đơn hàng. Điều này sẽ giúp người dùng dễ dàng lọc và phân tích thông tin một cách sâu sắc hơn.

Các tùy chỉnh theo độ tuổi, giới tính, trạng thái đơn hàng (Status) sử dụng Slicer trong Power BI, để dễ dàng phân loại

Cuối cùng, sử dụng 1 table **tổng hợp lại thông tin dữ liệu sales của công ty**, bao gồm: Danh mục sản phẩm, Kênh bán hàng, Tổng doanh thu, Tháng, B2B (đơn hàng có phải là đơn hàng doanh nghiệp với doanh nghiệp hay không), Tổng số lượng, và Kích cỡ của sản phẩm.

Phần sau



Tổng Số Lượng Sản Phẩm Bán Ra Theo Kích Cỡ:

- **Biểu đồ:** Sử dụng biểu đồ diện tích (Area Chart) với trục hoành biểu thị kích cỡ sản phẩm và trục tung biểu thị số lượng sản phẩm bán ra. Biểu đồ này sẽ giúp hình dung rõ ràng sự phân bố doanh số theo từng kích cỡ, từ đó xác định kích cỡ nào được ưa chuộng nhất.

Tổng Số Lượng Sản Phẩm Bán Ra Theo Tháng:

- **Biểu đồ:** Sử dụng biểu đồ đường (Line Chart) với trục tung đại diện cho số lượng sản phẩm bán ra và trục hoành đại diện cho các tháng. Biểu đồ này cho phép theo dõi xu hướng doanh số theo thời gian, giúp phân tích mùa vụ và phát hiện các khoảng thời gian cao điểm trong doanh thu.

Tổng Số Lượng Sản Phẩm Bán Ra Theo Kênh Bán Hàng:

- **Biểu đồ:** Sử dụng biểu đồ cây (Tree Map) để trực quan hóa tỷ lệ số lượng sản phẩm bán ra giữa các kênh bán hàng. Biểu đồ này sẽ giúp

dễ dàng so sánh kích thước và tầm quan trọng của từng kênh, từ đó xác định kênh nào có hiệu suất tốt nhất và kênh nào cần được cải thiện.



Phân tích số lượng bán ra theo địa lý

Biểu đồ: Sử dụng bản đồ (Map) để nhận diện khu vực nào có số lượng bán sản phẩm nhiều nhất, từ đó có thể điều chỉnh các chiến dịch tiếp thị địa phương hoặc tăng cường dịch vụ giao hàng.

Kết quả thu được

Giới tính và Độ tuổi Mua sắm Nhiều Nhất: Từ biểu đồ, chúng ta có thể thấy nhu cầu mua sắm của nữ giới cao gần gấp đôi so với nam giới, với sự tập trung chủ yếu ở độ tuổi từ 18 đến 48 (thanh thiếu niên đến trung niên). Điều này cho thấy rằng kích cỡ sản phẩm phổ biến chủ yếu là size M và L. Vì vậy, công ty nên ưu tiên phát triển và ra mắt những sản phẩm mới hướng đến nữ giới trong độ tuổi này.

Doanh số từ các nền tảng: Các nền tảng Amazon, Flipkart và Myntra là ba kênh bán hàng có lượng truy cập và doanh số cao nhất, cho thấy tiềm năng lớn để tăng cường các chiến dịch marketing và phát triển sản phẩm trên các nền tảng này.

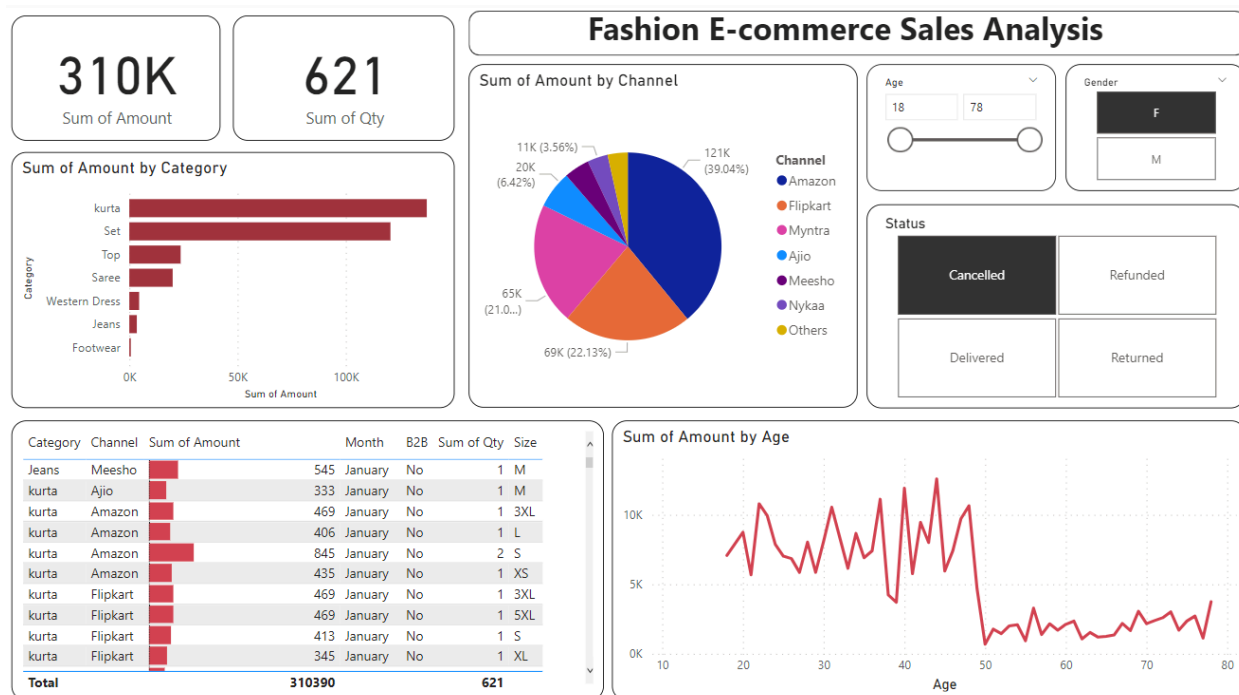
Mặt hàng bán chạy: Bao gồm Set, Kurta, Western Dress. Những trang phục này là trang phục đặc trưng của châu Á nên doanh số tập trung vào khu vực này và chủ yếu là đến từ Ấn Độ.

Thời gian mua hàng: Nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng tăng cao vào đầu năm bởi vì đây là thời điểm trước Tết âm lịch của người dân châu Á -> Nên có nhiều chương trình khuyến mãi giảm giá vào thời điểm này để kích cầu người tiêu dùng.

Ví dụ 1:

Gender: Female và Status: Cancelled.

Ta thấy được rằng Kurta, Set là những trang phục nữ bị cancelled nhiều nhất bởi vì lượng mua hàng của những sản phẩm này là lớn nhất -> tỷ lệ mua hàng càng cao thì tỷ lệ hủy hàng càng cao.



Ví dụ 2:

Age: 25-41, Gender: Male và Status: Refunded.

