



MEOME TEAM

ENTERPRISE FOR TECH

BUSINESS CASE 2



Executive Summary

Enterprise For Tech



Background

Bối cảnh công ty và
những vấn đề cần
giải quyết



Vision

- Account Analysis
- Sales Product Performance
- Sales Team Performance
- Sales Agent Performance



Mission

Từ các insight để
xuất những giải
pháp phù hợp

GIỚI THIỆU CÂU CHUYỆN

Enterprise For Tech

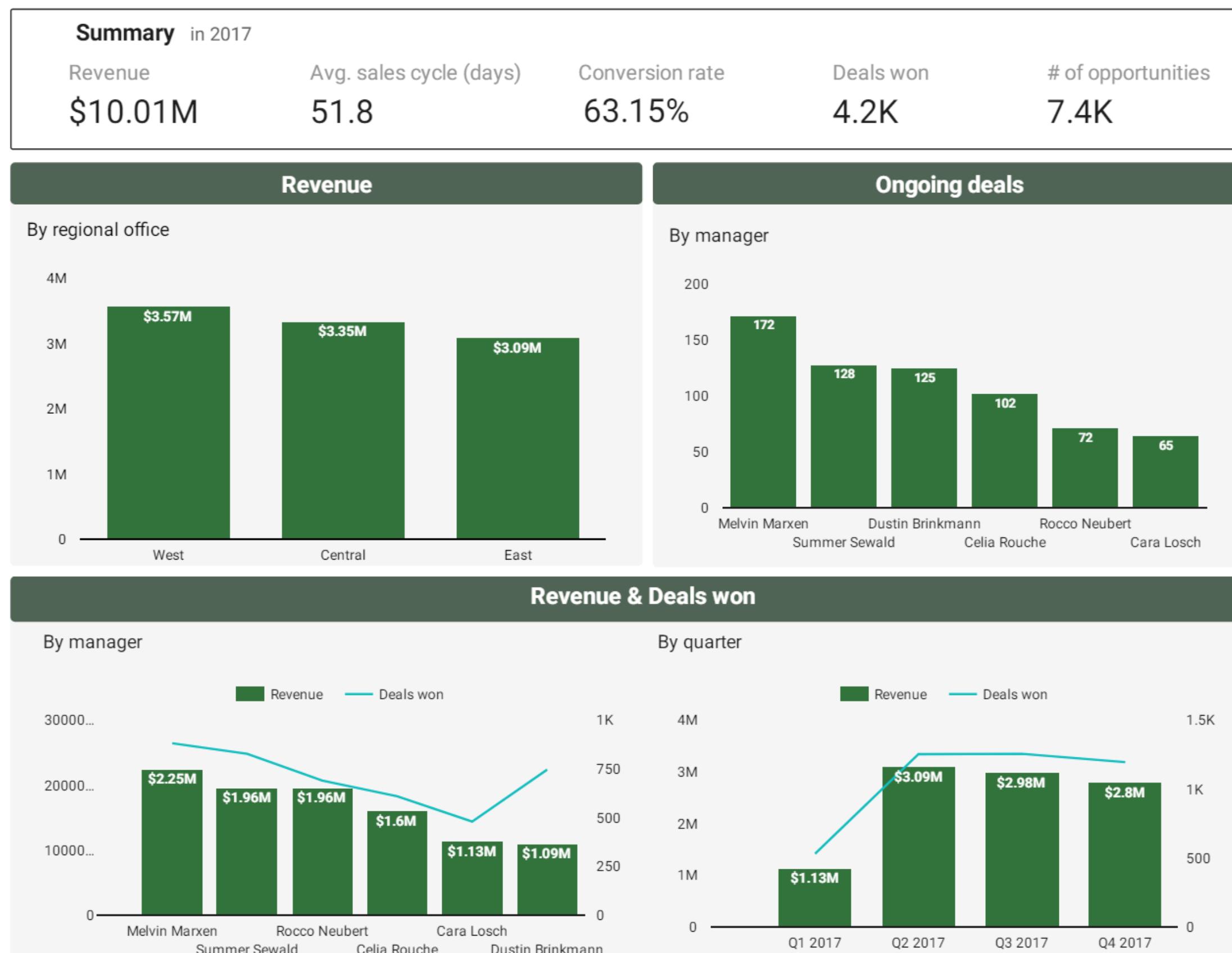
Enterprise For Tech (E4T) là nhà cung cấp hàng đầu các **sản phẩm phần cứng máy tính** cho các khách hàng B2B trên toàn thế giới. Dòng sản phẩm của chúng tôi bao gồm các card đồ họa, từ cơ bản đến cao cấp, phù hợp với ngân sách và nhu cầu đa dạng của các doanh nghiệp ngày nay. Sử dụng dữ liệu CRM, E4T nhằm đánh giá hiệu suất kinh doanh và đưa ra các chiến lược mới để nâng cao chất lượng sản phẩm và đạt được những đột phá đáng kể trong tương lai. Đội ngũ quản lý tìm kiếm các phân tích chi tiết và các thông tin hành động để trả lời các câu hỏi quan trọng về hiệu suất đội ngũ bán hàng, xu hướng bán hàng và hiệu quả sản phẩm.

SALES TEAM PERFORMANCE

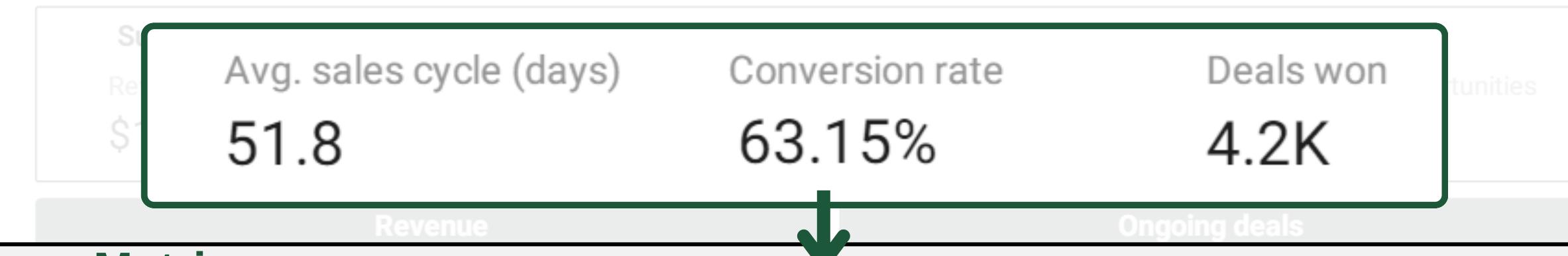
Q2 Boom: Unprecedented Surge in Revenue and Deals Won

Sự gia tăng đáng kể về doanh thu và số lượng hợp đồng đạt được trong quý 2, nhấn mạnh hiệu suất xuất sắc và các bước đi chiến lược đã dẫn đến sự tăng trưởng đáng kể này.

Sales Team Performance



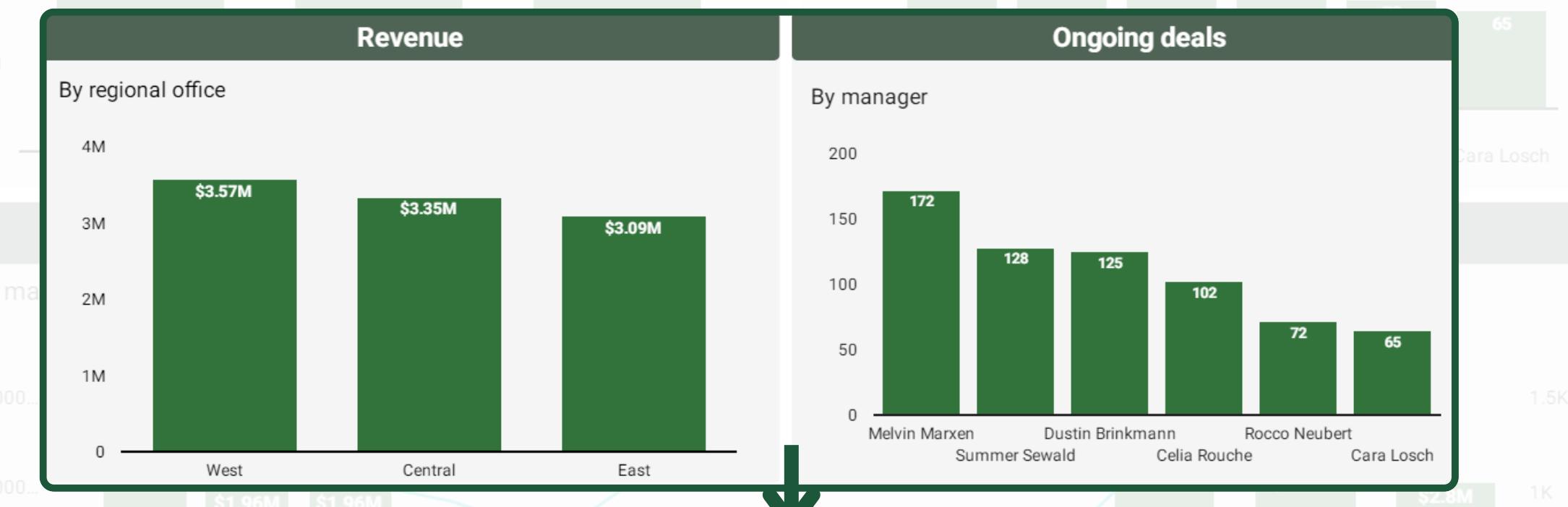
SALES TEAM PERFORMANCE



Performance Metrics:

Thời gian chu kỳ 51.8 ngày có thể được xem là hợp lý vì đặc trưng sản phẩm.

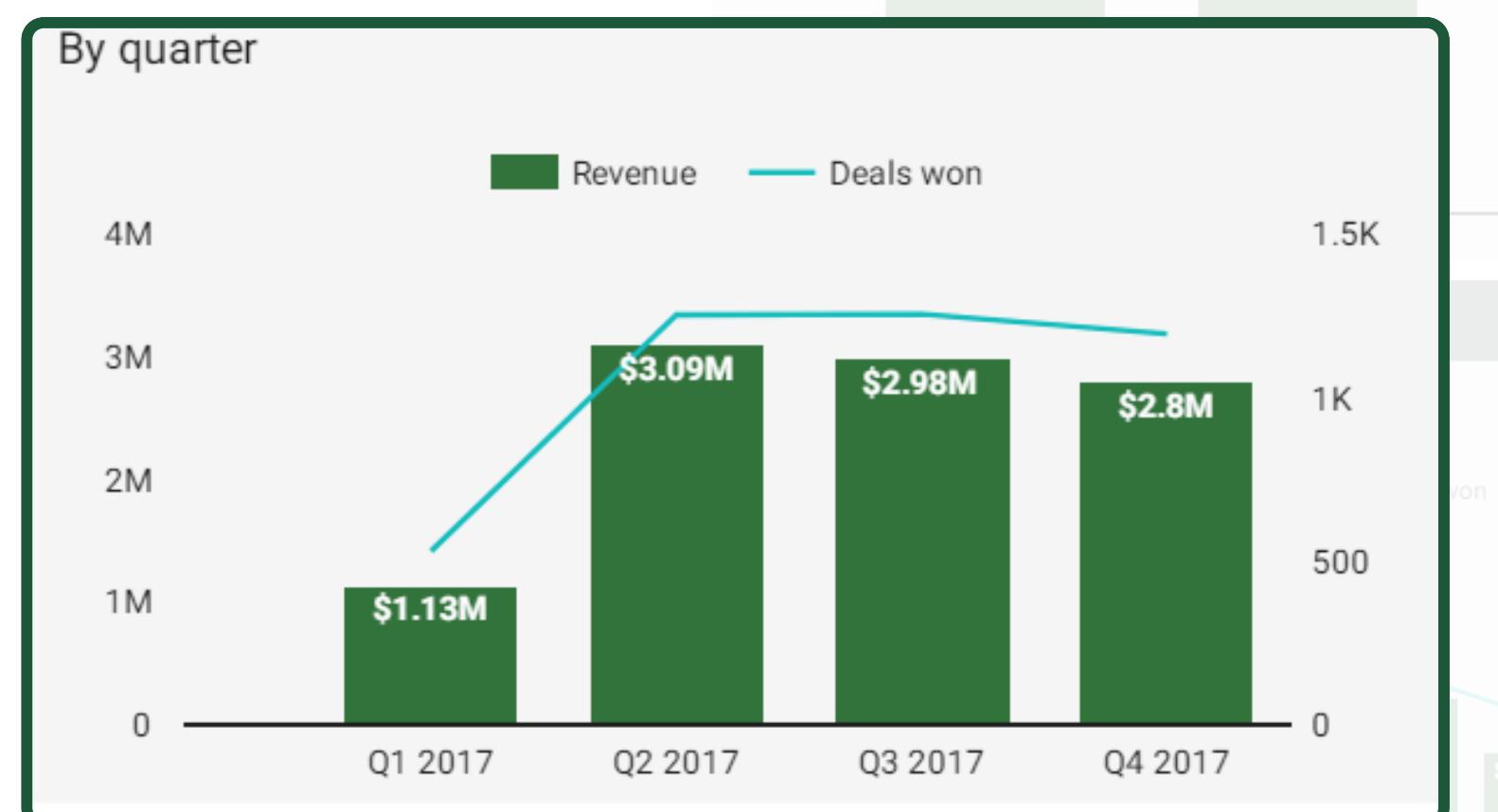
Tỷ lệ chuyển đổi 63.15% là khá cao → sản phẩm đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, chiến lược tiếp thị và bán hàng đang hoạt động hiệu quả.



Tổng Revenue thu về từ 3 đại lý không cách nhau đáng kể và có thứ tự lần lượt từ cao xuống thấp là **West, Central và East**.

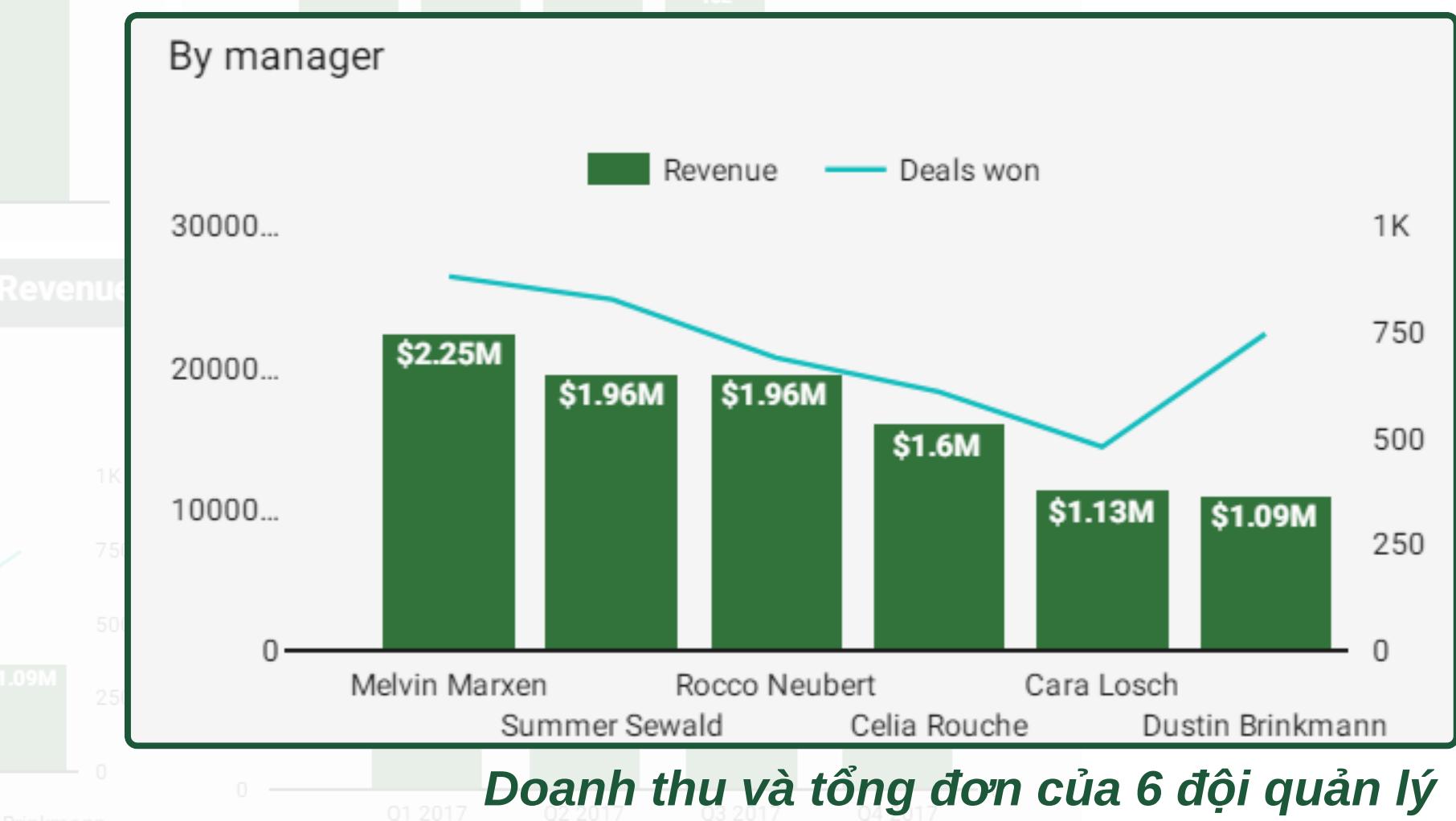
SALES TEAM PERFORMANCE

Có sự nhảy vọt về cả revenue và số đơn chốt được từ quý 1 sang quý 2 (tăng gần gấp 3 lần quý 1). Sau đó, giảm dần ở quý 3 và 4 nhưng vẫn còn rất cao so với quý 1 → Thị trường bất ngờ có nhu cầu cao, các nhân viên nên tận dụng tốt để tăng cường revenue nhanh chóng.



Doanh thu và tổng đơn qua các quý

Revenue và số đơn chốt được của nhóm Melvin Marxen quản lý là cao nhất → Tiếp tục phát huy Nhóm của Dustin Brinkmann tuy có Revenue thấp nhất nhưng lại có số lượng đơn chốt được khá cao, có thể do các sales agent ở đây bán chủ yếu là các dòng sản phẩm phân khúc thấp → Cần tìm hiểu để giải quyết vấn đề Còn nhóm của Cara Losch thì vừa có số lượng đơn chốt thấp nhất vừa có revenue áp chót → Đang bị tụt lại.



Doanh thu và tổng đơn của 6 đội quản lý

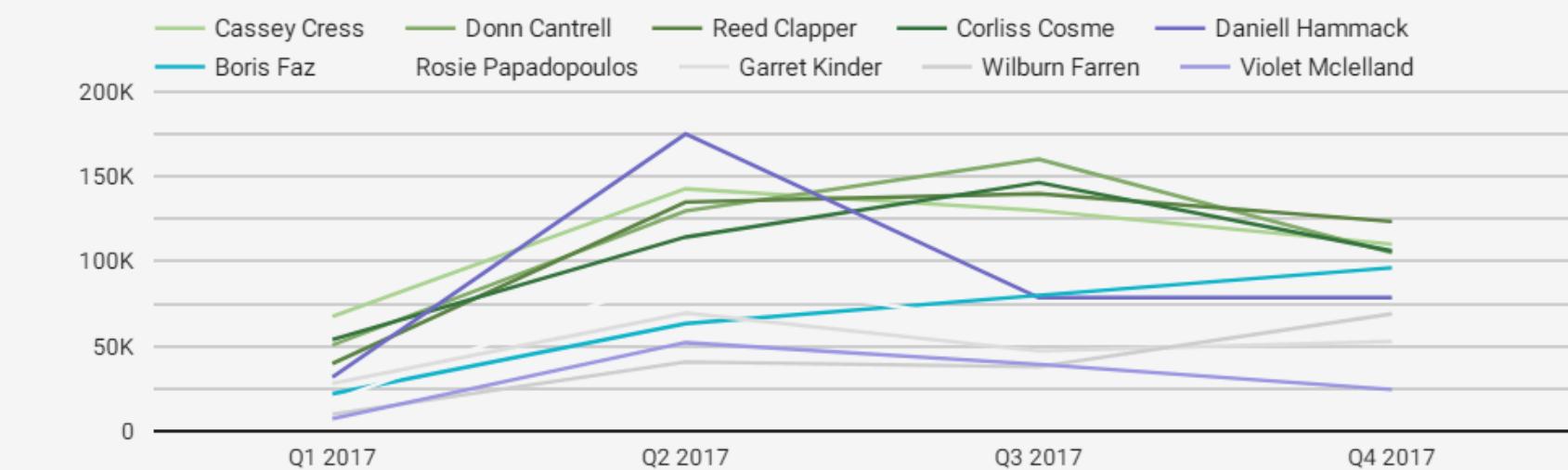
SALES AGENT PERFORMANCE

Sales Stars and Challenges: Top Agents Excel, Others Need Support

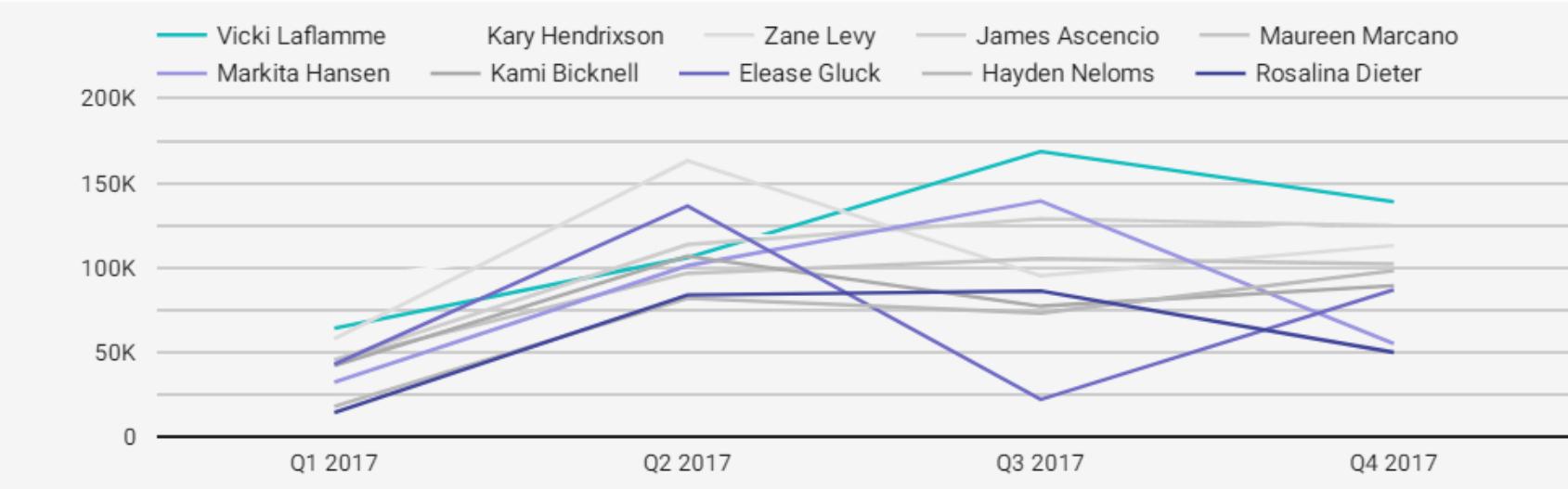
Thành tích vượt trội của các nhân viên bán hàng xuất sắc, đồng thời hỗ trợ cho những người có hiệu suất không ổn định và thấp.

Sales Agent Performance

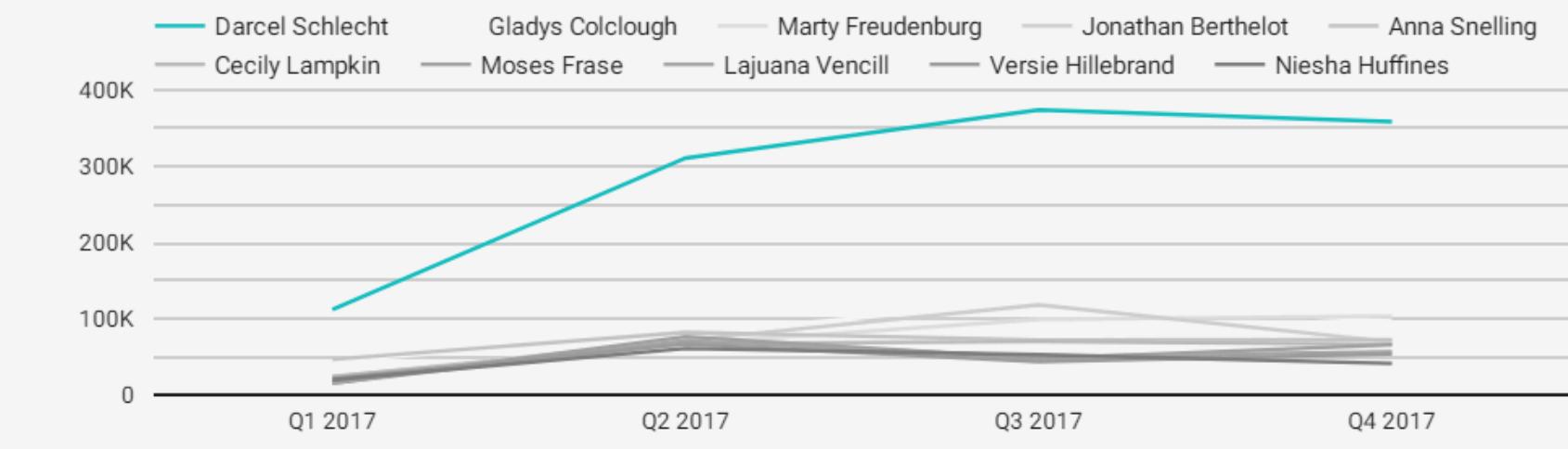
Revenue in the West



Revenue in the East

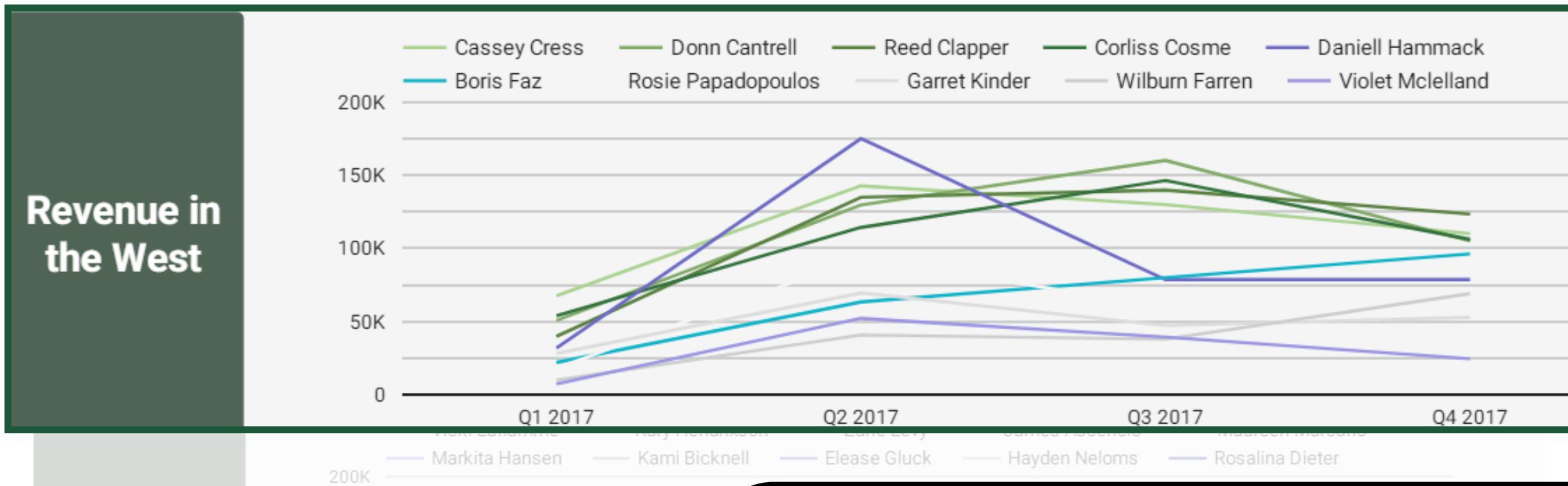


Revenue in the Central



SALES AGENT PERFORMANCE

West Agent Performance



→ Nhìn chung, các sales agent ở đại lý phía **West** có khả năng bắt kịp xu hướng thị trường rất tốt, biểu hiện ở sự tăng trưởng thuận theo xu hướng tăng revenue theo từng quý như Cassey Cress, Donn Cantrell, Reed Clapper, Corliss Cosme (các đường xanh lá).

Violet Mclelland cho thấy phong độ không ổn xuyên suốt cả năm. Chỉ số về revenue của cô luôn ở mức thấp, dù thị trường có sự tăng trưởng mạnh mẽ.

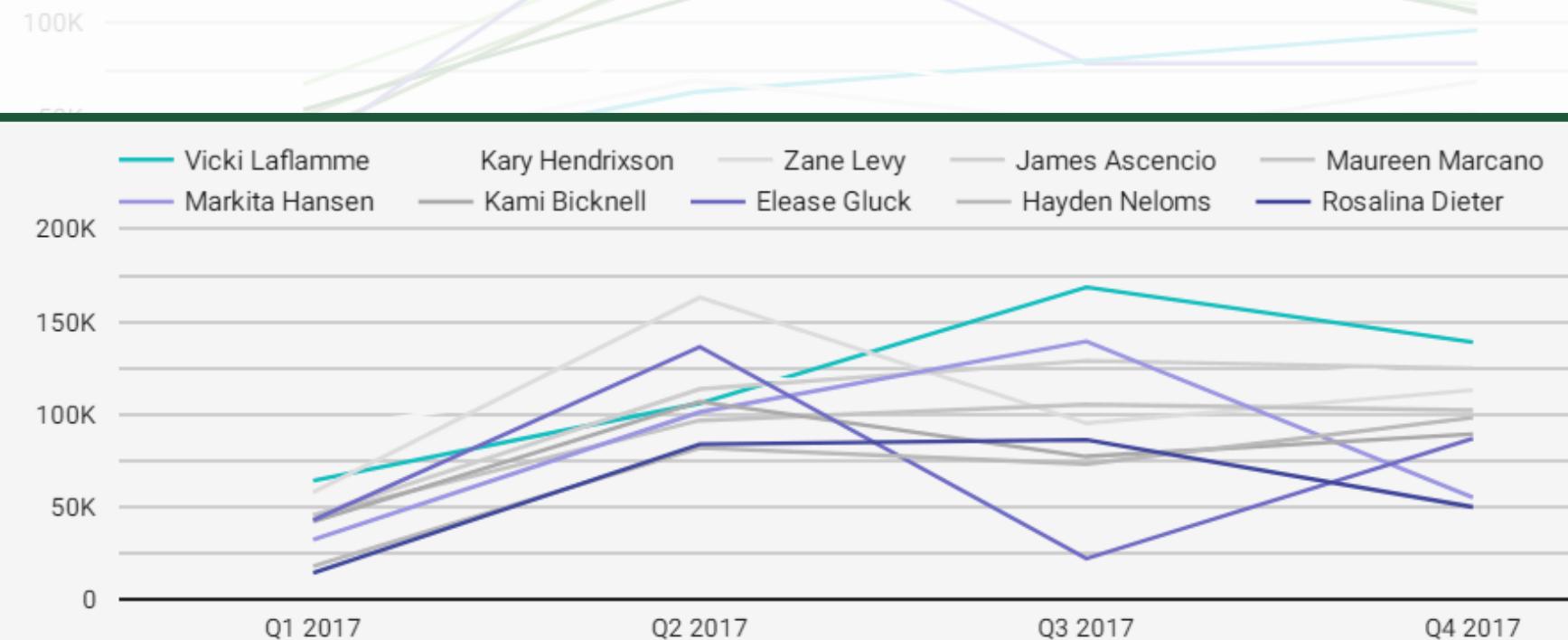
Daniell Hammack khá đáng chú ý khi thị trường bắt đầu có sự tăng trưởng ở quý 2, nhân viên này đã là người thích nghi được tốt nhất và vươn lên dẫn đầu về revenue dù chỉ đứng hạng 5 trước đó. Tuy nhiên, phong độ của Daniell lại tụt hẳn khi qua 2 quý sau của năm.

SALES AGENT PERFORMANCE

the West

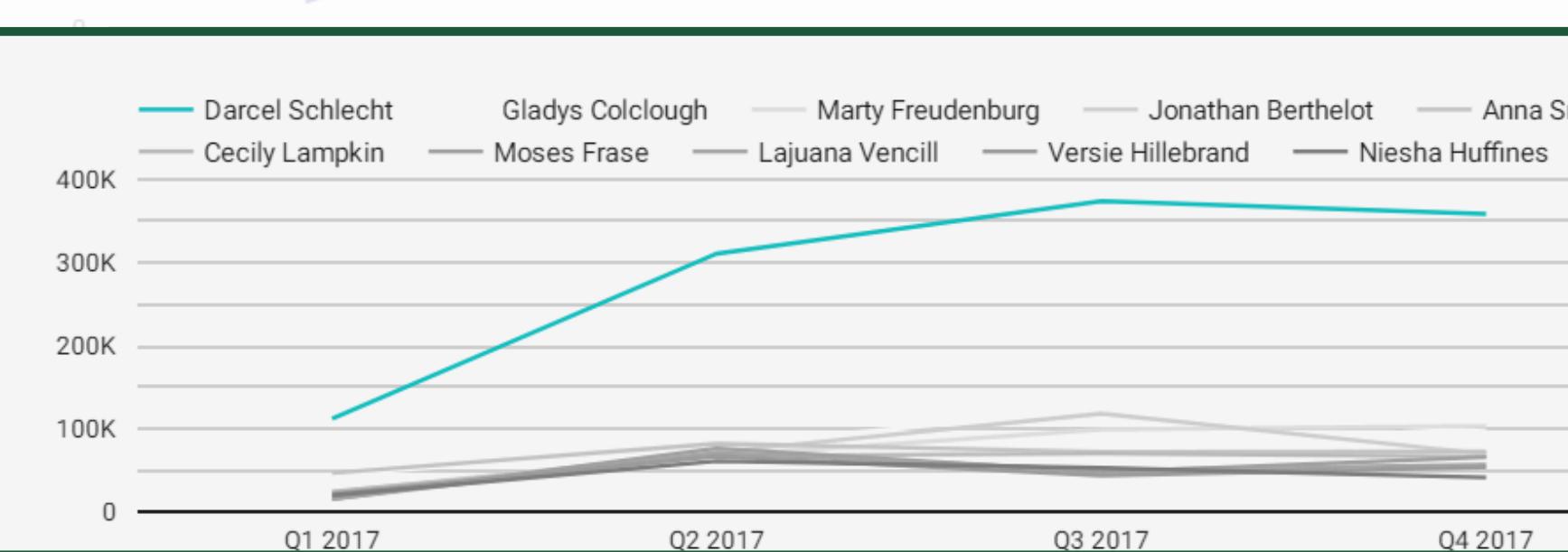
Revenue in the East

Revenue in the Central



Vicki Laflamme (đường xanh cyan) có lẽ là nhân viên tiêu biểu cho sự cống hiến khi cho thấy sự tăng trưởng, cống hiến bắt kịp xu hướng thị trường

Markita Hansen, Elease Gluck và Rosalina Dieter (các đường màu tím) đều có điểm chung là phong độ không ổn định. Có những quý họ thể hiện rất tốt, nhưng lại bị trượt dài trong 1-2 quý sau đó.



Darcel Schlecht (đường xanh cyan) có thành tích sales **vượt xa hẳn các đồng nghiệp**, kể cả lúc thị trường chưa tăng trưởng mạnh, revenue của Darcel đã trên \$100K. Sau khi nhu cầu thị trường tăng, Darcel phát triển rất nhanh và có lúc revenue đã gần lên tới \$400K ở quý 3 → Có khả năng bắt kịp xu hướng, giữ vững phong độ mà còn có nền tảng kỹ năng tốt giúp anh luôn có thành tích ở mức cao

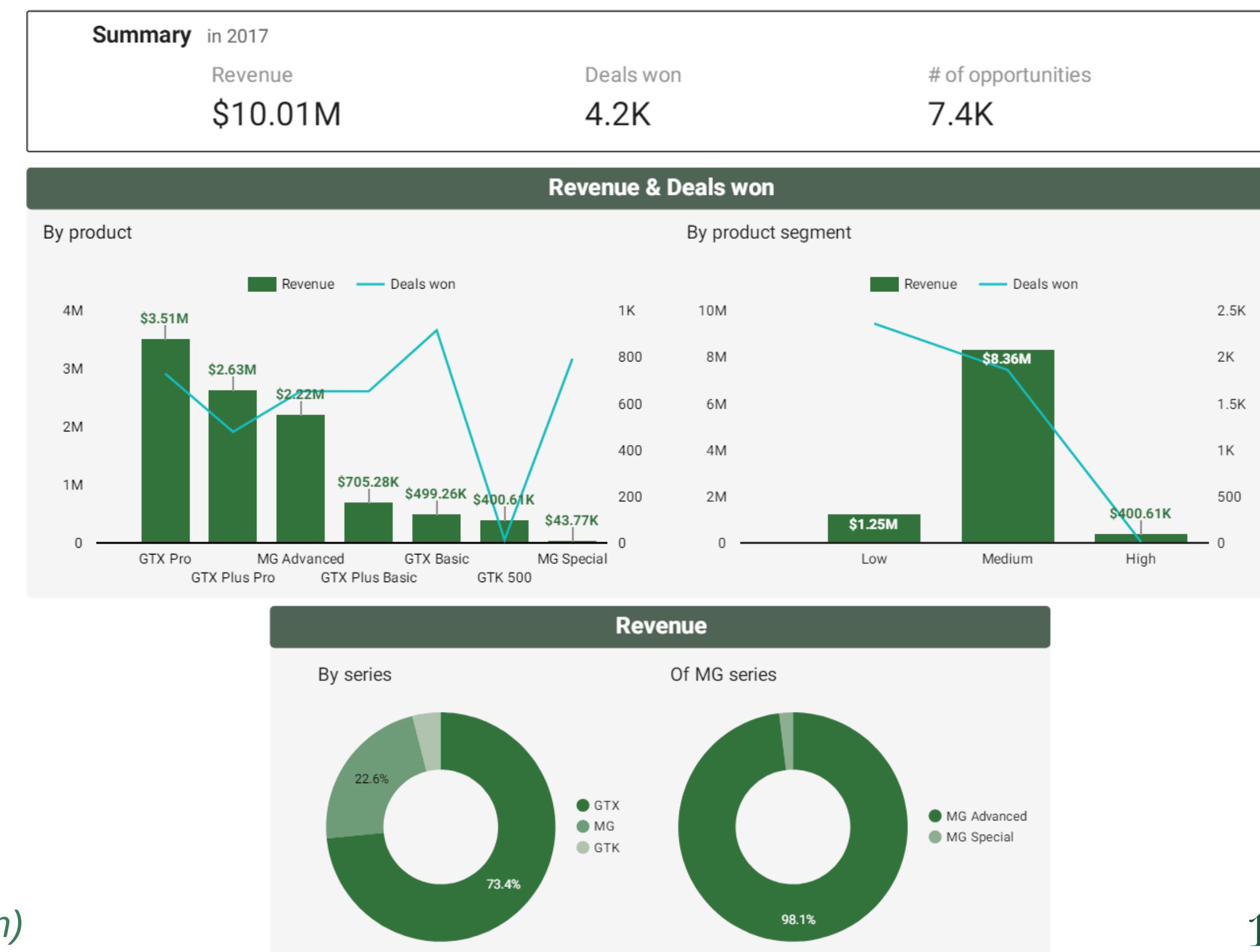
các nhân viên còn lại ở đại lý Central hầu như đều luôn có revenue thu về dưới mức \$100K. Đây là điều rất đáng quan ngại vì có sự mất cân bằng về năng lực lớn giữa các nhân viên.

SALES PRODUCT PERFORMANCE

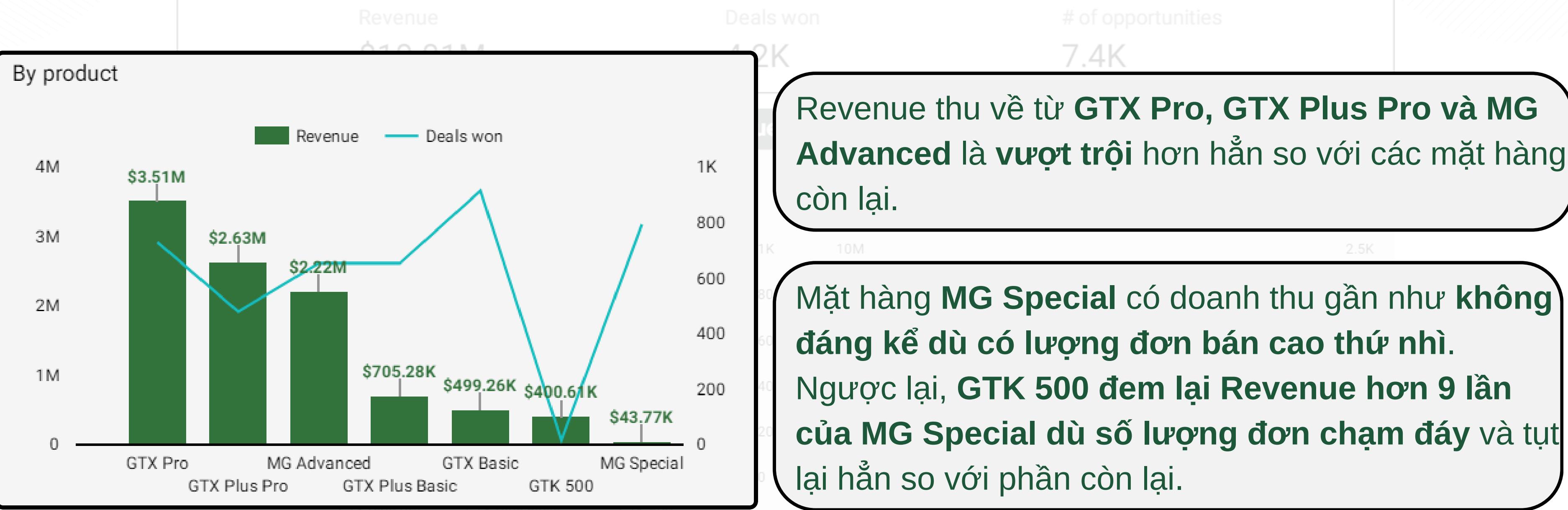
Product Titans: GTX Series Reigns, Medium Segment Excels

Nhấn mạnh vai trò dẫn đầu của dòng sản phẩm GTX trong tổng doanh số bán hàng và tác động đáng kể của phân khúc sản phẩm trung bình, định hình các chiến lược sản phẩm và vị thế thị trường trong tương lai.

Sales Product Performance



SALES - REVENUE - SEGMENT



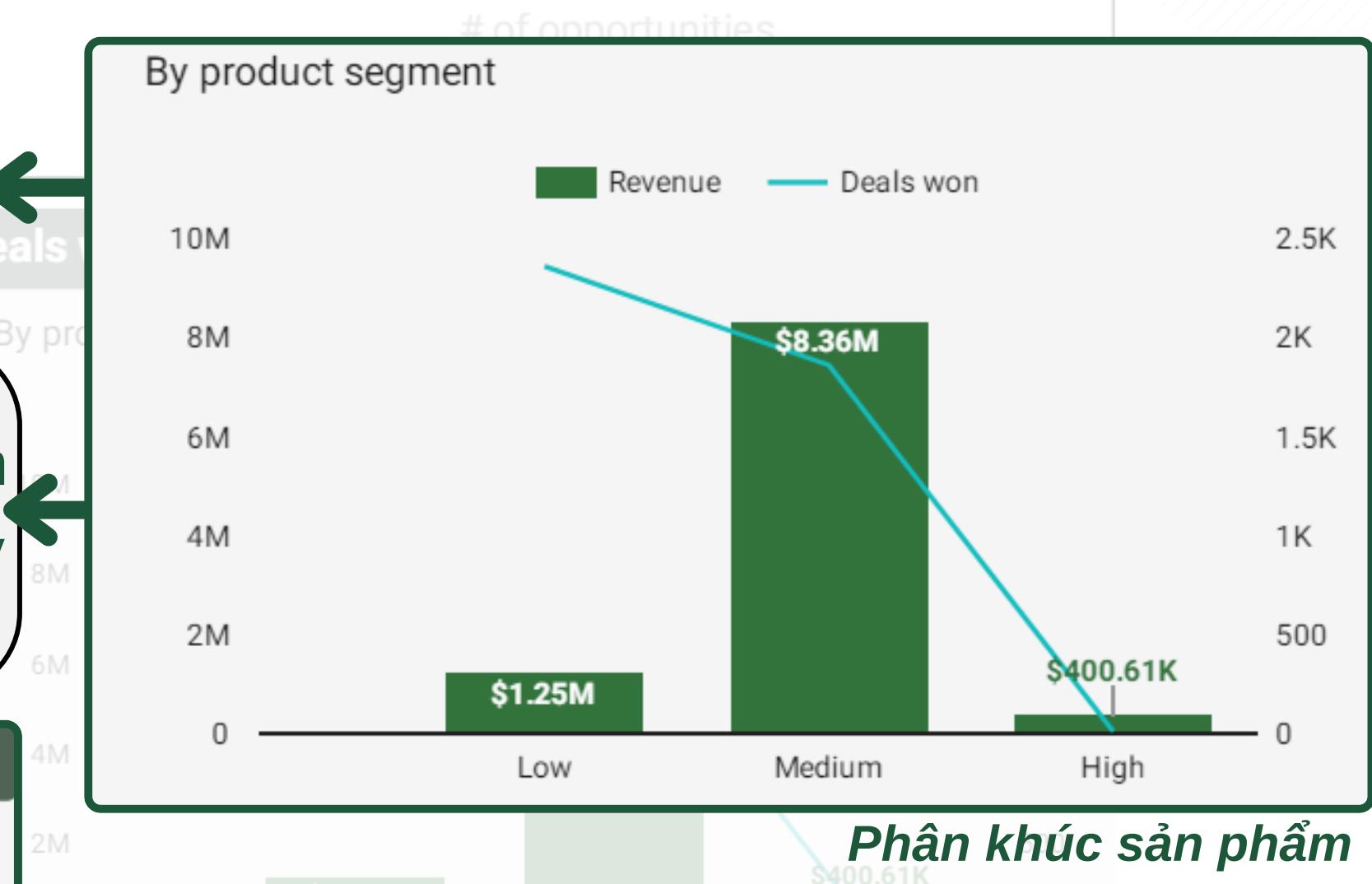
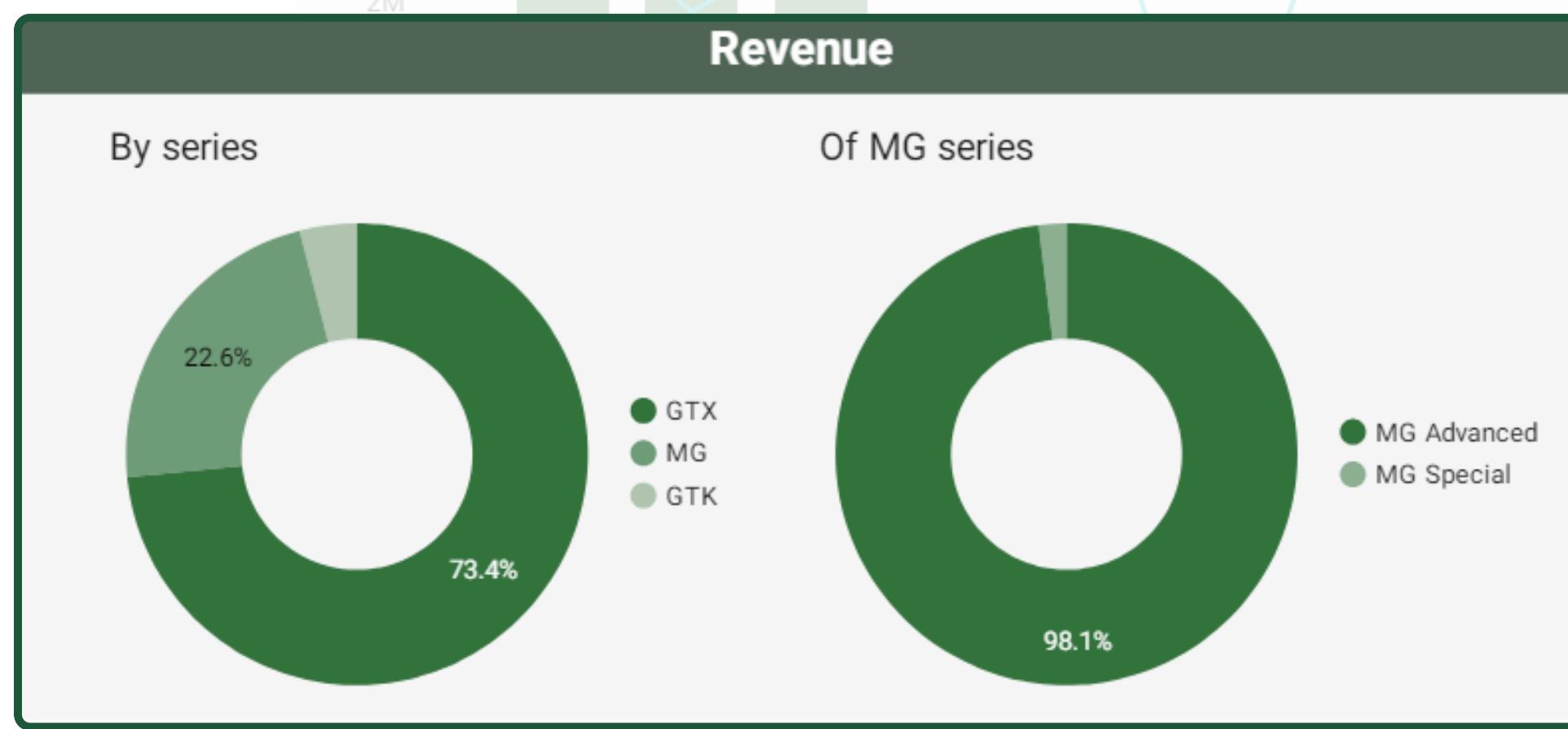
Số lượng Deals won và Doanh thu

→ Khách hàng có vẻ rất chuộng sản phẩm **MG Special** nhưng vì giá bán quá rẻ chỉ \$55 dẫn tới doanh thu thấp. Ngược lại, **GTK 500** có giá bán tận \$26768, một con số ngoài sức tưởng tượng hiển nhiên sẽ làm thu hẹp tệp khách hàng muốn mua.

SALES - REVENUE - SEGMENT

Chia các sản phẩm thành 3 phân khúc: **thấp** (MG Special, GTX Basic, GTX Plus Basic), **vừa** (GTX Pro, GTX Plus Pro, MG Advanced) và **cao** (GTK 500).

Phân khúc **vừa** chiếm Revenue lấn át hẳn so với 2 phân khúc còn lại. Với phân khúc **thấp**, nhu cầu cao của khách hàng thể hiện qua việc số đơn mua chiếm nhiều nhất, tuy nhiên Revenue lại chỉ bằng $\frac{1}{6}$ của phân khúc **vừa**.



GTx là dòng sản phẩm chiếm tỉ lệ Revenue cao nhất với 73.4%, MG chiếm 22.6% nhưng 98.1% trong lượng Revenue đó đến từ riêng MG Advanced.
→ Mũi nhọn phát triển là các dòng **GTX** và **MG Advanced**.

ACCOUNT ANALYSIS

US Market Dominance and Retail Supremacy: Key Revenue Drivers

Sự thống trị áp đảo của thị trường Mỹ và lĩnh vực Retail định hình các quyết định chiến lược, hướng đến tăng trưởng và xác định các khu vực cần cải thiện.

Account Analysis

Summary in 2017

Revenue

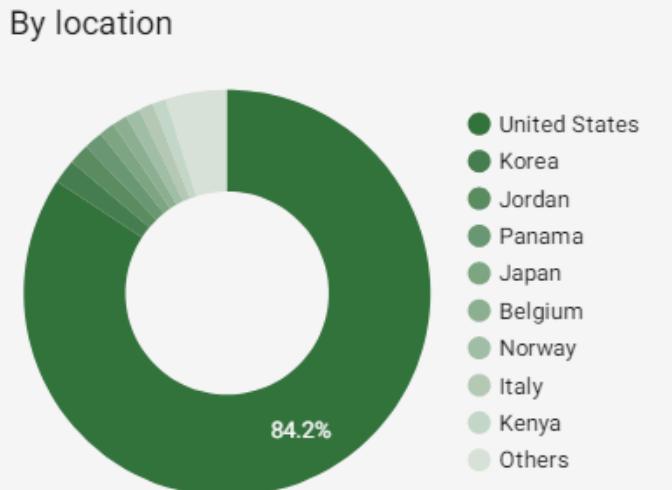
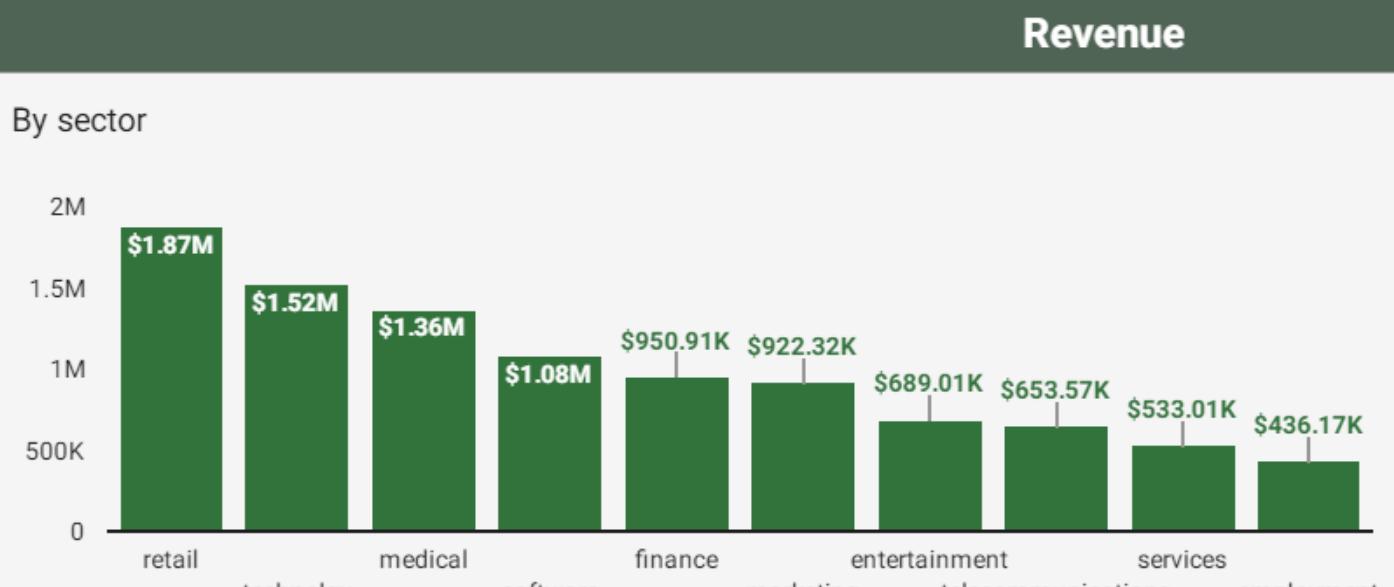
\$10.01M

Deals won

4.2K

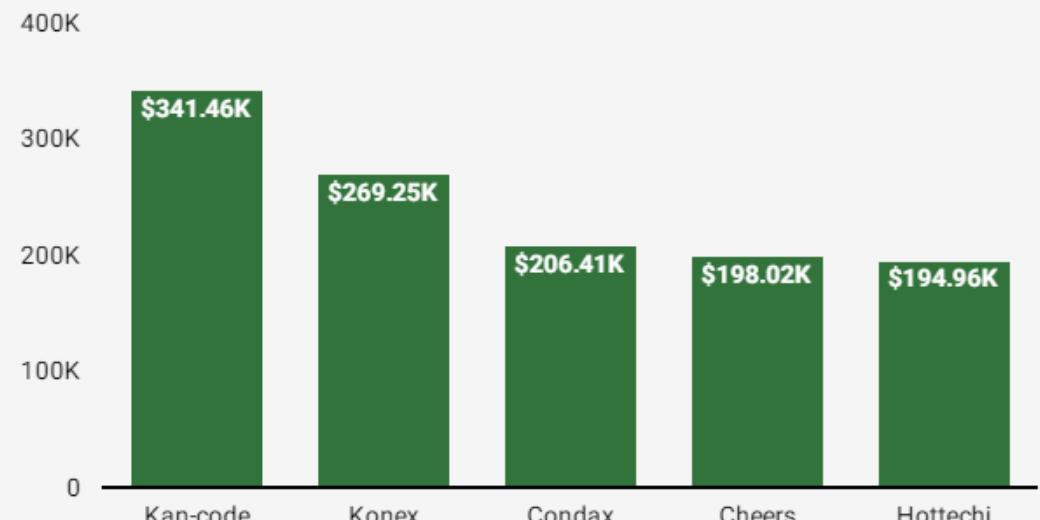
of opportunities

7.4K

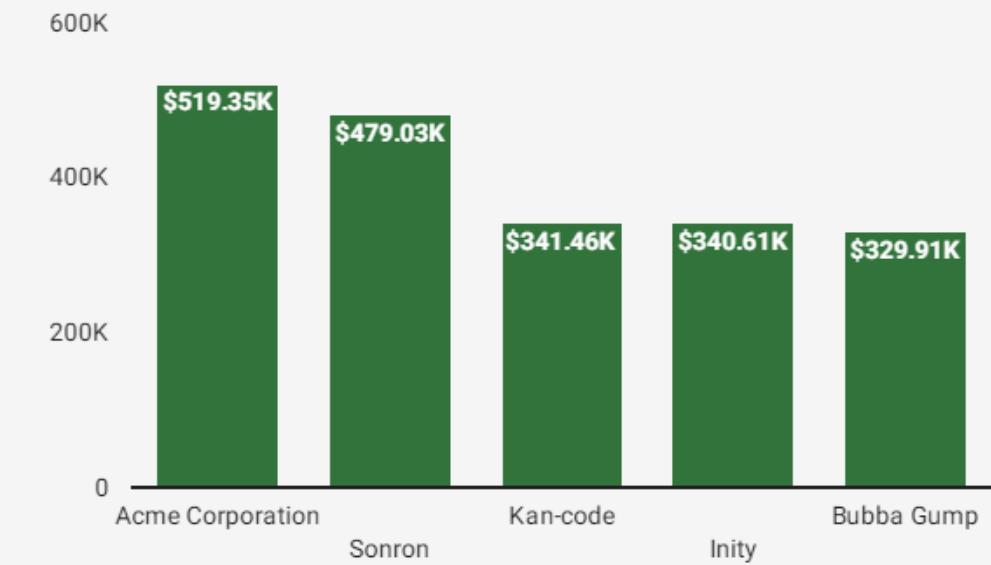


Revenue by account

Top 5

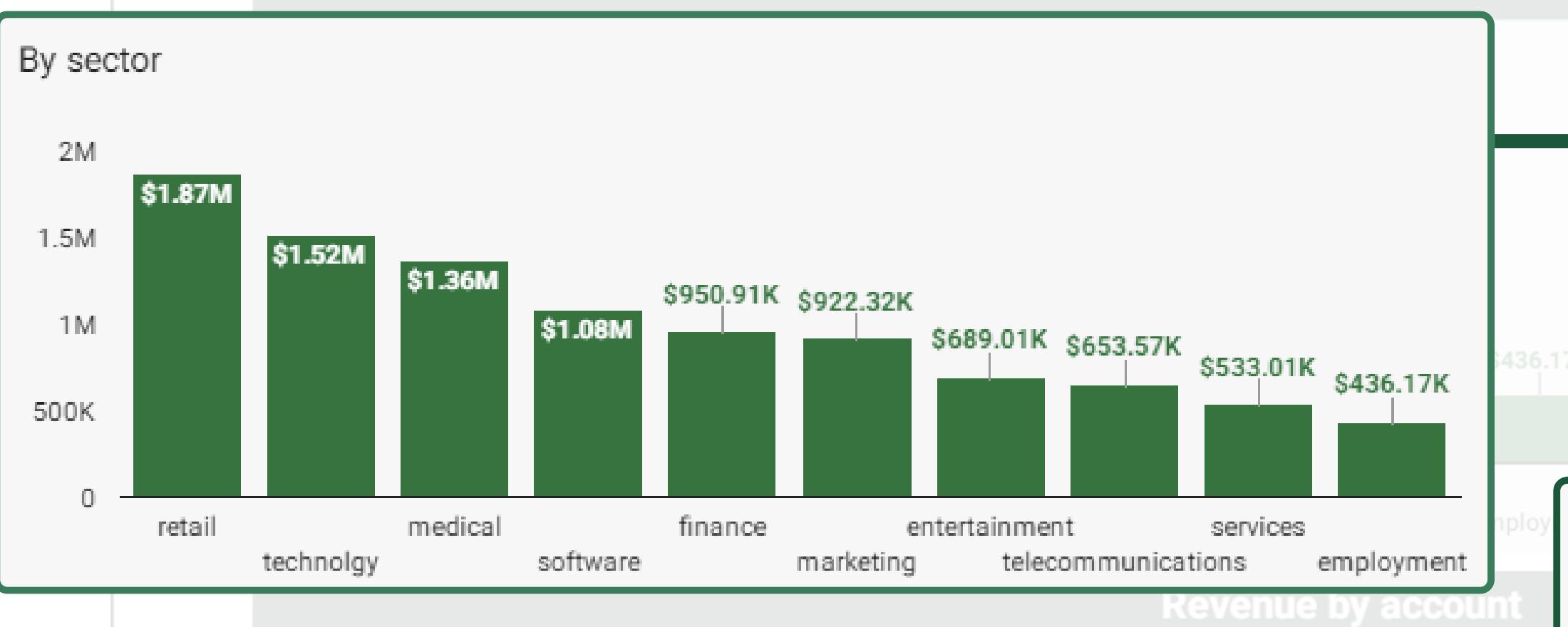


Top 5 (including subsidiary)

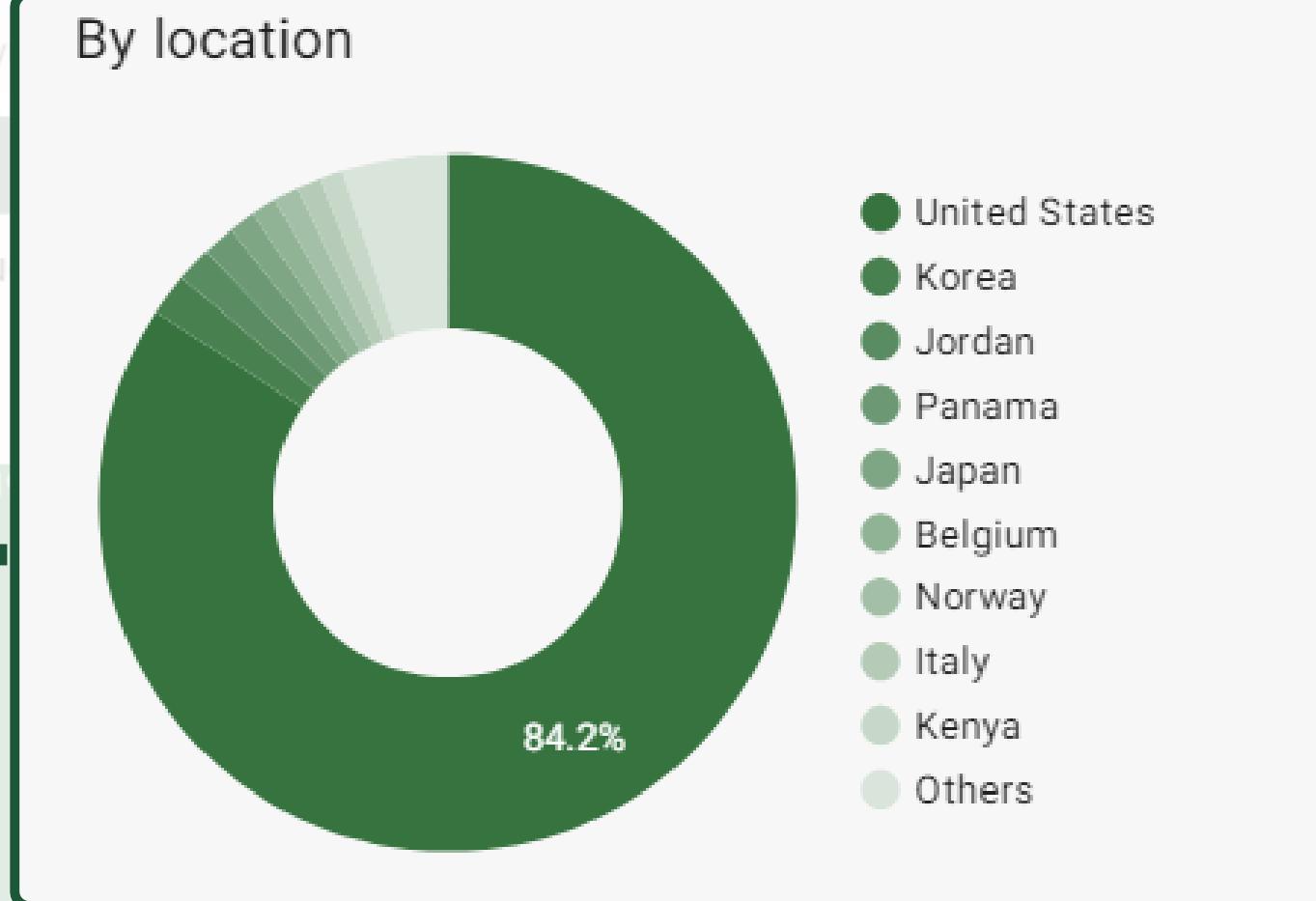


(Dashboard 1: Tổng quan Khách hàng)

ACCOUNT ANALYSIS



Trong các lĩnh vực, mảng **retail**, **technology** và **medical** giúp thu về Revenue cao nhất.
Mảng **employment** thu về Revenue thấp nhất.



United States là quốc gia chủ đạo của các doanh nghiệp khách hàng, **chiếm tới 84.2%** trong tổng Revenue của năm

→ Cho thấy các công ty chuyên về **retail**, **technology** và **medical** ở Hoa Kỳ đang là những doanh nghiệp khách hàng lớn đối với E4T

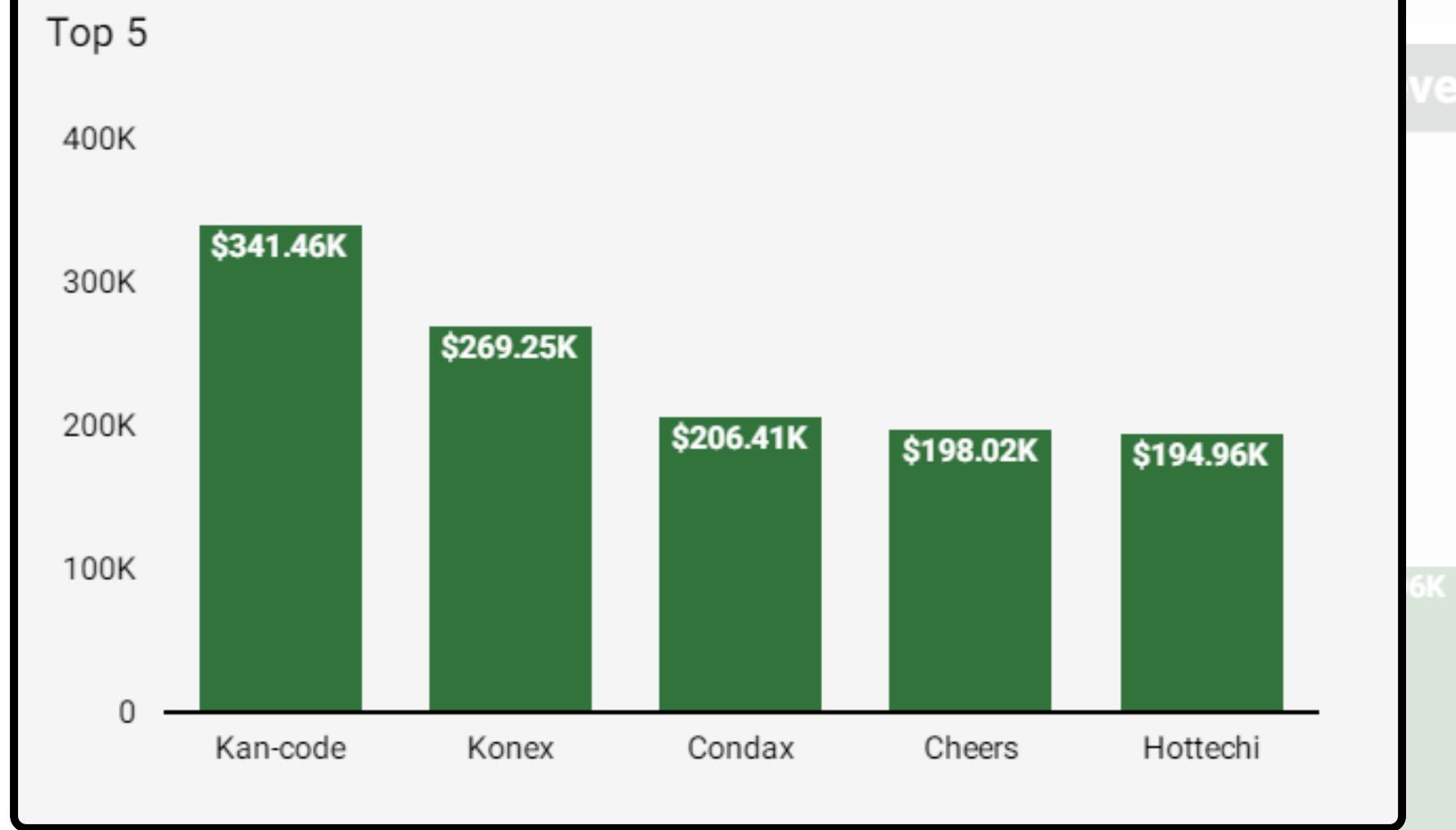
ACCOUNT ANALYSIS

By sector

2M

Revenue

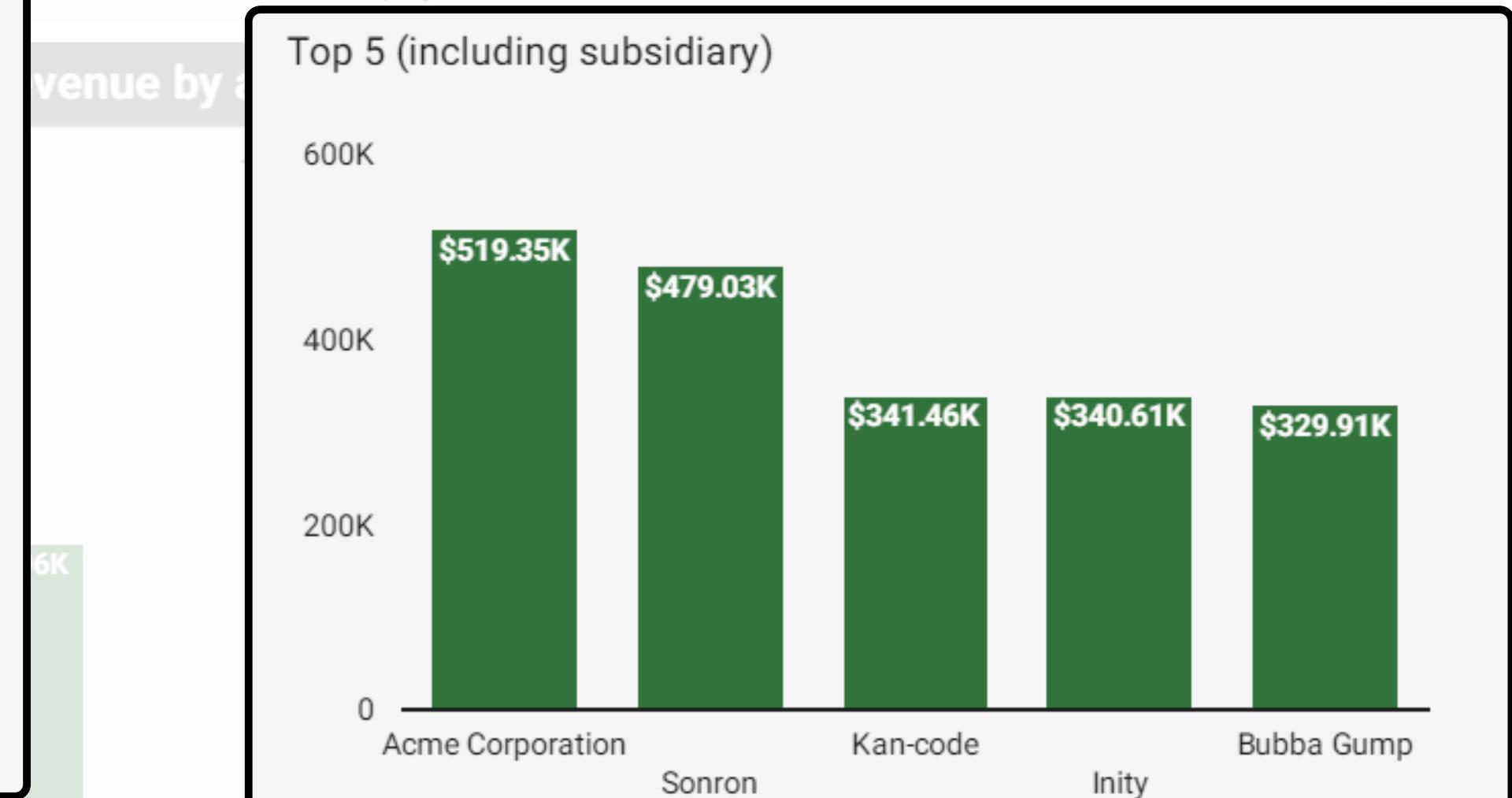
Trong các doanh nghiệp khách hàng (xét đơn lẻ) thì **Kan-code** giúp **thu về Revenue cao nhất** và **kế đó là Konex**, các thứ hạng còn lại hầu như đều không có chênh lệch đáng kể.



Top 5 Doanh nghiệp nổi bật (xét đơn lẻ)

By location

Khi xét các doanh nghiệp cha, xuất hiện những cái tên mới như **Acme Corporation** và **Sonron** vượt lên **chiếm vị trí thứ 1 và 2 về mặt Revenue**. Ngoài ra, cả 5 doanh nghiệp này đều có vị trí ở US, trong đó **Acme Corporation**, **Kan-code** và **Bubba Gump** nằm trong 2 lĩnh vực top 5 Revenue của E4T đó là technology và software.



Top 5 Tập đoàn (Doanh nghiệp cha)

CONCLUSION

Sales Team Performance

Doanh thu từ ba đại lý không chênh lệch nhiều, với thứ tự từ cao xuống thấp là West, Central, và East. Nhóm của **Melvin Marxen** dẫn đầu về doanh thu và số đơn chốt, cho thấy sự hiệu quả vượt trội. Bên cạnh đó vẫn còn nhóm thiểu ổn định cũng như nắm bắt thị trường không hiệu quả.

Sales Agent Performance

Các sales agent tại **đại lý West** đã nắm bắt xu hướng thị trường tốt, thành tích khá ổn định. Bên cạnh những nhân viên thể hiện vô cùng xuất sắc thì vẫn còn **nhiều nhân viên chưa hoàn thành tốt công việc**. Nhưng nhìn chung các nhân viên đều cố gắng phấn đấu và duy trì thành tích.

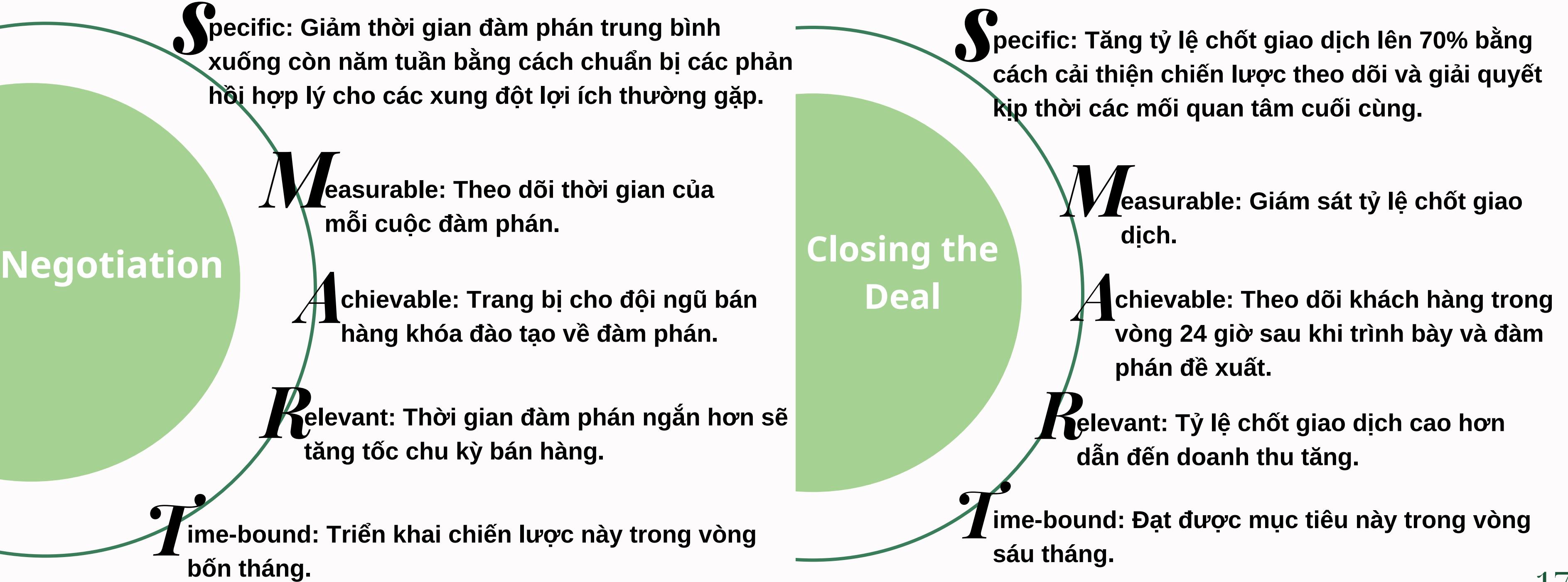
Sales Product Performance

Thể hiện rõ những sản phẩm mũi nhọn của E4T: **GTX Pro, GTX Plus Pro, và MG Advanced** vượt trội về doanh thu. Phân khúc sản phẩm khá rõ rệt. Còn tồn đọng những vấn đề trong việc phân bổ mức giá phù hợp để tăng doanh thu.

Account Analysis

Các lĩnh vực **retail, technology, và medical** đóng góp **nhiều doanh thu nhất**, với Hoa Kỳ chiếm **84.2% tổng doanh thu**. Các công ty như Kan-code, Acme Corporation, và Sonron đứng đầu về doanh thu, đặc biệt trong lĩnh vực technology và software.

SOLUTION



DATA CLEANING

- Đưa dữ liệu cần thiết về cùng 1 bảng
- Sử dụng Autofit của spreadsheet để căn chỉnh độ dài rộng hợp lý để quan sát dữ liệu
- Đổi tên các cột để trực quan hóa lên đẹp hơn
- Thêm \$ vào các biến liên quan đến tiền
- Kiểm tra duplicate values, missing values, chính tả, khoảng cách, tính chính xác của các cột
Thêm khoảng cách biến GTXPro thành GTX Pro
để đúng với định dạng ở sheet product
- Định dạng lại các biến engage_date, close_date
để có thể dùng được như một biến date thông thường
- Định dạng dữ liệu thành dạng Table
- Thêm vào các biến mới là tổ hợp của các biến có sẵn để thuận tiện cho tính toán lúc sau



PHỤ LỤC





END!!!

Phần trình bày dự án của meomeo
chúng em đến đây là kết thúc, cảm ơn
mọi người đã theo dõi!