Firma “Store and Region Sales Database” działa w trzech regionach i ma łącznie osiem sklepów.

W sumie firma sprzedała 920szt Desktop CPU, 917szt 101 Keyboard, 670szt PC Mouse, oraz 454szt 17” Monitor. W pierwszym okresie wartość sprzedaży wynosiła 306 420,65zł, w drugim 302 097,25zł, a w trzecim 301 692,75zł.

Najwięcej transakcji zostało przeprowadzonych w regionie East i była to liczba ponad dwukrotnie większa niż w regionie South. Trzy najczęściej odwiedzane sklepy to placówki o numerach 6, 5 i 7 znajdujące się w regionach odpowiednio East, North i East. W sumie zostało zgłoszonych 50 reklamacji co stanowi ok.1,7% sprzedanych produktów.

Firma powinna podjąć działania w kierunku znalezienia przyczyny mniejszego zainteresowania ich produktami w regionach North i South. Możliwe pomocna byłaby zmiana lokalizacji sklepów, większa liczba reklam lub większe dopasowanie ich do mieszkańców okolic. Powinna również jeśli to możliwe spróbować wykorzystać potencjał najczęściej odwiedzanych placówek, może zwiększyć lokal i zatrudnić więcej pracowników.

Dobrym pomysłem byłoby rozważyć sprzedaż większej ilości różnych produktów. Można by również zastanowić się dlaczego firma sprzedaje prawie o połowę mniej myszek niż desktopów lub klawiatur oraz prawie o dwukrotnie mniej monitorów niż desktopów lub klawiatur.