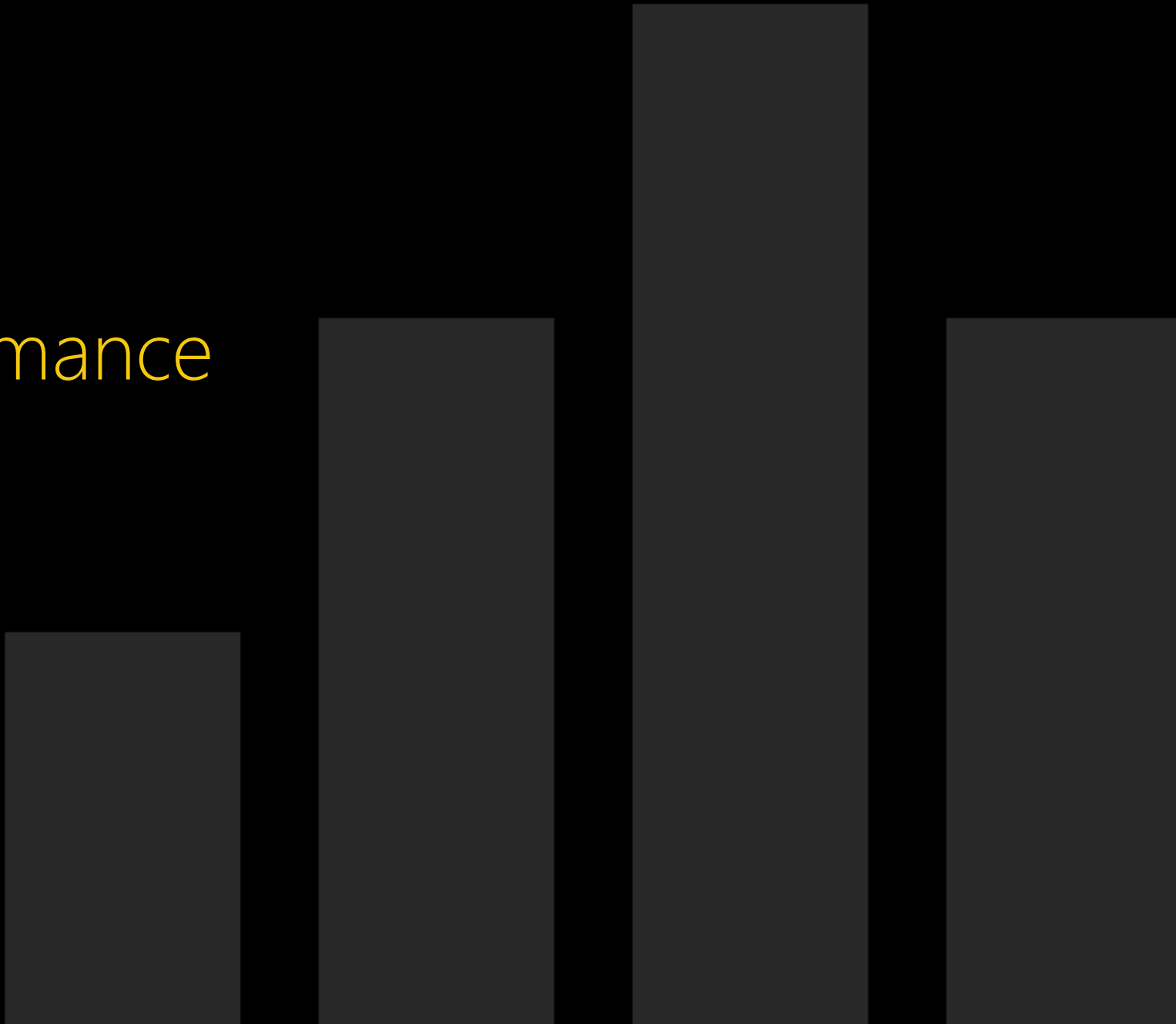


Business Performance Analysis Project

Nguyễn Văn Thành



1. Đặt vấn đề:

- Việc theo dõi kết quả hoạt động, kinh doanh là rất quan trọng đối với mỗi tổ chức, doanh nghiệp.
- Thông qua các báo cáo, tổ chức và doanh nghiệp có thể nắm rõ kết quả đã đạt được, xu hướng trong thời gian theo dõi, những thông tin chi tiết về các yếu tố ảnh hưởng tới kết quả hoạt động, kinh doanh.
- Từ những thông tin phân tích được, đề ra phương án nhằm phát huy điểm tốt và khắc phục những điểm còn tồn đọng, cải thiện kết quả vào thời gian trong tương lai.

2. Dữ liệu sử dụng:

- Dữ liệu được sử dụng cho báo cáo này là dữ liệu mẫu về một công ty sản xuất và bán các sản phẩm xe đạp, linh phụ kiện xe đạp, quần áo cho bộ môn đạp xe tại đa quốc gia.
- Năm tài chính của công ty là từ tháng 7 năm hiện tại cho tới tháng 6 năm sau.
- Bộ dữ liệu trải dài trong 3 năm tài chính 2018, 2019, 2020.
- Với phần phân tích chi tiết, tập trung phân tích năm tài chính 2019: từ tháng 7 năm 2018 đến tháng 6 năm 2019.

3. Mục tiêu:

- Tổng hợp các thông tin chung về tình hình kinh doanh : doanh thu, lợi nhuận, số đơn hàng, chi phí.
- Tìm ra xu hướng của doanh thu, lợi nhuận.
- Phân tích sản phẩm, khu vực đem lại doanh thu, lợi nhuận tốt.
- Tìm ra yếu tố nào tác động tới kết quả kinh doanh.
- Phân bổ lợi nhuận sản phẩm tại từng thị trường.
- Từ kết quả phân tích đưa ra một số đề xuất nhằm cải thiện hơn hoạt động kinh doanh.

4. Các báo cáo:

- Báo cáo tổng quan

Xem báo cáo

- Báo cáo chi tiết

Xem báo cáo

TỔNG QUAN KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG

Thời gian

FY2019

Quốc gia

All

Dòng sản phẩm

All

Nguyễn Văn Thành

Doanh thu

\$27.98M

▲ 70.3% với năm trước

Lợi nhuận

\$1.21M

▲ 816.0% với năm trước

Tổng chi phí

27M

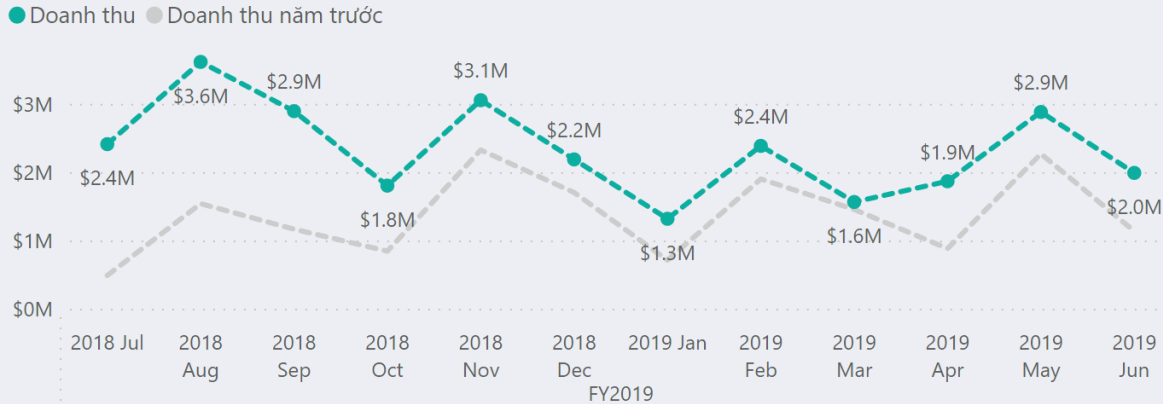
▲ 64.3% với năm trước

Tổng số đơn hàng

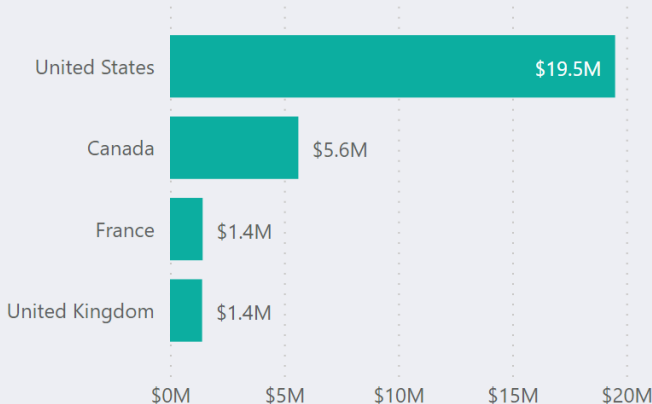
1255

▲ 69.8% với năm trước

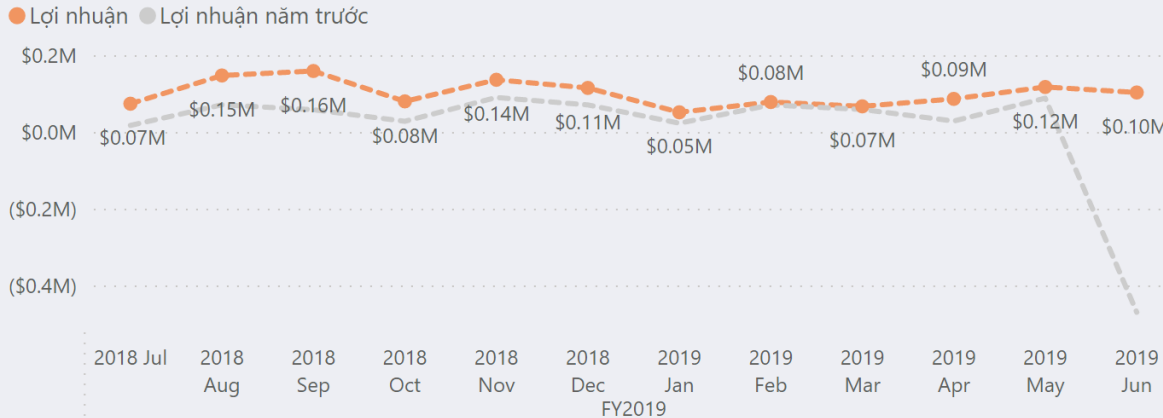
Doanh thu theo thời gian



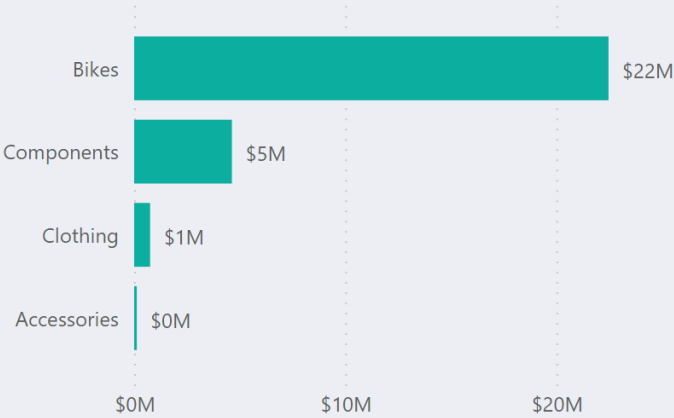
Doanh thu theo các nước



Lợi nhuận theo thời gian



Doanh thu theo dòng sản phẩm



Nhận xét chung:

Xét trong năm tài chính 2019: bắt đầu từ tháng 7 năm 2018 đến tháng 6 năm 2019

- . Trong năm tài chính 2019, tổng doanh thu đạt 27.98 triệu USD tăng khoảng 70.3% so với năm trước, lợi nhuận đạt 1.21 triệu USD tăng tới 816% so với năm trước, tổng chi phí bỏ ra là 27 triệu USD tăng khoảng 64.3% và có 1255 đơn hàng tăng khoảng 69.8% so với năm trước.
- . Doanh thu và lợi nhuận các tháng trong năm nhìn chung đều cao hơn so với cùng kỳ năm ngoái.
- . Đặc biệt các tháng đều ghi nhận lợi nhuận dương.
- . Nước Mỹ là nước đem lại doanh thu nhiều nhất với 19.5 triệu USD.
- . Loại sản phẩm đem lại doanh thu cao nhất là xe đạp, với mức khoảng 22 triệu USD.
- . Tháng 8 năm 2018 là tháng đạt doanh thu cao nhất trong năm tài chính 2019, tuy nhiên tháng 9 2018 mới là tháng ghi nhận lợi nhuận cao nhất trong năm tài chính.

PHÂN TÍCH CHI TIẾT

Thời gian

FY2019

Quốc gia

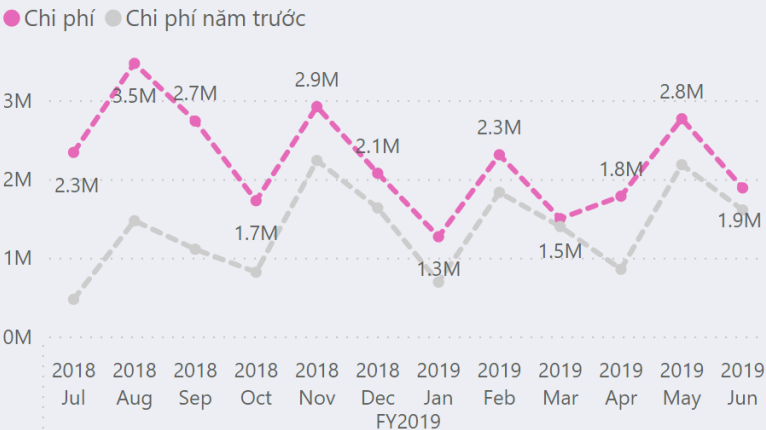
All

Dòng sản phẩm

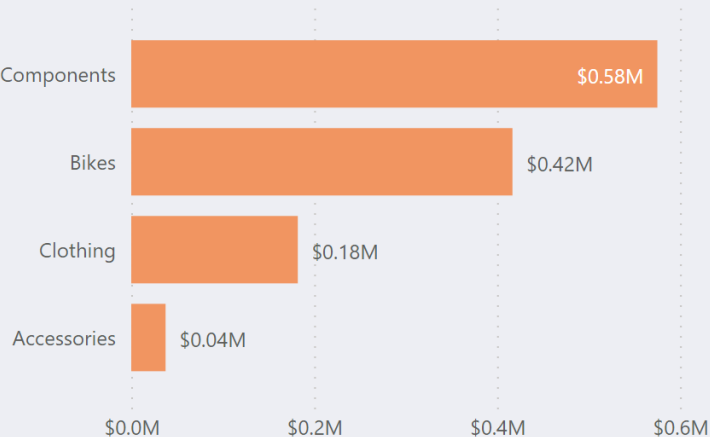
All

Nguyễn Văn Thành

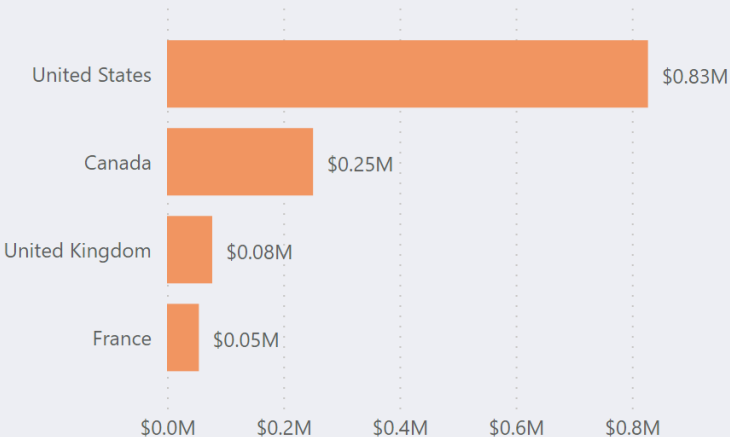
Tổng chi phí



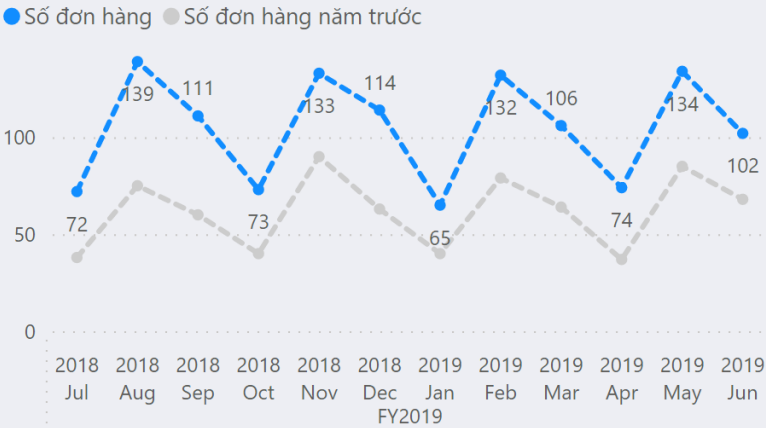
Lợi nhuận theo dòng sản phẩm



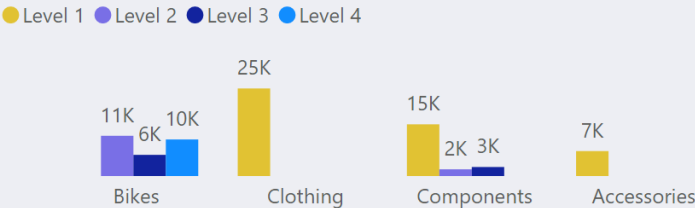
Lợi nhuận theo các nước



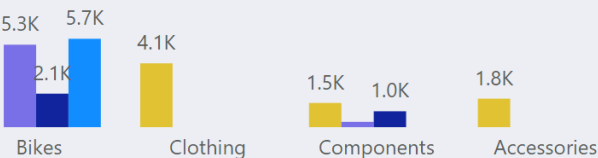
Tổng số đơn hàng



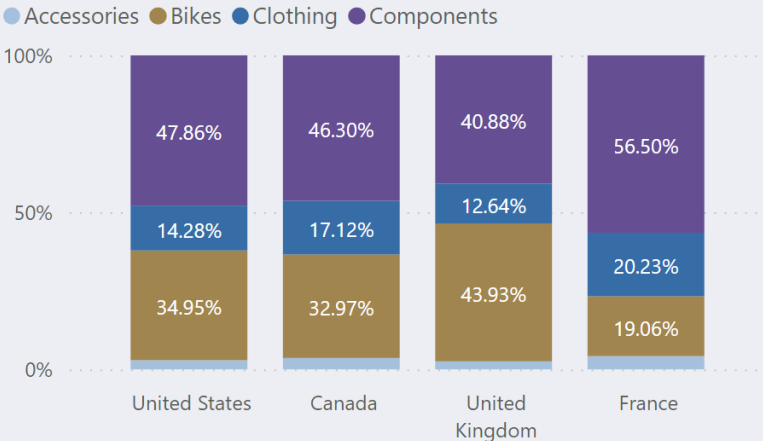
Sản phẩm bán năm nay



Sản phẩm bán năm trước



Phân bổ lợi nhuận



Phân tích chi tiết kết quả hoạt động của năm tài chính 2019

Tăng trưởng:

- Từ thông tin tổng quát, doanh thu và lợi nhuận trong năm tài chính 2019 đều tăng so với năm trước. Phân tích cho thấy tổng chi phí cũng tăng cùng với doanh thu. => **Lợi nhuận tăng không phải là do giảm chi phí**
- Phân tích chỉ ra số lượng đơn hàng tăng hơn nhiều so với năm ngoái và lượng sản phẩm bán ra cũng tăng đáng kể. => **Số đơn hàng và sản phẩm bán ra tăng mạnh khiến doanh thu và lợi nhuận tăng mạnh so với năm trước**
- Số sản phẩm bán được của năm tài chính 2019 tăng mạnh so với năm trước ở tất cả dòng sản phẩm.

Xu hướng:

- Doanh thu thường đạt **kết quả thấp tại đầu mỗi quý** trong năm tài chính: Tháng 7 năm 2018, tháng 10 năm 2018, tháng 1 năm 2019, tháng 4 năm 2019.
- Doanh thu thường đạt **cao nhất vào tháng thứ 2 của mỗi quý** sau đó vào tháng thứ 3 sẽ giảm dần.
- Chi phí và số đơn hàng có xu hướng tương tự.

Lợi nhuận:

- Mặc dù dòng sản phẩm xe đạp đem lại doanh thu cao nhất, song **linh kiện mới là dòng sản phẩm đem lại lợi nhuận cao nhất**, sau đó mới đến loại sản phẩm xe đạp.
- Dòng sản phẩm xe đạp có doanh thu cao nhưng lợi nhuận thấp hơn so với linh kiện vì các sản phẩm thuộc dòng sản phẩm này đa số là level 2, 3 và 4. Tức là các sản phẩm có giá thành và giá bán khá cao cho đến cao. Do đó, dù **bán được nhiều sản phẩm, đem lại doanh thu cao song chi phí cũng cao nên xe đạp không mang lại lợi nhuận cao nhất**.
- Dòng sản phẩm linh kiện bán được nhiều sản phẩm ở level 1 nhất, theo sau đó là sản phẩm level 2 và 3 nhưng không nhiều. Các dòng sản phẩm phụ kiện và quần áo chỉ bán ở level 1. Dù số sản phẩm bán ra khá nhiều nhưng lợi nhuận của phụ kiện, quần áo không cao bằng các dòng sản phẩm còn lại do giá bán không cao bằng dòng sản phẩm khác.
- Tuy nhiên, khi xét **biên lợi nhuận**, có thứ tự sau: Phụ kiện (29.84%), Quần Áo (24.07%), Linh Kiện (12.42%), Xe Đạp (1.86%).
- Nước Mỹ có doanh thu và lợi nhuận đều cao nhất.
- **Linh kiện và xe đạp chiếm tỷ trọng lợi nhuận lớn nhất ở các nước**, theo sau là quần áo, nhỏ nhất là phụ kiện.

Một số giải pháp đề xuất

- **Xem xét kỹ quy trình sản xuất để tìm tối ưu lại quy trình sản xuất.** Sản phẩm xe đạp có số lượng bán ra nhiều nhất, doanh thu cao nhất trong năm 2019 nhưng lại có biên lợi nhuận thấp nhất do chi phí giá thành cao. Giảm được chi phí giá thành sẽ giúp công ty đẩy mạnh được lợi nhuận vì đây là dòng sản phẩm có sản lượng tốt nhất. Đồng thời cũng sẽ giúp các sản phẩm khác giảm chi phí giá thành xuống.
- **Xem xét các đối thủ** để đưa ra mức giá bán cạnh tranh, các chương trình thu hút sản phẩm. Đặc biệt là linh kiện và xe đạp

- **Thu thập thêm dữ liệu để phân tích về xu hướng** doanh thu thấp tại đầu mỗi quý, cao vào tháng tháng 2 mỗi quý
- **Mở rộng thêm thị trường.** Đối với các dòng sản phẩm còn lại tiếp tục đẩy mạnh phát triển mở rộng thêm thị trường mới. Các dòng sản phẩm còn lại có biên lợi nhuận, sản lượng tốt nên mở rộng thị trường để tăng độ bao phủ.