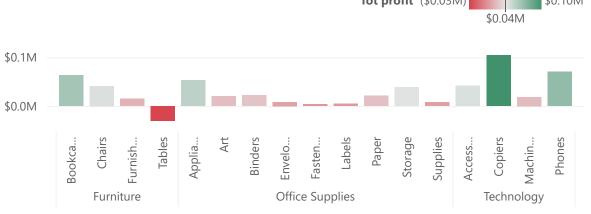
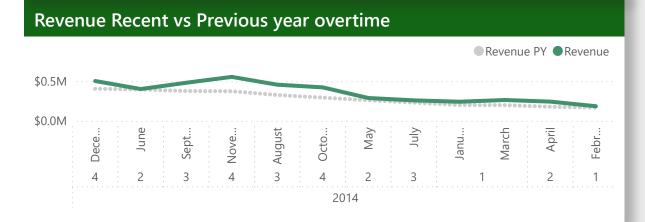
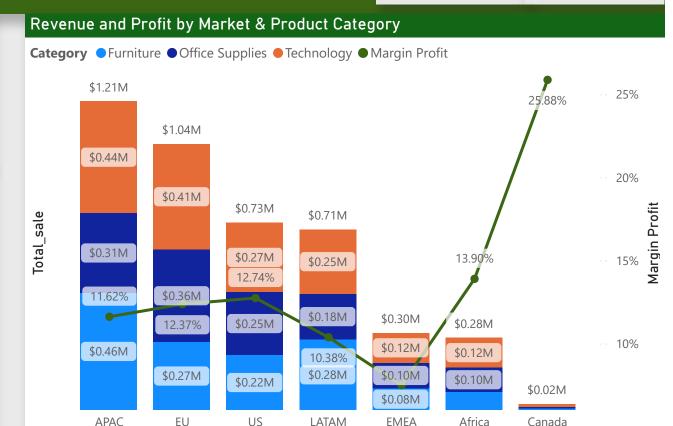
## **SALES OVERVIEW**











# PRODUCT REPORT

Sub-Category

Parameter\_pro...

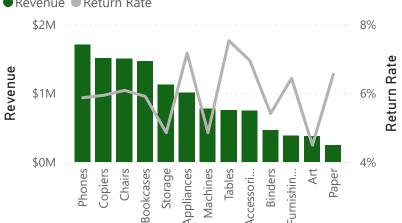
25.04K

No. of Orders

4.68%

Return rate









### **Returned Product**

\$819.02K

**Tot Return Value** 

\$268.53

**AOV of Returns** 

3.91

AVG Delivery time

### Sales by Sub-Category





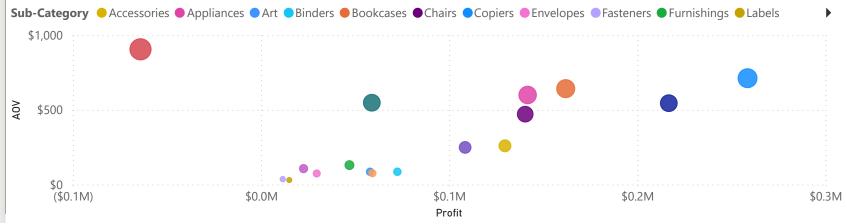
### **Product**

\$12.64M Revenue

\$504.99 AOV

3.97 AVG Delivery time

#### **AOV and Total Profit**



## MARKET REPORT

\$12.64M

Total Revenue To

25.04K | 11.61%

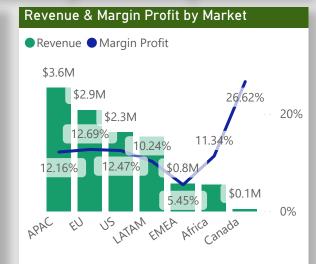
4.68%

AVG Return Rate

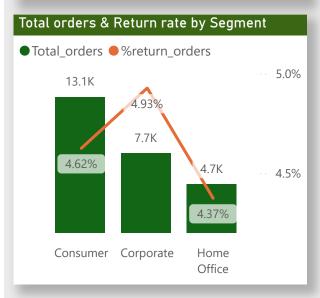
47.28%

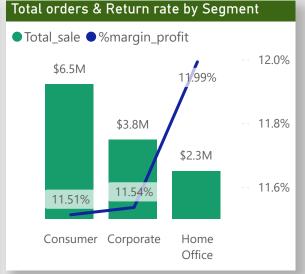
%YoY Revenue

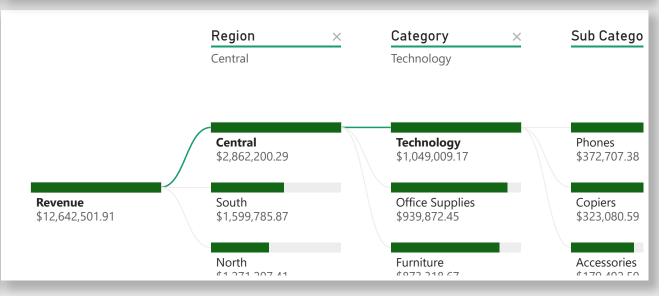
Total orders & Return rate by Market							
● Total Orders ● Return Rate							
5.4K 5.1K 5.0K 4.6K 6.18%	7%						
5.93% 2.5K <sub>2.2K</sub>	6%						
APAC ATAM US EU ENEA Africa Canada	5%						



Employee	<b>Sub Category</b>	<b>Total Orders ▼</b>	Revenue	Margin Profit	Return Rate	AOV
Anna Andreadi	Binders	1232.00	\$132,729.96	10.70%	5.28%	\$107.74
Anna Andreadi	Storage	1067.00	\$296,765.08	10.25%	4.87%	\$278.13
Anna Andreadi	Art	1057.00	\$114,220.38	20.11%	6.05%	\$108.06
Anna Andreadi	Paper	695.00	\$52,816.89	25.77%	6.19%	\$76.00
Anna Andreadi	Phones	686.00	\$372,707.38	12.88%	4.96%	\$543.31
Chuck Magee	Binders	682.00	\$66,516.75	11.91%	4.25%	\$97.53
Anna Andreadi	Chairs	669.00	\$329,206.72	11.23%	4.19%	\$492.09
Anna Andreadi	Accessories	647.00	\$179,492.50	18.96%	6.96%	\$277.42
Anna Andreadi	Furnishings	631.00	\$89,029.09	12.88%	6.02%	\$141.09
Chuck Magee	Storage	584.00	\$141,951.97	0.66%	3.42%	\$243.07
Chuck Magee	Art	554.00	\$50,101.85	18.09%	4.33%	\$90.44
Deborah Brumfield	Art	528.00	\$37,044.24	9.71%		\$70.16
Deborah Brumfield	Binders	518.00	\$21,139.67	10.84%		\$40.81
Anna Andreadi	Labels	516.00	\$15,731.24	24.30%	4.65%	\$30.49
Deborah Brumfield	Storage	507.00	\$93,725.39	11.86%		\$184.86
Total		22598.00	\$11,842,448.58	12.05%	5.17%	\$524.05







### Insight and Recommendation

#### **OVERVIEW**

- Sale và profit đều tăng khá nhiều so với năm trước (khoảng 25%)
- Mặt hàng table có profit âm (lỗ) -> cắt giảm mặt hàng này
- · Khu vực **South America** có profit cao nhất

#### **PRODUCT**

• Office Supplies profit cao nhưng AOV thấp => cần tăng bán kèm để nâng giá trị đơn => khuyến mãi product bán được ít trong category office supplies, các chương trình giảm giá khi mua kèm.

(Appliance đang có profit và AOV khá cao => có thể **bán kèm** các sản phẩm giá thấp hoặc bị trả lại nhiều **(binder, art, paper**), hoặc **tặng kèm khi mua appliance**.)

Furniture profit thấp, AOV cao => tăng profit => tìm cách giảm chi phí (thu hẹp thị trường), tăng giá bán

Table: sale thấp trong khi tỷ lệ bị trả hàng cao => tìm nhà cung cấp khác hoặc bỏ mặt hàng này

· Technology vừa có profit vao và AOV cao => tập trung vào category này

Trong Technology: Copier vừa có AOV cao vừa có profit cao, trong đó Hewllet copy machine là dòng máy bán chạy nhất

### **MARKET**

- · United States là thị trường bán được nhiều đơn hàng nhất, đặc biệt là ở New York city
- Tại NYC thì các mặt hàng Technology, đặc biệt là phone bán chạy nhất. NYC cũng có tỷ lệ trả hàng thấp hơn trung bình => thị trường cần đẩy mạnh
- Seattle có profit cao thứ 2 sau NYC, lĩnh vực có profit cao nhất cũng là technology, nhưng phần lớn đến từ copier, phone chỉ chiếm số ít
- · Sydney Australia cũng có doanh số cao. Mặt hàng có profit cao nhất ở đây là Bookcase.
- ·San Francisco là thành phố duy nhất trong top 5 profit có **Office supplies** chiếm tỷ lệ trong profit cao nhất, trong đó nhiều nhất là **Art**, sau đó là Label và envelopes