

GLOBAL SUPERSTORE SALES DASHBOARD

Sales Overview

Insights & Recommendations

SALES OVERVIEW

\$12.64M
Sales

26K
Total Orders

3050
Returns

11.84%
Return Rate

\$1.47M
Profit

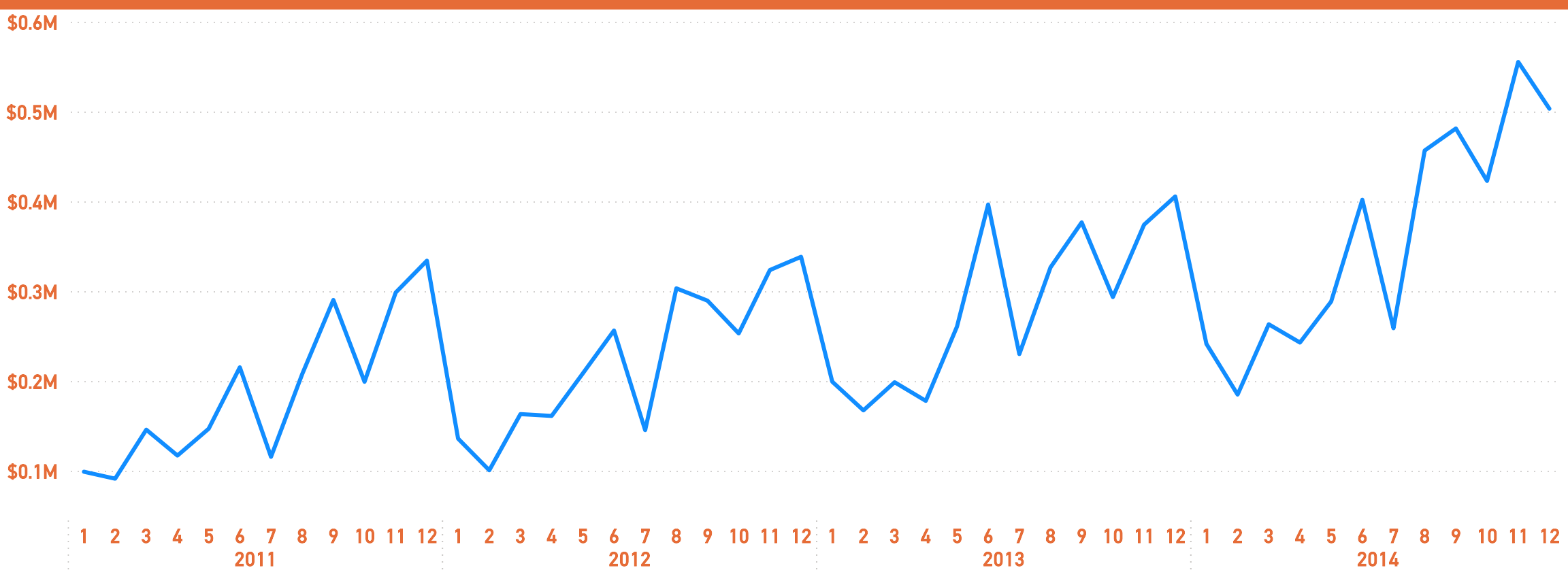
11.61%
Profit Margin

Region All

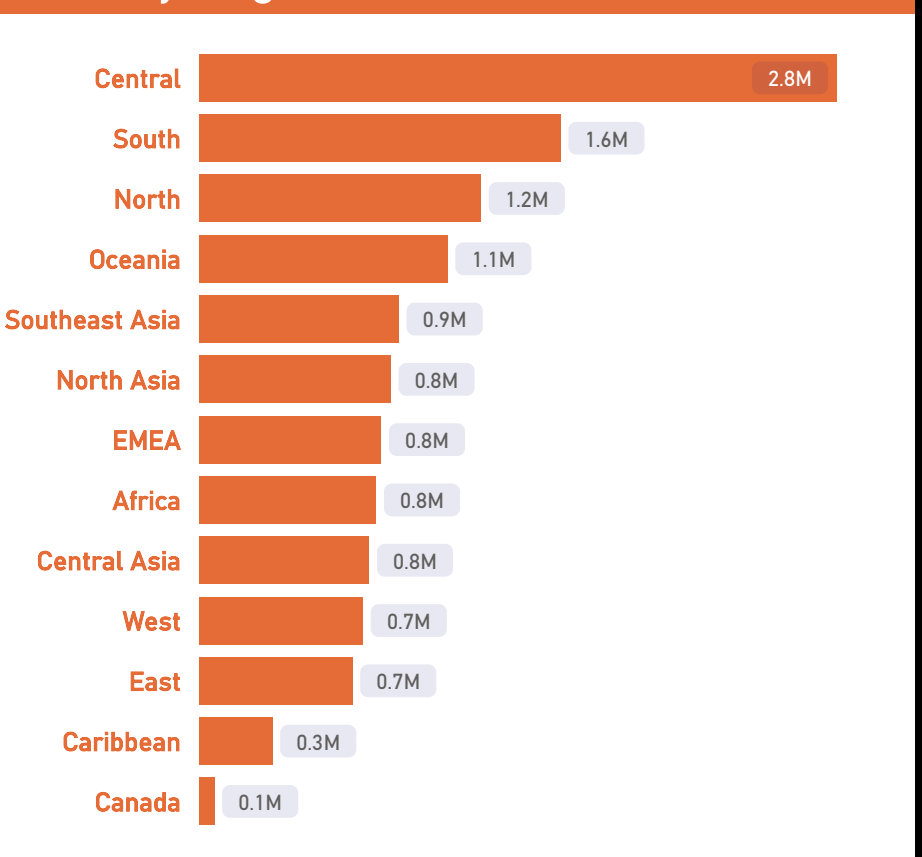
Category All

Sub-Category All

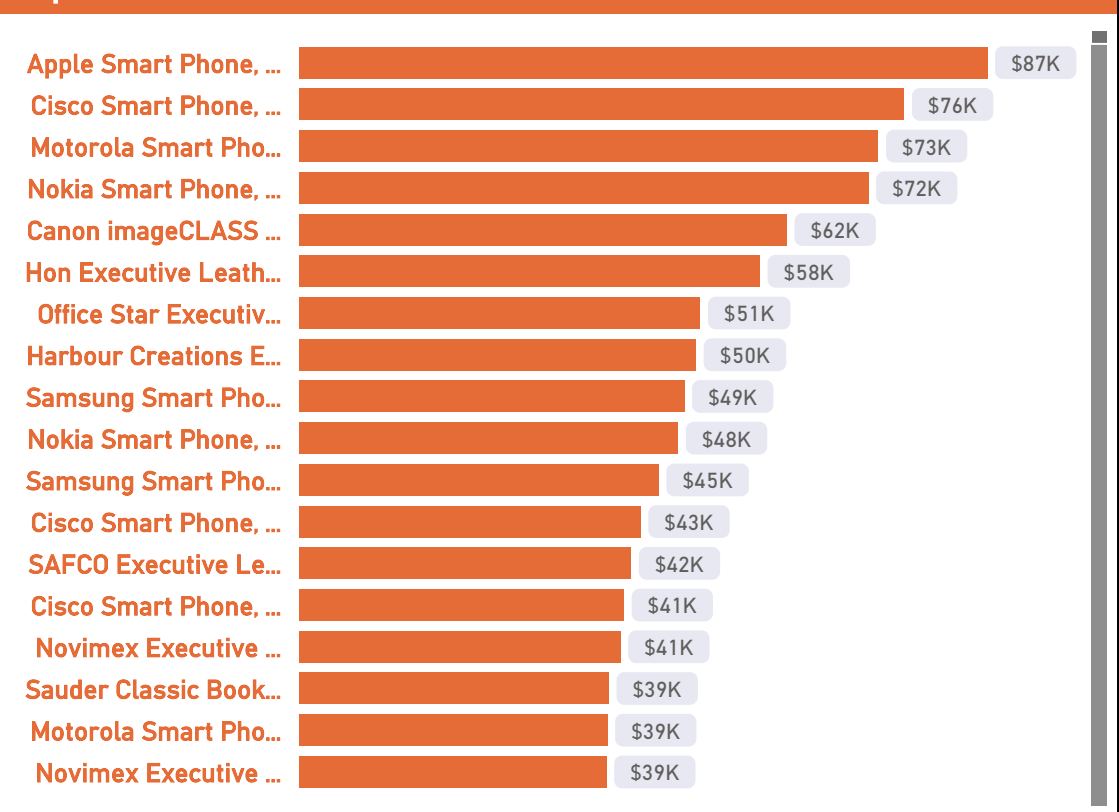
Sales Timeline



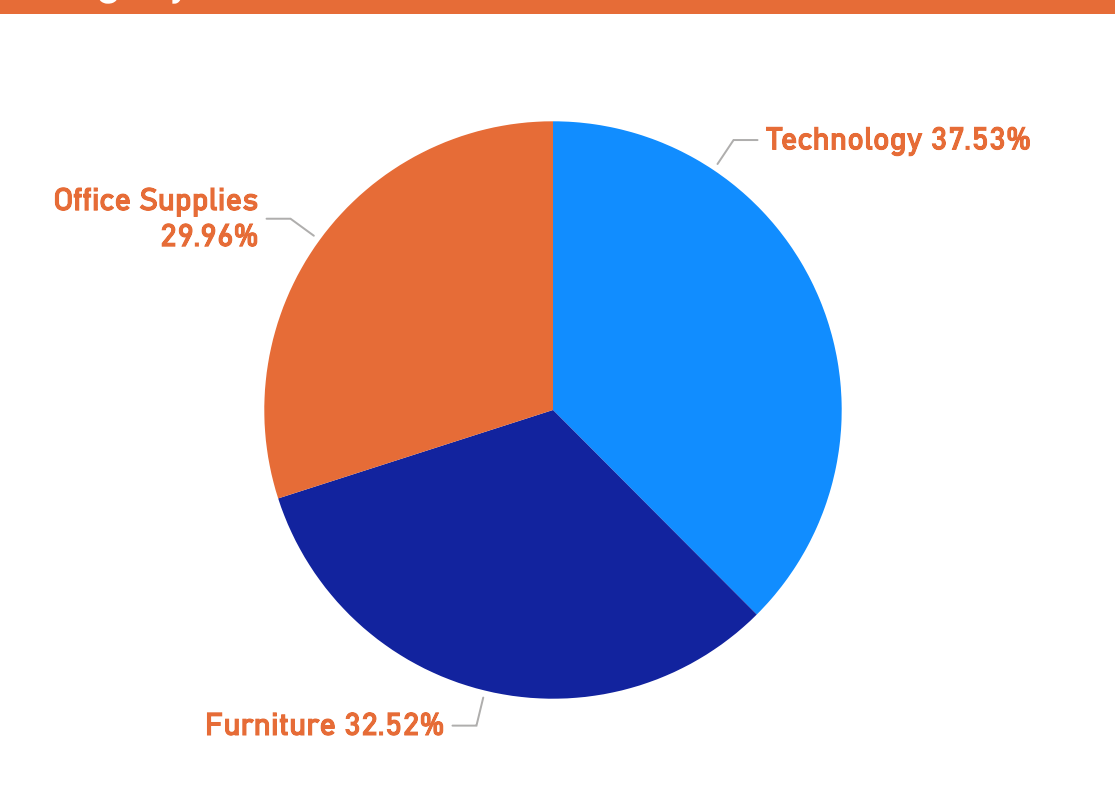
Sales by Region



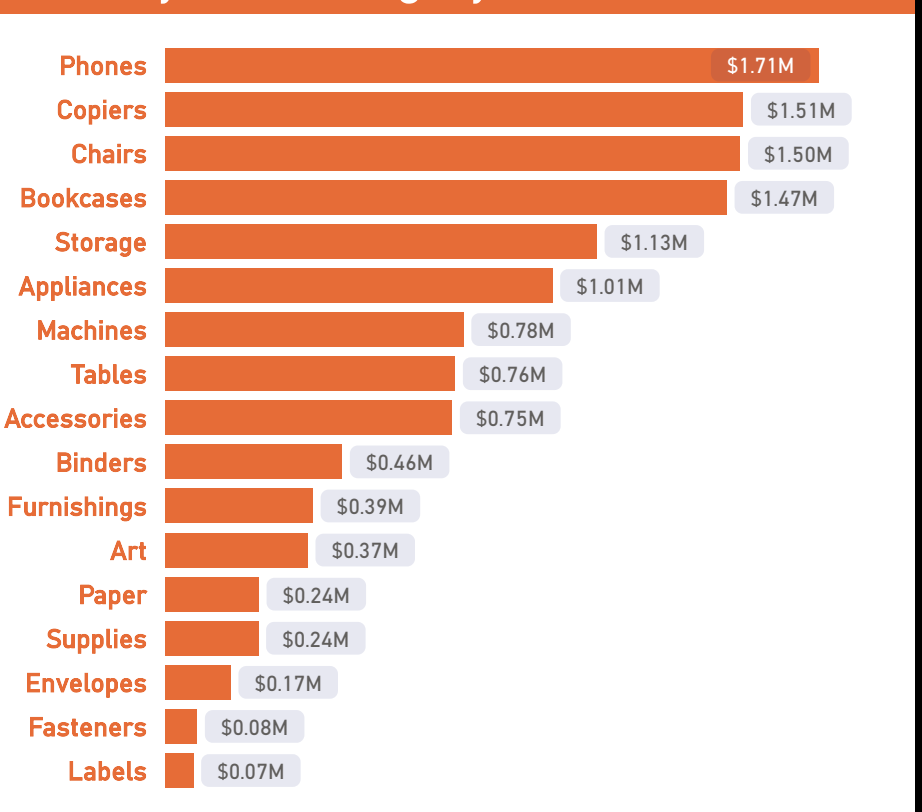
Top Products



Category Distribution



Sales by Sub-Category



INSIGHTS

Tổng Quan

- Doanh số đạt \$12.64M, với lợi nhuận \$1.47M → Tỷ suất lợi nhuận khoảng 11.6%.
- Tổng số đơn hàng: 26K đơn, nhưng có 3,050 đơn bị hoàn trả, tương ứng tỷ lệ hoàn trả 4.55%.
- Xu hướng doanh số theo thời gian: Doanh số tăng trưởng khá ổn định từ 2011-2014, nhưng có một số biến động. Quý I và II của các năm ghi nhận doanh số thấp hơn so với quý III và IV.

Doanh số theo khu vực

- Central có doanh số cao nhất (\$2.8M)
- Canada & Caribbean có doanh số thấp nhất (\$0.1M & \$0.3M)
- Southeast Asia (Đông Nam Á) có tiềm năng lớn (\$0.9M) vì có dân số cao và nền kinh tế đang phát triển mạnh

Danh mục sản phẩm

- Công nghệ (Technology) chiếm tỷ trọng lớn nhất (37.53%)
- Nội thất (Furniture) cũng có doanh số cao, nhưng có thể có biên lợi nhuận thấp do chi phí cao.
- Văn phòng phẩm (Office Supplies) có tỷ trọng gần 30%, nhưng giá trị đơn hàng thấp.

Sub-category

- Điện thoại (Phones) là sản phẩm bán chạy nhất → Nhưng biên lợi nhuận khá thấp do chi phí cao
- Ghế (Chairs) và Máy photocopy (Copiers) cũng rất tiềm năng, có thể do nhu cầu văn phòng cao.
- Một số danh mục có doanh số rất thấp, có thể cần loại bỏ hoặc điều chỉnh chiến lược.
- Bàn (Tables) là mặt hàng duy nhất có lợi nhuận âm (-8.46%)

RECOMMENDATIONS

Khu vực

- Đẩy mạnh chiến lược tiếp thị tại Southeast Asia, vì khu vực này có dân số lớn và nền kinh tế phát triển mạnh.
- Tối ưu hóa chi phí tại Central để tăng lợi nhuận.
- Xem xét việc rút khỏi hoặc cải tiến chiến lược tại Canada & Caribbean.

Danh mục sản phẩm

- Mở rộng danh mục công nghệ cao cấp hoặc sản phẩm có biên lợi nhuận tốt hơn.
- Đẩy mạnh marketing & upsell cho Furniture, đặc biệt là các sản phẩm có giá trị cao.
- Chạy chiến dịch khuyến mãi combo cho Office Supplies để tăng giá trị đơn hàng.

Sub-category

- Mở rộng danh mục điện thoại, bổ sung thêm phụ kiện upsell để tăng doanh thu.
- Tăng quảng cáo cho sản phẩm ghế & máy photocopy, đặc biệt trong phân khúc doanh nghiệp.
- Loại bỏ hoặc tối ưu danh mục có doanh số hoặc lợi nhuận thấp như Tables Labels, Fasteners, hoặc Envelopes.