Huỳnh Thiệu Luân - BI17

**Logical thinking and mini case study analyst**

**Câu 1:**

- Tạo 1 bảng về các mặt hàng mỹ phẩm bán chạy nhất của web như thế, Tú có thể xem xét xem nên nhập loại hàng nào để có doanh thu cao nhất

- Cho Tú xem doanh thu của các cửa hàng mỹ phẩm trong những năm gần đây và so sánh nó với doanh thu tất cả các ngành. Để Tú biết là web sẽ chuyên bán các mặt hàng nào cũng như so sánh tỷ lệ xem mỹ phẩm chiếm bao nhiêu phần trăm trên web.

- Hướng dẫn Tú quy trình mở cửa hàng trên web là như thế nào và thời gian trung bình từ khi đăng bài tới giao dịch đầu tiên. Như thế có thể cho Tú thấy thời gian Tú có thể bán được hàng sớm nhất

- Cho Tú xem những từ khóa hay được search nhiều nhất bởi khách hàng về mỹ phẩm, để Tú biết cách đưa thông tin sản phẩm của mình sao cho khách hàng thấy được nhiều nhất.

- Tính trung bình đơn hàng trong 1 năm của các cửa hàng đang hoạt động trên web và tần suất hoạt động cần thiết. Qua cái doanh số này Tú có thể tính được 1 chút doanh thu trung bình mỗi năm của mình

- Giới thiệu cho Tú những sự kiện trong quá khứ vừa có lợi cho Tú vừa lợi cho khách hàng. Để không những đảm bảo sự uy tín vừa đảm bảo sự nổi tiếng của web. Đồng thời còn đưa ra bằng chứng có hỗ trợ cho những cửa hàng bán ế.

- Cho Tú xem độ nổi tiếng và uy tín của web qua các báo cáo về số người vào web hay các hãng truyền thông đang phối hợp với công ty

- Hỏi Tú về mặt hàng của mình và tư vấn cho Tú xem mặt hàng đó sẽ bán được như thế nào trên web, đồng thời cho Tú xem những mặt hàng bán chạy trong những năm gần đây.

- Giới thiệu một số chính sách hỗ trợ của Công ty cho Tú khi Tú không bán được hàng.

**Câu 2**: Các vấn đề và web ABC

- Mặc dù web đã được đưa vào hoạt động từ năm 2017 (thậm chí là trước đó) nhưng tới tận tháng 2 năm 2018 thì web mới kích hoạt tài khoản của người bán ( đã gây ra 1 sự chậm trễ không đáng có, nếu như không thể duyệt tài khoản sớm hơn tại sao không lùi thời gian mở đơn đăng ký)

- Vì lý do trên nên khi web bắt đầu duyệt đã phải duyệt 1 số lớn tài khoản.

- Vấn đề thứ 2 đó là thời gian duyệt quá chênh lệch, tuy phần lớn cửa hàng đều dc duyệt trong 7 ngày kể từ ngày đăng ký tuy nhiên có khá nhiều cửa hàng chờ duyệt lên tới hơn 1 tháng. Cái này phải xem xét chi tiết lại từng thông tin của mỗi cửa hàng có hàng chờ trên 1 tháng

- Vấn đề tiếp theo là về quy trình đăng ký của người bán, có 1 số cửa hàng đã có giao dịch đầu tiên hoặc là 1 số cửa hàng tuy chưa có thông tin nhưng đã bày hàng lên kệ. Những cửa hàng trên tất cả đều phải kiểm tra lại hết. Nếu không giải quyết triệt để vấn đề này có thể dẫn đến việc hàng chưa kiểm định đã bán cho khách hàng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến uy tín của web và công ty.

Kết luận : Vì những vấn đề trên mà số người đăng ký đã giảm đi đáng kể theo thời gian