

Visual Diagnostic Handbook – 10 Business Scenarios & How to Present Them Right

(Sổ tay chẩn đoán biểu đồ - 10 tình huống kinh doanh & cách trình bày đúng)

Cách sử dụng tài liệu này hiệu quả

Đây là một tài liệu thực hành nhanh, giúp bạn:

- Đối chiếu cách **chọn và trình bày** biểu đồ với **10 tình huống** xây dựng báo cáo thực tế
- Nhận diện nhanh các biểu đồ **thường dùng sai** – và thay thế bằng cách trình bày đúng hơn
- Áp dụng ngay để **nâng cấp dashboard hiện tại**, tránh gây hiểu lầm cho người xem

Mỗi tình huống gồm:

- Câu hỏi kinh doanh thực tế
- Biểu đồ sai: ảnh minh họa + giải thích vì sao chưa hiệu quả
- Biểu đồ đúng hơn: ảnh minh họa + tư duy trình bày kèm theo



Mục lục

- 1 *Column Chart vs Line Chart – Nhận diện xu hướng thời gian rõ ràng hơn*
- 2 *Pie Chart vs 100% Stacked Bar – Bạn thấy vùng nổi bật, hay chỉ lát bánh rời rạc?*
- 3 *Table vs Map – Phân bố địa lý: Bảng không kể được chuyện vùng miền*
- 4 *Card vs KPI Visual – Hiển thị KPI: Con số thôi chưa đủ*
- 5 *Matrix vs Decomposition Tree – Gốc rễ lợi nhuận: Nhóm nào thật sự dẫn đầu?*
- 6 *Waterfall vs Funnel Chart – Nhìn dòng tiền... bỏ sót điểm rút khách?*
- 7 *Table vs Smart Narrative – Khi dữ liệu cần kể chuyện, không chỉ trình bày*
- 8 *Bar Chart vs Bubble Chart – Phân tích hiệu quả nhóm sản phẩm đa chiều*
- 9 *Nhiều biểu đồ vs Slicer – Trình bày linh hoạt, tiết kiệm không gian dashboard*
- 10 *Column Chart vs Combo Chart – So sánh đa chỉ số theo tháng*

Tình huống 1: Column Chart vs Line Chart – Nhận diện xu hướng thời gian rõ ràng hơn

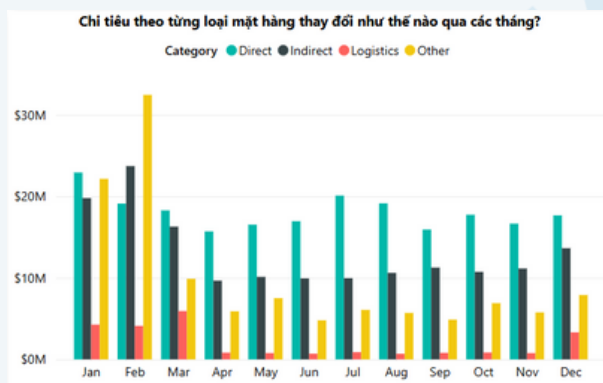
? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Bộ phận thu mua tại công ty đang được yêu cầu đánh giá **xu hướng chi tiêu theo tháng** trong năm tài chính hiện tại, nhằm chuẩn bị cho kế hoạch ngân sách năm tới.

Quản lý cấp cao muốn biết:

- Chi tiêu các loại mặt hàng có đang **tăng đều theo tháng** không?
- Có xuất hiện các giai đoạn **cao điểm (mùa vụ)** chi tiêu không?
- Tháng nào có xu hướng **tăng bất thường** hoặc **đột ngột giảm**?

Tuy nhiên, khi dùng **biểu đồ cột (Column Chart)**, người xem khó nắm được **trend tổng thể theo thời gian** do các cột rời rạc, không liền mạch. Điều này khiến quản lý phải phản hồi lại và yêu cầu nhóm phân tích trình bày theo cách trực quan hơn.

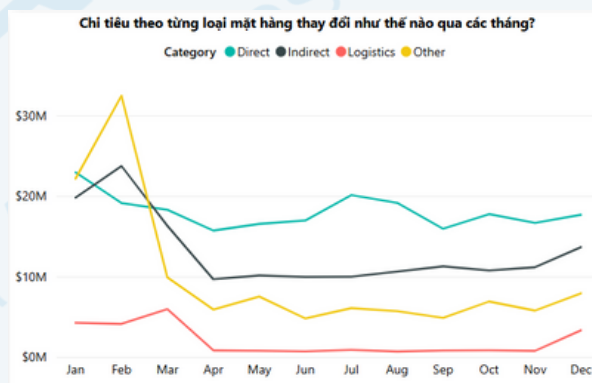


Biểu đồ chưa tối ưu

- Dữ liệu theo thời gian (tháng) nhưng lại dùng Column Chart khiến người xem khó nhận ra **xu hướng biến động liên tục**
- Các cột đứng rời rạc, không liền mạch → khó hình dung các **điểm tăng/ giảm** theo chuỗi thời gian
- Màu sắc cho từng loại mặt hàng trùng lặp qua tháng → khó phân biệt **sự thay đổi của từng nhóm qua thời gian**
- Khi tháng quá nhiều, chart trở nên chật, rối, thiếu rõ ràng

💡 Bonus Tips

- Thêm **tooltips động**: hiển thị % thay đổi so với tháng trước giúp thấy mức độ tăng/ giảm
- Sử dụng **màu sắc phân biệt** rõ ràng cho từng loại hàng (tránh trùng/ nhạt)
- Mở biểu đồ **ngang toàn chiều rộng** màn hình để dễ nhìn trend hơn



Biểu đồ khuyến nghị

- Line Chart thể hiện mạch chuyển động liên tục của từng loại mặt hàng theo tháng → giúp nắm bắt ngay **xu hướng tăng/ giảm**
- Dễ nhìn thấy sự **khác biệt rõ nét giữa các nhóm hàng** theo thời gian
- Bố cục thoáng, đường nét đơn giản giúp người xem **tập trung vào trend**, thay vì bị “ngợp” trong các cột
- Phù hợp để phân tích mùa vụ, dự báo, tìm pattern



Dashboard của bạn đang dùng Column Chart cho dữ liệu thời gian?
Người xem có nhìn ra xu hướng không, hay chỉ thấy từng tháng rời rạc?





Tình huống 2: Pie Chart vs 100% Stacked Bar – Bạn thấy vùng nổi bật, hay chỉ lát bánh rời rạc?

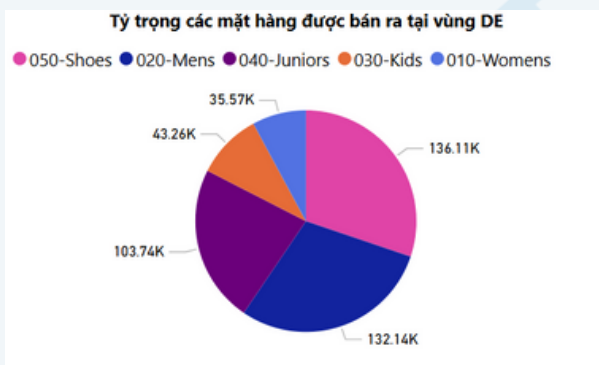
? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Bộ phận bán hàng muốn phân tích **tỷ trọng các nhóm hàng được tiêu thụ tại từng vùng** để đánh giá hiệu quả phân phối sản phẩm.

Quản lý cần biết:

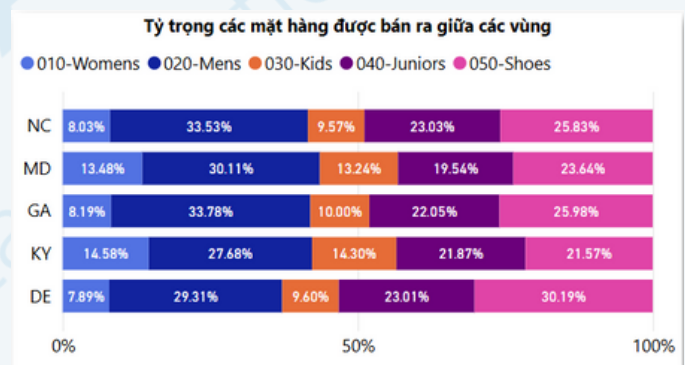
- Vùng nào bán **chủ yếu nhóm hàng** nào?
- Cơ cấu sản phẩm** giữa các vùng có khác biệt gì không?
- Có vùng nào cần điều chỉnh danh mục hàng hóa không?

Tuy nhiên, báo cáo hiện tại sử dụng Pie Chart chỉ hiển thị **1 vùng duy nhất**, không cho phép so sánh giữa các vùng. Khi danh mục nhiều, biểu đồ càng rối và khó đọc. Điều này khiến nhóm phân tích phải tìm cách trình bày lại bằng biểu đồ phù hợp hơn để làm rõ insight.



Biểu đồ chưa tối ưu

- Chỉ hiển thị dữ liệu tại **1 vùng cố định**, không thể so sánh giữa các vùng
- Nhiều lát nhỏ → màu sắc khó phân biệt, không rõ tỷ lệ
- Không thể hiện rõ **sự khác biệt giữa các vùng**, gây hiểu lầm rằng các vùng giống nhau
- Thiếu ngữ cảnh → không biết tỷ trọng này là nhiều hay ít **so với vùng khác**



Biểu đồ khuyến nghị

- Hiển thị đồng thời tỷ trọng các loại hàng tại **nhiều vùng** → dễ so sánh
- Cùng một trục 100% giúp nhìn rõ vùng nào bán **chủ yếu mặt hàng** nào
- Bố cục ngang giúp dễ đọc tên vùng, màu phân khối rõ ràng
- Insight nổi bật: vùng MD tập trung vào Womens/ Mens, vùng DE có tỷ trọng Shoes cao nhất

💡 Bonus Tips

- Dùng slicer chọn năm/ quý để theo dõi xu hướng thay đổi theo thời gian
- Tooltips** nên hiển thị cả giá trị tuyệt đối + % để người xem hiểu rõ quy mô và tỷ trọng
- Sắp xếp cột theo **tổng doanh số** để dễ theo dõi vùng nổi bật
- Đặt biểu đồ này ở phần đầu dashboard phân tích sản phẩm theo vùng để thu hút người xem

**Bạn có đang dùng Pie Chart để so sánh loại hàng giữa các vùng không?
Có đang khiến người xem khó nhận ra sự khác biệt đáng kể?**

Tình huống 3: Table vs Map – Phân bố địa lý: Bảng không kể được chuyện vùng miền

? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Nhà đầu tư đang nghiên cứu mở rộng chi nhánh hoặc đầu tư vào lĩnh vực công nghệ, và cần biết các **công ty công nghệ lớn đang tập trung ở đâu** cũng như **quy mô nhân sự và doanh thu** của họ tại từng khu vực.

Câu hỏi đặt ra là:

- Các công ty đang **tập trung ở khu vực nào** của thành phố?
- Quy mô nhân sự và doanh thu phân bố ra sao **theo từng địa chỉ**?
- Khu vực nào có **mật độ công nghệ cao nhất**?

Tuy nhiên, khi dữ liệu chỉ được trình bày ở dạng bảng, người xem khó nắm bắt được **mối quan hệ giữa vị trí địa lý và quy mô công ty**, phải tự hình dung bằng trí nhớ, dẫn đến bỏ lỡ insight quan trọng.

Các công ty công nghệ phân bố ở thành phố nào?

Công ty	Tỉnh/ Thành phố	Doanh thu (triệu USD)	Số lượng nhân viên
CMC Corporation	Hanoi	\$250	4000
FPT Software	Hanoi	\$850	22000
KMS Technology	Ho Chi Minh City	\$70	1200
MISA JSC	Hanoi	\$90	1200
NashTech Vietnam	Hanoi	\$100	1800
TMA Solutions	Ho Chi Minh City	\$130	3000
Viettel Group	Hanoi	\$5,500	28000
VNG Corporation	Ho Chi Minh City	\$330	3500
VNPT Technology	Hanoi	\$220	2000



Biểu đồ chưa tối ưu

- Không thể hiện được yếu tố **không gian (địa lý)**
- Người xem không biết công ty nào **gần nhau**, khu vực nào **tập trung**
- Thiếu trực quan khiến việc **so sánh** hoặc tìm **điểm nóng** trở nên khó khăn

Biểu đồ khuyến nghị

- Giúp người xem nhìn rõ **cụm công ty công nghệ đang tập trung** ở khu vực nào
- Kích thước vòng tròn biểu thị quy mô nhân sự hoặc doanh thu → nhấn mạnh **sự khác biệt**
- Tooltips hiển thị địa chỉ, tên công ty và **thông tin chi tiết** → tra cứu ngay tại điểm nhìn

💡 Bonus Tips

- Dùng màu vòng tròn theo **tên công ty** để phân biệt thương hiệu
- Gắn **slider chọn thành phố** để áp dụng cho toàn quốc
- **Tooltips** nên hiển thị định dạng số có dấu phân cách hoặc đơn vị USD để rõ ràng hơn

“Dashboard của bạn đang trình bày dữ liệu địa lý bằng bảng? Người xem có thực sự thấy được nơi nào đang là ‘thủ phủ công nghệ’ không?”

Tình huống 4: Card vs KPI Visual – Hiển thị KPI: Con số thôi chưa đủ

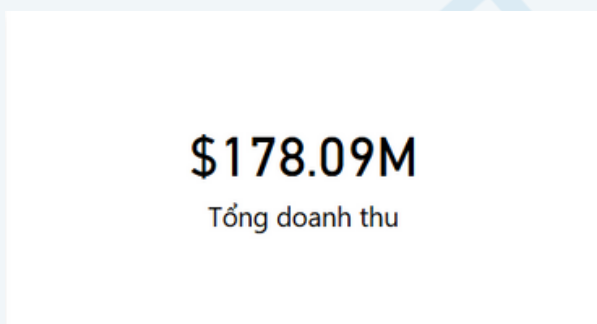
? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Ban điều hành cần theo dõi nhanh tình hình doanh thu thực tế trong năm nay so với **mục tiêu đã đề ra**. Mục tiêu là đưa ra quyết định kịp thời nếu doanh thu đang thấp hơn kỳ vọng.

Người quản lý cần trả lời:

- Doanh thu hiện tại là bao nhiêu?
- Có đạt được **mục tiêu ngân sách** chưa?
- **Mức chênh lệch** là bao nhiêu phần trăm?

Tuy nhiên, dashboard hiện tại chỉ hiển thị một **Card số liệu đơn lẻ**, khiến người xem không biết giá trị này đang ở mức cao hay thấp so với mục tiêu. Điều này dễ khiến KPI bị hiểu nhầm là đã ổn khi thực tế vẫn chưa đạt.



Biểu đồ chưa tối ưu

- Hiển thị **số liệu rời rạc** mà không có ngữ cảnh
- Không biết con số đó là tốt hay xấu, cao hay thấp
- Người xem phải **tự so sánh trong đầu** hoặc tìm mục tiêu ở chỗ khác → dễ bỏ sót insight



Biểu đồ khuyến nghị

- Thể hiện số liệu thực tế, **mục tiêu và % đạt** ngay tại một điểm nhìn duy nhất
- Thiết kế giúp người xem nhận ra ngay: KPI này đang **thiếu hụt hay vượt kỳ vọng**
- Có thể gắn biểu tượng (! hoặc ✓) để **cảnh báo trực quan** nếu không đạt

💡 Bonus Tips

- Dùng **conditional formatting**: màu đỏ nếu dưới target, màu xanh nếu vượt
- Chèn thêm **năm hoặc thời điểm** bên dưới để rõ bối cảnh thời gian
- Tooltip có thể hiển thị chi tiết: số chênh lệch + giải thích lý do nếu có

“ Dashboard của bạn đang chỉ hiển thị con số? Người xem có biết liệu KPI đó đang đạt hay đang báo động không? ”

Tình huống 5: Matrix vs Decomposition Tree – Gốc rễ lợi nhuận: Nhóm nào thật sự dẫn đầu?

? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Ban điều hành cần hiểu rõ đâu là **yếu tố đóng góp lớn nhất** vào tổng lợi nhuận của doanh nghiệp, từ đó ra quyết định đầu tư nguồn lực, mở rộng phân khúc hoặc cải thiện hoạt động chưa hiệu quả.

Câu hỏi đặt ra:

- Khu vực nào mang lại **nhều lợi nhuận nhất**?
- Phân khúc khách hàng, danh mục sản phẩm hay kênh bán hàng nào đang là **“ngòi nổ lợi nhuận”**?
- Có thể truy ngược theo từng cấp để xác định nhóm **đóng góp cao nhất**?

Tuy nhiên, khi báo cáo được trình bày bằng Matrix Table, người xem phải **soi thủ công từng dòng và từng cột**, không có tính phân rã linh hoạt hoặc nổi bật trực quan yếu tố dẫn đầu. Điều này khiến insight bị chậm trễ hoặc bỏ lỡ.

Yếu tố nào đóng góp nhiều nhất vào tổng lợi nhuận của doanh nghiệp?

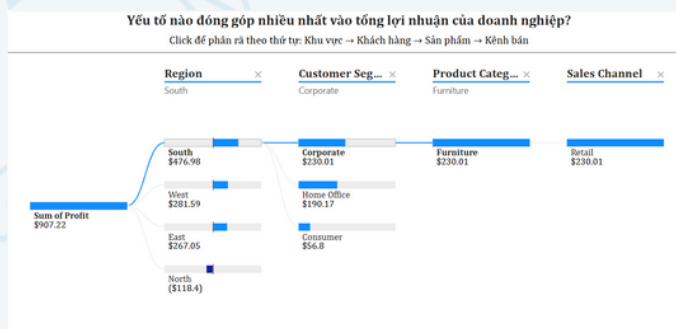
Region	Clothing	Electronics	Furniture	Total
South	\$190.17	\$56.8	\$230.01	\$476.98
Corporate			\$230.01	\$230.01
Home Office	\$190.17			\$190.17
Consumer		\$56.8		\$56.8
West	\$88.39	\$9.74	\$183.46	\$281.59
Corporate			\$183.46	\$183.46
Home Office	\$88.39			\$88.39
Consumer		\$9.74		\$9.74
East	\$93.59	(\$14.73)	\$188.19	\$267.05
Corporate			\$188.19	\$188.19
Home Office	\$93.59			\$93.59
Consumer		(\$14.73)		(\$14.73)
North	\$30.24	\$19.45	(\$168.09)	(\$118.4)
Home Office	\$30.24			\$30.24
Consumer		\$19.45		\$19.45
Corporate			(\$168.09)	(\$168.09)
Total	\$402.39	\$71.26	\$433.57	\$907.22

Biểu đồ chưa tối ưu

- Trình bày đầy đủ nhưng **thiếu nổi bật yếu tố chính** gây ảnh hưởng đến lợi nhuận
- Không cho phép phân rã linh hoạt, chỉ hiển thị **cố định** theo cấu trúc
- Người xem phải **tự đọc – tự tổng hợp – tự phát hiện**, dễ bỏ sót hoặc mệt mỏi với bảng dài

💡 Bonus Tips

- Dùng **AI Split: “High value”** để nhấn mạnh nhóm mang lại lợi nhuận cao nhất
- **Tooltips** hiển thị % đóng góp vào tổng lợi nhuận giúp so sánh nhanh hơn
- Kết hợp với **Slicer thời gian** (tháng, quý) để thấy sự thay đổi theo thời kỳ



Biểu đồ khuyến nghị

- Cho phép **tương tác phân rã lợi nhuận** theo bất kỳ chiều nào:
Khu vực → Khách → Sản phẩm → Kênh
- Tự động highlight **yếu tố đóng góp lớn nhất** → ra quyết định nhanh, không cần tìm thủ công
- Giúp người xem **“đi từ tổng thể đến chi tiết”** dễ dàng mà không cần rời mắt khỏi visual

“Bạn đang dùng bảng để liệt kê hàng chục danh mục? Người xem có dễ dàng biết đâu là yếu tố tạo ra phần lớn lợi nhuận không?”

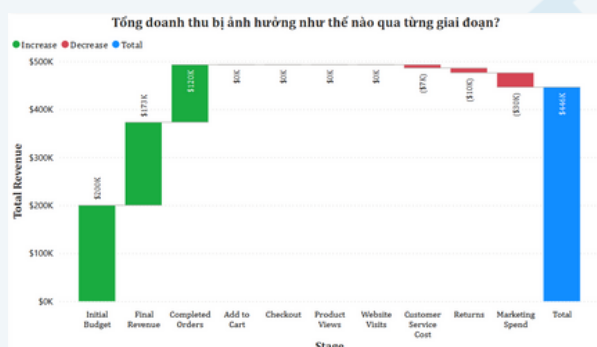
Tình huống 6: Waterfall vs Funnel Chart – Nhìn dòng tiền... bỏ sót điểm rớt khách?

? Câu hỏi kinh doanh thực tế

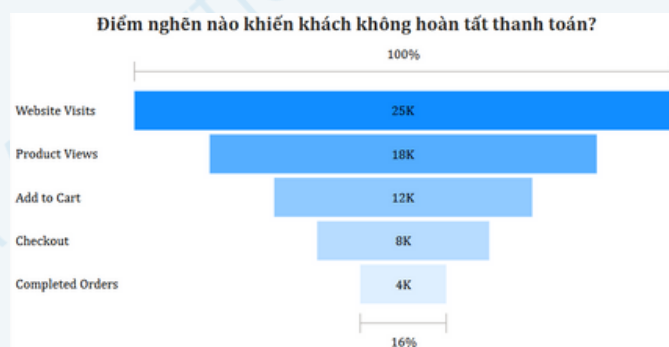
Phòng Marketing & TMDT đang cần phân tích hiệu quả chuyển đổi của chiến dịch quảng cáo mới. Quản lý cấp cao đặt ra các câu hỏi chính:

- Khách hàng **rớt nhiều nhất ở giai đoạn nào** trong hành trình từ truy cập web đến thanh toán?
- Bao nhiêu phần trăm khách **hoàn tất đơn hàng**?
- Những khoản chi phí nào ảnh hưởng nhiều nhất đến **doanh thu** thực nhận?
- **Tỉ suất hoàn vốn** cho chiến dịch này ra sao?

Tuy nhiên, nhiều dashboard chỉ sử dụng Waterfall Chart để tổng hợp cả doanh thu - chi phí qua từng bước. Dù đầy đủ, nhưng người xem rất khó hình dung được **hiệu suất chuyển đổi** khách hàng và **điểm nghẽn** trong hành trình mua.



Biểu đồ chưa tối ưu



Biểu đồ khuyến nghị

- Thể hiện đầy đủ dòng tiền (doanh thu – chi phí – lợi nhuận)
- Nhưng không cho thấy được **mức độ rớt khách** giữa các giai đoạn
- Không phù hợp để trả lời câu hỏi “Khách rớt ở đâu nhiều nhất?”
- Có thể gây hiểu nhầm khi nhìn Add to Cart, Checkout... như là yếu tố tài chính thay vì bước hành vi

- Phù hợp để theo dõi **hiệu suất chuyển đổi** qua từng bước hành trình khách
- Dễ dàng nhận ra **điểm nghẽn** (giai đoạn rớt khách nhiều nhất)
- Giao diện trực quan, dễ đọc – đặc biệt hiệu quả khi so sánh % chuyển đổi

💡 Bonus Tips

- Sử dụng Funnel để phân tích Conversion Rate, nhưng Waterfall để đánh giá Profit & Loss
- Nếu cần kết hợp: đặt hai biểu đồ song song → cho cái nhìn tài chính & hành vi đồng thời
- Thêm Data Labels hoặc % chuyển đổi rõ ràng giúp biểu đồ “nói” thay bạn

Dashboard của bạn có đang dùng Waterfall để phân tích hiệu suất hành trình khách hàng không?
Người xem có thực sự hiểu khách rớt ở đâu, hay chỉ thấy một đồng số lên xuống?



Tình huống 7: Table vs Smart Narrative – Khi dữ liệu cần kể chuyện, không chỉ trình bày

? Câu hỏi kinh doanh thực tế

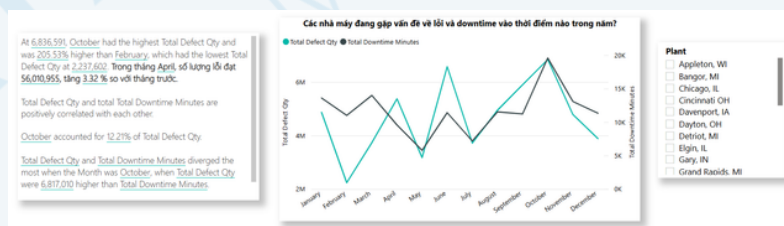
Phòng Quản lý Chất lượng đang cần theo dõi xu hướng lỗi sản phẩm và thời gian downtime theo từng tháng để xác định thời điểm bất thường và lên kế hoạch cải tiến. Các câu hỏi chính được đặt ra:

- Tháng nào có số lượng lỗi sản phẩm cao nhất trong năm?
- Có mối tương quan nào giữa lỗi sản phẩm và downtime không?
- Khi nào xảy ra sự chênh lệch lớn nhất giữa hai chỉ số này?
- Các nhà máy nào đang có xu hướng xấu đi theo thời gian?

Tuy nhiên, nhiều báo cáo hiện tại chỉ dùng bảng số liệu (table) để tổng hợp theo tháng – khiến người xem phải **tự so sánh từng dòng**, khó phát hiện **xu hướng hoặc điểm bất thường**. Việc phân tích mất nhiều thời gian, dễ bỏ sót insight quan trọng.

Các nhà máy đang gặp vấn đề về lỗi và downtime vào thời điểm nào trong năm?

Month	Total Downtime Minutes	Total Defect Qty
January	13,595	4,864,151
February	10,999	2,237,602
March	13,996	3,730,950
April	9,581	5,371,121
May	5,774	3,175,659
June	11,411	6,570,938
July	7,178	3,714,651
August	11,531	4,945,418
September	11,220	5,895,802
October	19,581	6,836,591
November	13,095	4,784,107
December	11,327	3,883,965
Total	139,288	56,010,955



Biểu đồ chưa tối ưu

- Người đọc phải **soi thủ công từng dòng từng cột**, khó thấy được xu hướng nổi bật theo tháng
- Không làm rõ được **thời điểm bất thường** (ví dụ tháng lỗi cao bất thường hoặc downtime tăng vọt)
- Không trực quan để nhận biết **mối tương quan** giữa các chỉ số như Total Defect Qty và Downtime
- Không giúp người dùng không chuyên phát hiện insight nhanh – dễ bỏ lỡ cơ hội cải tiến

Biểu đồ khuyến nghị

- Line Chart thể hiện **xu hướng theo tháng** – giúp phát hiện mùa vụ, thời điểm bất thường
- Smart Narrative **tự động tóm tắt insight chính**, nhấn mạnh tháng nào cao nhất, xu hướng tăng/ giảm, mức chênh lệch giữa các chỉ số
- Cho phép **ra quyết định nhanh** mà không cần đọc từng con số
- Thân thiện với người dùng không rành số liệu, giúp chuyển đổi từ “data” sang “story”

💡 Bonus Tips

- Có thể bật **lọc theo nhà máy (Plant)** để so sánh xu hướng lỗi & downtime giữa các đơn vị
- Smart Narrative sẽ tự cập nhật phần diễn giải khi lọc – rất hữu ích trong họp hoặc phân tích nhanh
- Có thể chỉnh **sửa phần text Narrative** để thêm bối cảnh hoặc từ ngữ phù hợp doanh nghiệp bạn

“ Nếu sắp chỉ có 5 giây để xem – họ sẽ nhìn vào đâu để hiểu vấn đề? ”

Tình huống 8: Bar Chart vs Bubble Chart – Phân tích hiệu quả nhóm sản phẩm đa chiều

? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Phòng Kinh doanh đang cần đánh giá hiệu quả của từng nhóm sản phẩm để đề xuất chiến lược ưu tiên phát triển và cải thiện danh mục bán hàng theo từng tháng. Họ muốn hiểu rõ sản phẩm nào không chỉ **bán chạy** mà còn thật sự **mang lại lợi nhuận cao**, tránh đầu tư vào những nhóm có biên lợi nhuận thấp.

Quản lý cấp cao đặt ra các câu hỏi chính:

- Nhóm sản phẩm nào đang dẫn đầu về **doanh thu**?
- Nhóm nào tạo ra **lợi nhuận cao nhất** trong tháng?
- Có nhóm nào **doanh thu lớn nhưng lợi nhuận thấp** cần xem xét lại?
- Xu hướng này **thay đổi thế nào qua các tháng**?

Tuy nhiên, nhiều báo cáo hiện tại chỉ hiển thị dạng **Bar Chart tách rời Sales và Profit**, khiến người xem phải đối chiếu thủ công từng cặp, rất khó để đánh giá **mối tương quan** hoặc phát hiện ra nhóm vượt trội toàn diện. Việc phân tích trở nên chậm và dễ bỏ sót insight quan trọng trong quyết định chiến lược.

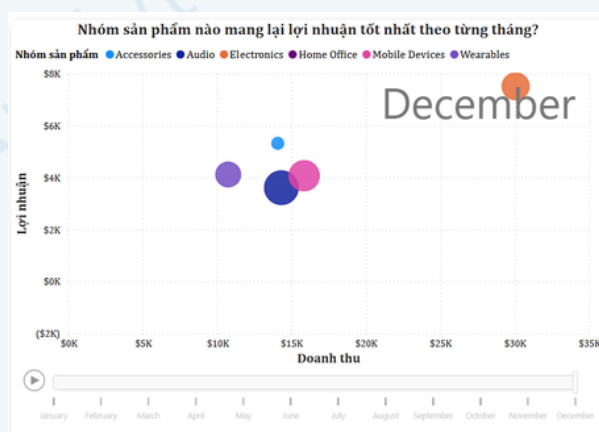


Biểu đồ chưa tối ưu

- Dễ hiểu sai vì **tách rời doanh thu và lợi nhuận**, không thấy được mối tương quan giữa hai chỉ số
- Khó đánh giá sản phẩm nào **hiệu quả toàn diện** (vừa bán tốt, vừa có lãi cao)
- Gây mỏi mắt nếu muốn so sánh thủ công từng cặp giá trị giữa các nhóm sản phẩm

💡 Bonus Tips

- Có thể thêm **data labels** hoặc **tooltips** tùy chỉnh để hỗ trợ quyết định nhanh
- Thêm **Play Axis theo tháng** giúp thể hiện rõ chuyển động theo thời gian của từng dòng sản phẩm
- Hạn chế hiển thị quá nhiều nhóm cùng lúc → chọn nhóm **Top N**
- Đổi Bubble từ tròn sang **hình ảnh sản phẩm** (nếu có) để tăng khả năng nhận diện thương hiệu



Biểu đồ khuyến nghị

- Dùng Bubble Chart để so sánh **hai giá trị định lượng (Sales & Profit)** cho mỗi danh mục sản phẩm
- Hiển thị **mối quan hệ** giữa doanh thu và lợi nhuận một cách trực quan – nhóm nằm **càng cao và xa bên phải** thì càng "hiệu quả"
- Dễ phát hiện sản phẩm có dấu hiệu **"doanh thu ảo"** (cao nhưng lợi nhuận thấp) hoặc **"ăn số sinh lời"** (doanh thu vừa phải nhưng lợi nhuận tốt)

Dashboard của bạn đang dùng Bar Chart để so sánh doanh thu – lợi nhuận? Người xem có thấy được nhóm nào lời ít dù bán nhiều không, hay chỉ thấy cột cao cột thấp?

Tình huống 9: Nhiều biểu đồ vs Slicer – Trình bày linh hoạt, tiết kiệm không gian dashboard

? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Phòng Kinh doanh đang phân tích doanh thu theo danh mục sản phẩm để xác định mặt hàng bán chạy nhất và xu hướng mua sắm theo từng đối tượng khách hàng. Báo cáo cần trả lời các câu hỏi như:

- Nhóm sản phẩm nào đang bán tốt nhất theo từng **kênh bán hàng**?
- Có sự khác biệt nào rõ rệt giữa **nam và nữ** trong hành vi mua sắm?
- **Tháng nào** có doanh thu cao đột biến – và rơi vào nhóm nào?
- Khi kết hợp các yếu tố giới tính, tháng và kênh bán – insight nào xuất hiện rõ nhất?

Tuy nhiên, nhiều báo cáo hiện tại đang trình bày mỗi điều kiện lọc (giới tính, tháng, kênh bán) bằng **một biểu đồ riêng biệt** – khiến người dùng phải tự so sánh giữa các chart rời rạc. Điều này gây mất thời gian, khó nhìn thấy xu hướng chung và dễ bỏ lỡ mối quan hệ quan trọng giữa các yếu tố.



Biểu đồ chưa tối ưu

- Mỗi biểu đồ thể hiện một điều kiện lọc (giới tính, kênh Supermarket, tháng 1) → **phân tán thông tin**
- Người xem không thể so sánh chéo hoặc xem tổng thể theo **nhiều điều kiện** cùng lúc
- Trang báo cáo dài, rối, khó đọc, tăng gánh nặng cập nhật nếu cần thêm lọc mới

Biểu đồ khuyến nghị

- Dùng **1 biểu đồ duy nhất** để thể hiện doanh số theo danh mục
- **Kết hợp slicer linh hoạt** theo Giới tính, Kênh bán hàng, Tháng → người dùng có thể tự chọn điều kiện phân tích tùy ý
- Bố cục gọn gàng, giúp người xem **tập trung insight** thay vì bị phân mảnh bởi nhiều biểu đồ nhỏ

💡 Bonus Tips

- Dùng **Sync Slicer** nếu muốn áp dụng bộ lọc nhất quán trên nhiều trang
- Chuyển slicer sang **dropdown** hoặc **horizontal** để tiết kiệm không gian hiển thị
- Có thể dùng slicer **Hierarchy** nếu lọc theo nhiều cấp (VD: Region > Country > City)
- Đặt **tên rõ ràng** cho Slicer ("Chọn nhân viên", "Lọc theo tháng...") để người dùng dễ hiểu



Dashboard của bạn có đang chiếm chỗ vì quá nhiều biểu đồ lọc sẵn?
Người dùng có tự phân tích linh hoạt, hay chỉ xem được điều bạn định trước?



Tình huống 10: Column Chart vs Combo Chart – So sánh đa chỉ số theo tháng

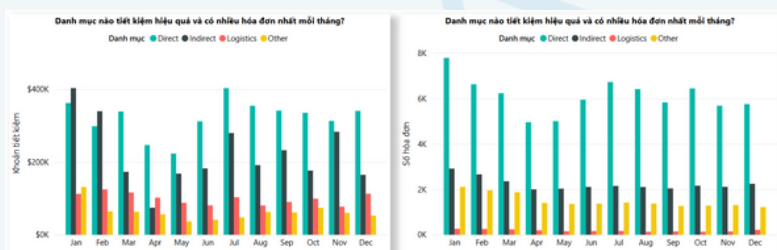
? Câu hỏi kinh doanh thực tế

Phòng Mua hàng đang cần theo dõi hiệu quả tiết kiệm chi phí và số lượng giao dịch theo từng danh mục trong năm – nhằm đánh giá nhà cung cấp, thương lượng chính sách và tối ưu quy trình mua sắm.

Các câu hỏi chính được đặt ra:

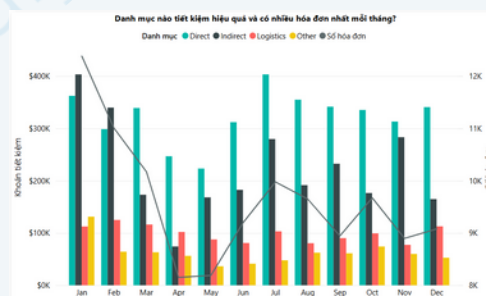
- Danh mục nào mang lại **Khoản tiết kiệm cao nhất (Savings)** theo từng tháng?
- Danh mục nào có nhiều **Hóa đơn (Invoice Count)** nhất?
- Có phải những nhóm tiết kiệm nhiều cũng phát sinh nhiều hóa đơn?
- Xu hướng này có thay đổi qua các tháng hay theo mùa?

Tuy nhiên, nếu tách riêng 2 biểu đồ cho Savings và Invoice Count, người xem phải tự đối chiếu thủ công, dễ bỏ sót các mối tương quan quan trọng – ví dụ như nhóm có Savings cao nhưng lượng hóa đơn thấp hoặc ngược lại.



Biểu đồ chưa tối ưu

- Hai biểu đồ riêng biệt khiến người xem **khó so sánh đồng thời** giữa Savings và Invoice Count
- Dễ bị nhầm tưởng nhóm nào có cột cao là đang “hiệu quả”, trong khi chưa xét đến biến còn lại
- Không hỗ trợ theo dõi **xu hướng kết hợp** – ví dụ: nhóm nào vừa tăng Savings vừa tăng số hóa đơn



Biểu đồ khuyến nghị

- Combo Chart = Savings (column) + Invoice Count (line) giúp trực quan **mối tương quan** giữa hai chỉ số
- Người xem có thể dễ dàng nhận diện nhóm vượt trội toàn diện, hoặc nhóm cần xem xét lại (ví dụ: hóa đơn nhiều nhưng savings thấp)
- Giao diện gọn gàng, chỉ cần 1 biểu đồ để truyền tải nhiều thông tin – tăng tốc độ hiểu và ra quyết định

💡 Bonus Tips

- Luôn chọn Combo Chart khi muốn thể hiện **2 chỉ số có thang đo khác nhau** trên cùng trục thời gian
- Có thể thêm tính năng **tooltips hiển thị chi tiết** cho từng danh mục để tăng tính tương tác
- Nếu số danh mục quá nhiều, hãy cân nhắc **lọc hoặc nhóm lại** để tránh rối



Người dùng có thể hiểu rõ mối quan hệ giữa các biến – hay chỉ đang xem các chỉ số rời rạc?

