**SIMULATION**Objective: In this case we will do a simulation if you become a data analyst based on some cases.  
Instructions:

1. Copy this docs to your file
2. Read and understand case 1
3. Fill in Case 2 and Case 3
4. Share your result

**Case 1 - A Vegetables Seller**Raphael is a mobile vegetables seller. Everyday he sells a lot of veggies to the moms in many housing complex. Can Raphael step up his game to be a data-driven vegetables seller? If yes, how can he do it?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **What data do you need?  (Top 3)** | **Why you need it?** | **How do you use it?** |
| - Daily sales data - Customer data - Supplier data | - To forecast potential demand. Since the veggies are easily rotten | - Process the data from daily sales data  - Interpret the sales result, further clustered by the customer groups - Match with data supplier is also required if we want to ensure the demand is fully covered |

**Case 2 - Baking Store**Shaenette loves baking so much that she considers selling her pastries online. Do you think she needs to be data-driven? What are your advice to her?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **What data do you need?  (Top 3)** | **Why you need it?** | **How do you use it?** |
| - Data Pelanggan - Data Penjualan - Data Tren Pasar | - Data pelanggan membantu memahami profil pelanggan, membuat strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran, dan meningkatkan pengalaman pelanggan.  - Data penjualan membantu memahami kinerja bisnis, mengidentifikasi tren pasar, dan mengevaluasi strategi penjualan.  - Data tren pasar dan kompetitor membantu memahami kondisi pasar, mengidentifikasi peluang, dan membuat keputusan yang lebih cerdas. | - Data pelanggan digunakan untuk mengirim penawaran yang disesuaikan, membangun hubungan yang erat dengan pelanggan, dan mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.  - Data penjualan digunakan untuk mengidentifikasi produk yang paling populer, menyesuaikan stok dan produksi, serta mengevaluasi efektivitas strategi penjualan.  - Data tren pasar dan kompetitor digunakan untuk mengidentifikasi peluang pasar, mengadaptasi produk sesuai tren, dan mengembangkan strategi pemasaran yang kompetitif. |

**Case 3 - Charity Industry**

Haji Endo is the head chief of one of the largest charity in Yokohama. Fundraising and Sdistribution in traditional fashion have been running for years, but Haji Endo wants to do a breakthrough: to serve the donors and recipients more personally. What can he do?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **What data do you need?  (Top 3)** | **Why you need it?** | **How do you use it?** |
| - Data Donatur - Data Penerima Manfaat - Data Penggalangan Dana | - Data donatur membantu memahami profil donatur secara individual, mengembangkan strategi penggalangan dana yang lebih efektif, dan memberikan pelayanan yang lebih personal.  - Data penerima manfaat membantu memahami kebutuhan mereka secara individu, mengidentifikasi program yang paling relevan, dan memberikan bantuan yang lebih tepat sasaran.  - Data penggalangan dana membantu memahami efektivitas kampanye, mengidentifikasi pola donasi, dan mengembangkan strategi penggalangan dana yang lebih efektif. | - Data donatur digunakan untuk mengirim pesan dan penawaran yang disesuaikan, mengirimkan ucapan terima kasih personal, dan memberikan informasi proyek amal yang sesuai dengan minat donatur.  - Data penerima manfaat digunakan untuk menyediakan bantuan yang sesuai dengan kebutuhan mereka, mengelola program bantuan secara efisien, dan memantau dampak bantuan yang diberikan.  - Data penggalangan dana digunakan untuk mengevaluasi kinerja kampanye, mengarahkan strategi penggalangan dana berdasarkan tren dan pola donasi, serta memberikan laporan transparan kepada donatur tentang dampak sumbangan mereka. |