

Project Canvas

PROBLEM STATEMENT (ปัญหา)

ยอดขายสินค้าที่ฟ้าในแต่ละภูมิภาคและหมวดหมู่มีความแปรปรวนสูง
ธุรกิจยังขาดข้อมูลเชิงลึกเพื่อกำหนดกลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่แม่นยำตามฤดูกาลและพฤติกรรมของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่

KEY STAKEHOLDERS (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย)

- ผู้บริหารระดับสูง
- ทีมวางกลยุทธ์การตลาด
- ฝ่ายจัดซื้อ/บริหารสต็อก
- ทีมวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysts)
- ทีมพัฒนา Dashboard/IT

BUSINESS OBJECTIVES (วัตถุประสงค์ทางธุรกิจ)

- วิเคราะห์ยอดขายสินค้าแยกตามประเภท, ฤดูกาล, ภูมิภาค
- ค้นหาสินค้าที่ทำยอดขายสูงและต่ำในแต่ละช่วง
- สร้าง Dashboard สำหรับติดตามแนวโน้ม
- นำเสนอแผนการจัดวางและโปรโมตสินค้าให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค

SUCCESS METRICS (ตัวชี้วัดความสำเร็จ)

- เพิ่มยอดขายในกลุ่มสินค้าที่ขายไม่ดีขึ้น $\geq 20\%$ ภายใน 3 เดือน
- ลดสินค้าคงคลังสิ้นสต็อกลง $\geq 30\%$
- การใช้ Dashboard เชิงกลยุทธ์ $\geq 80\%$ โดยผู้บริหาร
- เพิ่มยอดขายจากช่องทางออนไลน์ขึ้น 10%
- วิเคราะห์ข้อมูลยอดขายรายสัปดาห์อย่างต่อเนื่อง ≥ 12 สัปดาห์

หมวด	รายละเอียด
กลุ่มเป้าหมาย	ผู้บริหาร, นักวิเคราะห์การตลาด, ผู้จัดการสต็อก
ทรัพยากร (ข้อมูล/เครื่องมือ)	- ข้อมูลยอดขายรายสินค้า รายภาค รายเดือน - เครื่องมือ: Excel, Tableau Public, Python , Google Sheets
สมมติฐาน	- ฤดูกาลมีผลต่อยอดขาย - ช่องทางออนไลน์เติบโตได้หากมีโปรโมชั่นที่เหมาะสม - กลุ่มสินค้าบางประเภทตอบสนองเฉพาะภูมิภาค
ข้อจำกัด	- ไม่มีข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคโดยตรง - ขาดข้อมูลโปรโมชั่นหรือแคมเปญที่ผ่านมา - ทรัพยากรด้านบุคลากรมีจำกัด
ไทม์ไลน์ (4 สัปดาห์)	สัปดาห์ 1: เตรียม/ทำความสะอาดข้อมูล สัปดาห์ 2: วิเคราะห์ยอดขายหลายมิติ (สินค้า/เวลา/พื้นที่) สัปดาห์ 3: สร้าง Dashboard/Insight สัปดาห์ 4: สรุปผล + เสนอแผนกลยุทธ์