

# Overview

NIGHT  
—  
NICE



# ข้อมูลที่จะเก็บ

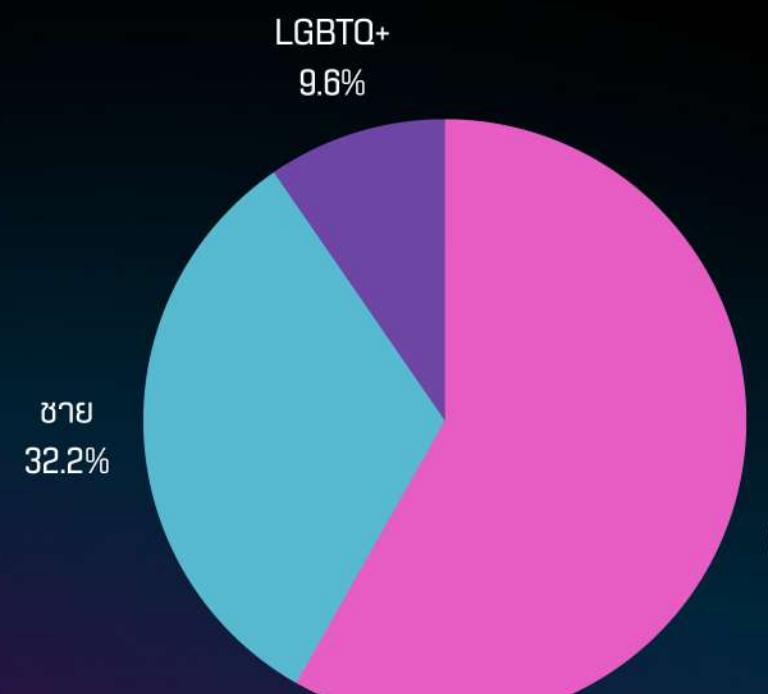
- เพศ
- อายุ
- อาชีพ
- นักศึกษาชั้นปีกี่
- กี่พักร
- รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
- ยานพาหนะที่ใช้ในการไปร้าน
- ร้านที่ชอบไปกี่สุด
- เหตุผลที่ชอบร้านที่เลือก
- ความถี่ในการไป
- เครื่องดื่มที่ชอบสั่ง
- จำนวนการสั่งเครื่องดื่มโดยเฉลี่ย
- จำนวนคนที่ไปด้วย
- ค่าใช้จ่ายรวมกัน总共

- ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคน
- ช่วงเวลาที่เข้าร้าน
- ช่วงเวลาที่ออกร้าน
- ศิลปิน/วงดนตรีที่ชอบ
- แอปพลิเคชันที่ใช้บ่อยที่สุด

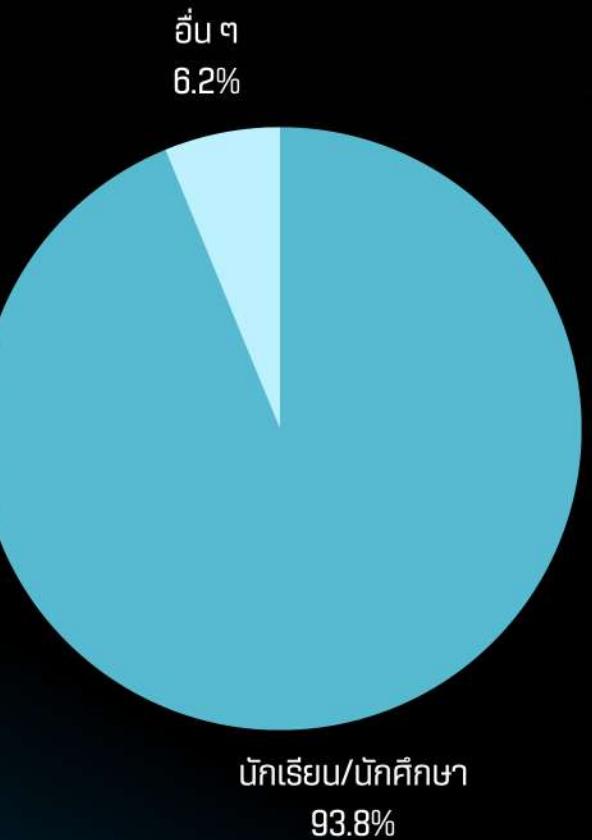
# ข้อมูลที่ได้

จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 146 คน

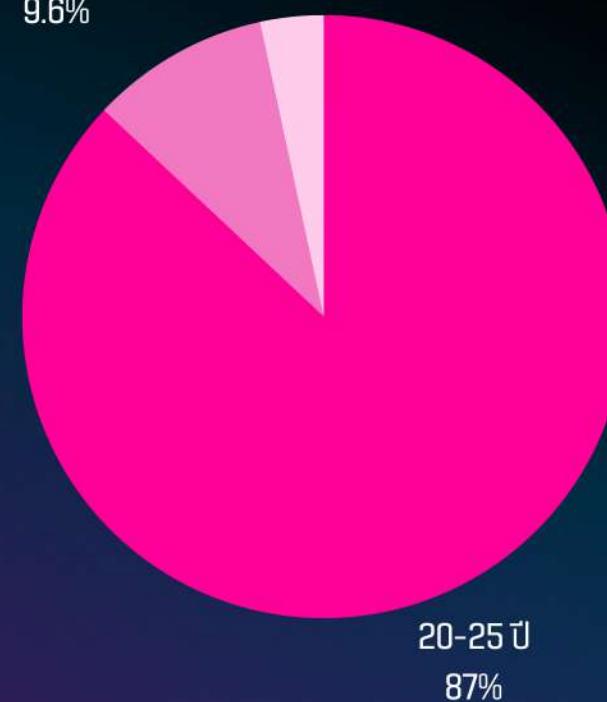
เพศ



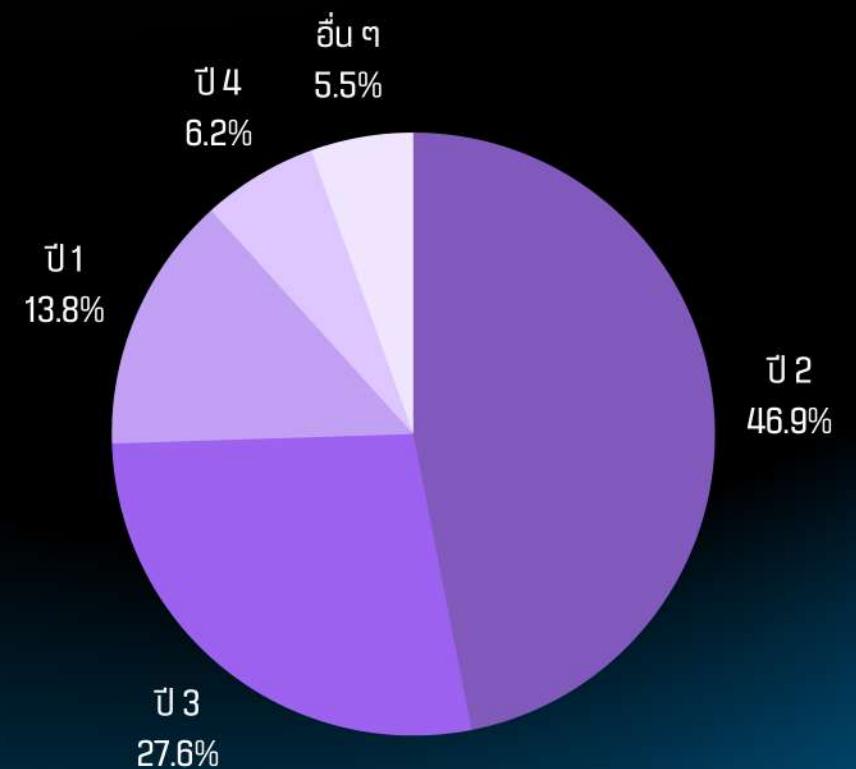
อาชีพ



อายุ



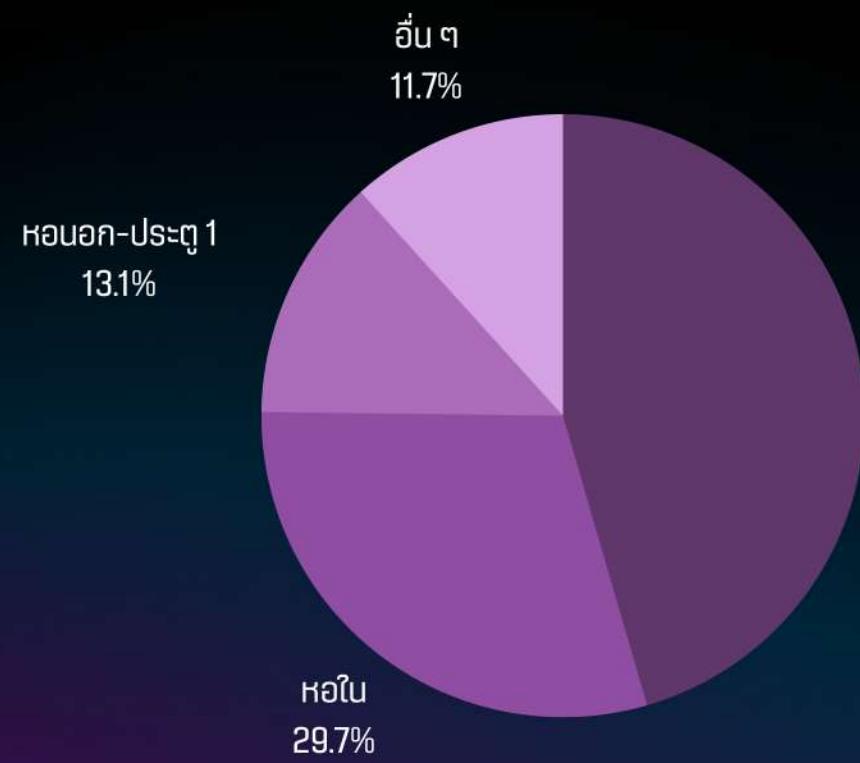
บัคศึกษาชั้นปี



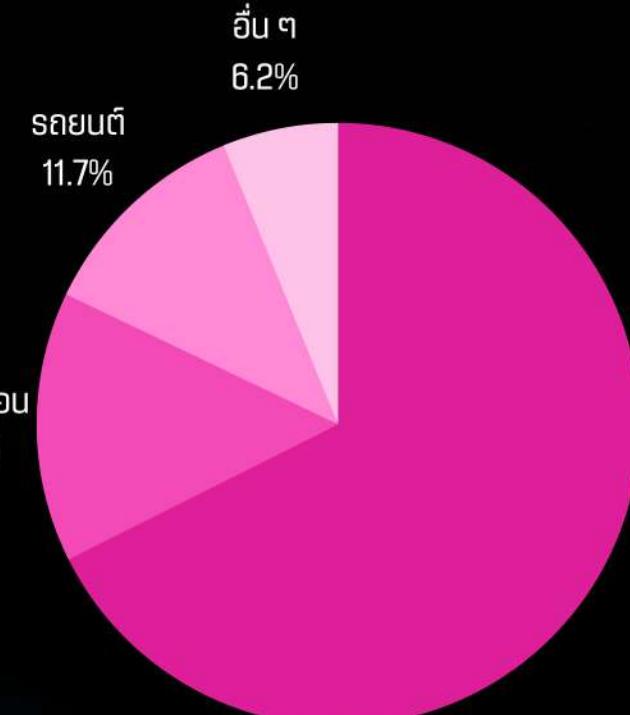
# ข้อมูลที่ได้

## จากผู้ตอบแบบสอบถามกึ่งหมด 146 คน

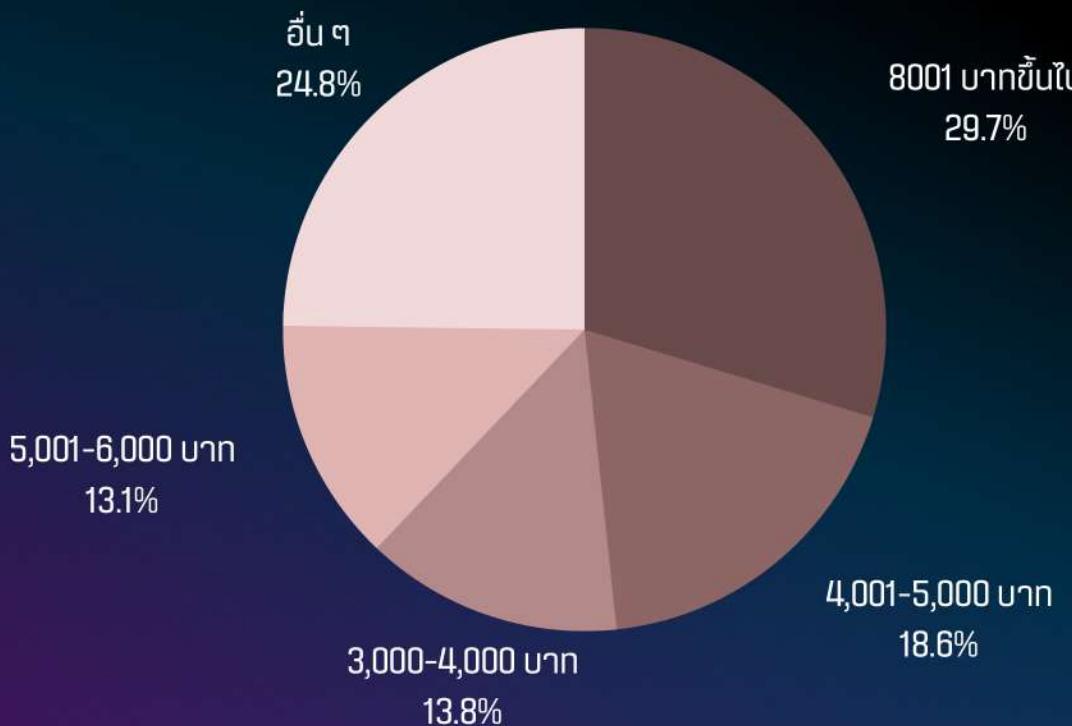
กี่พัค



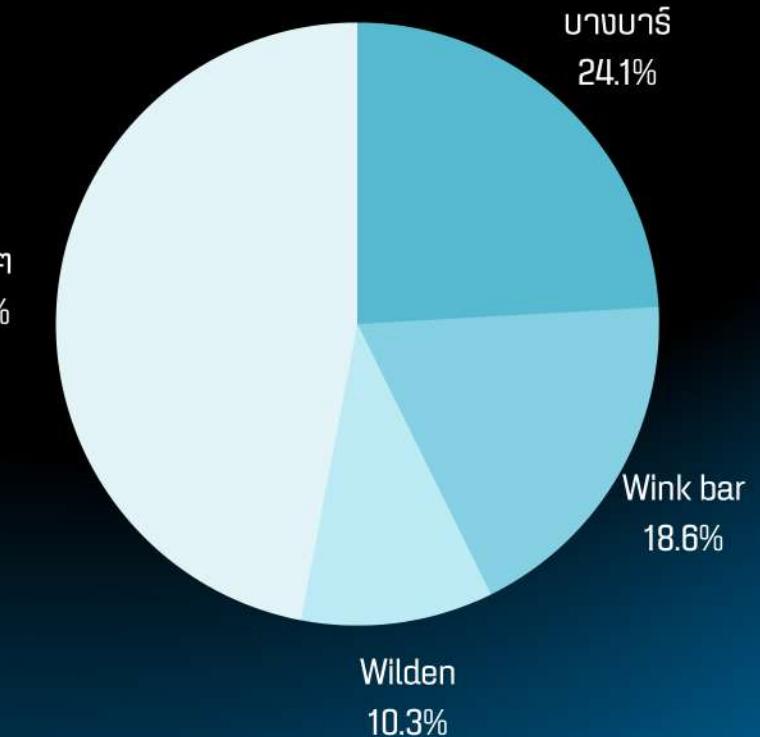
ยานพาหนะที่ใช้



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



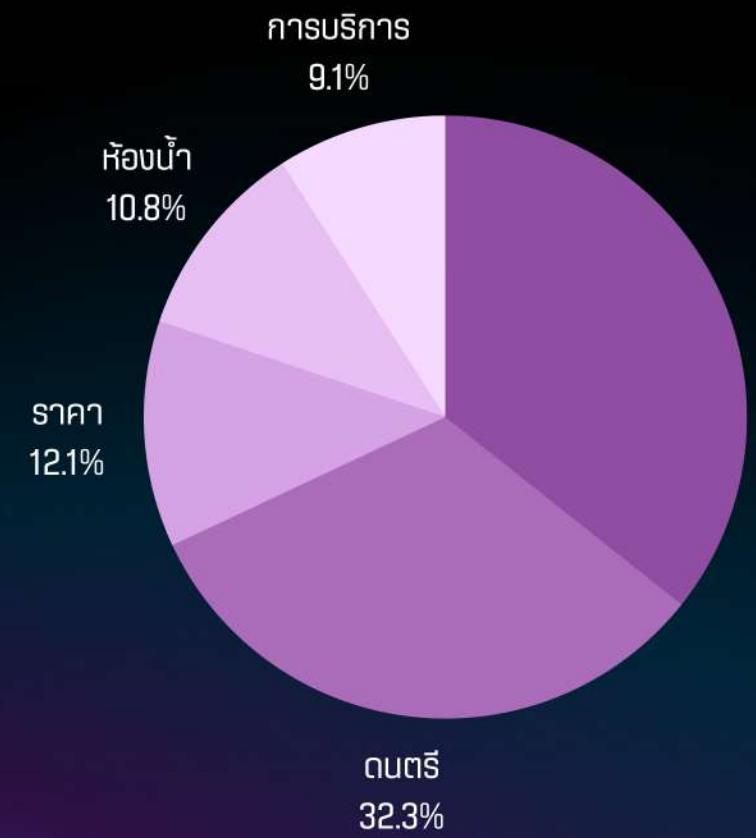
ร้านที่ชอบไปที่สุด



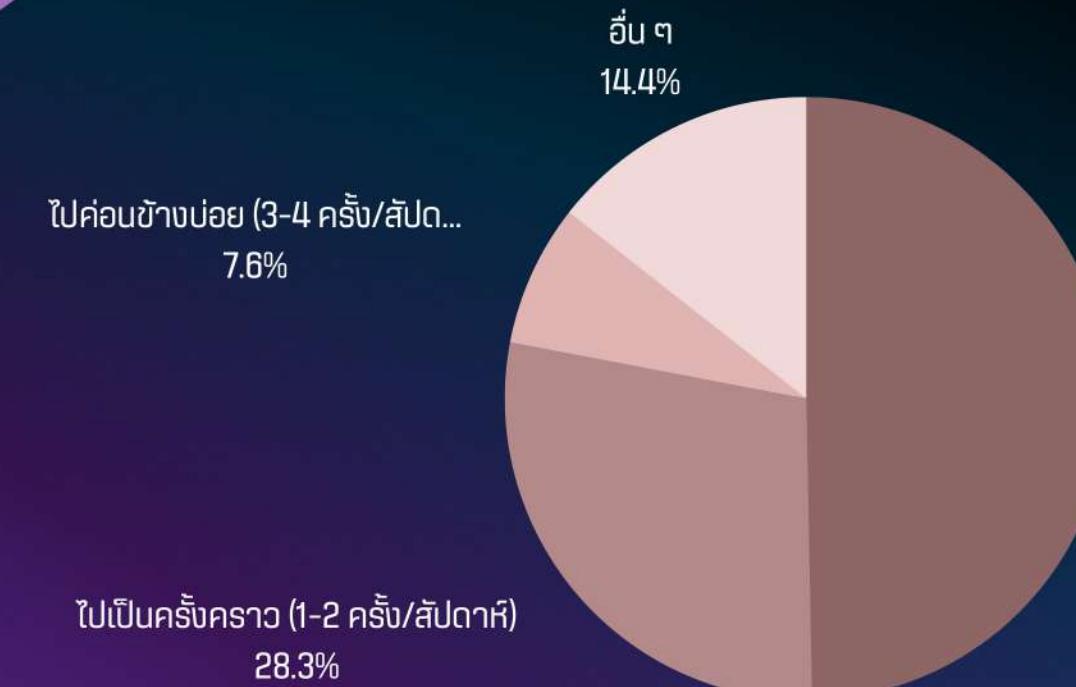
# ข้อมูลที่ได้

## จากผู้ตอบแบบสอบถามกั้งหมวด 146 คน

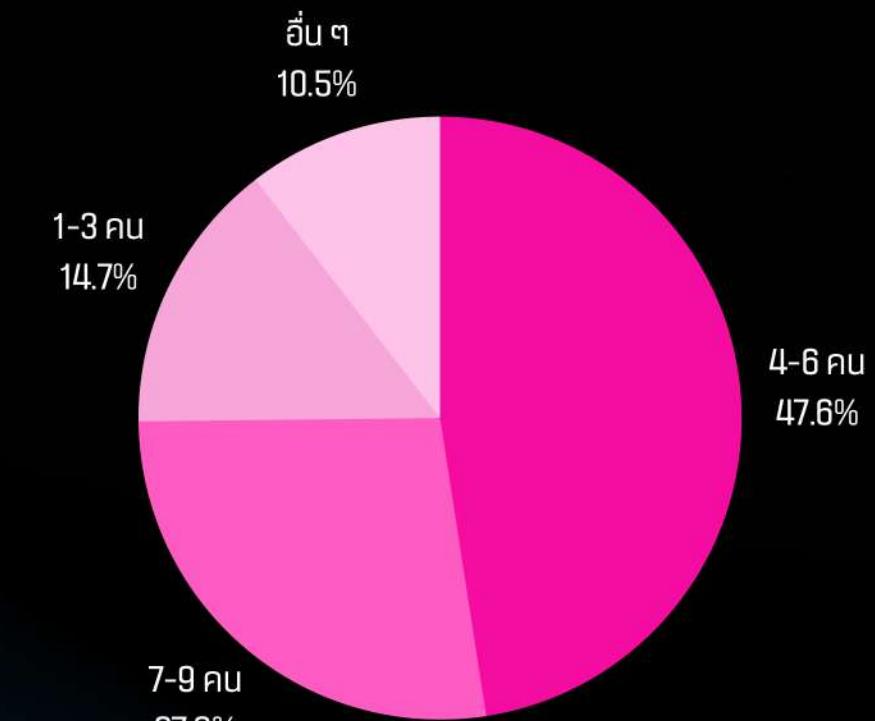
เหตุผลที่ชอบร้านที่เลือก



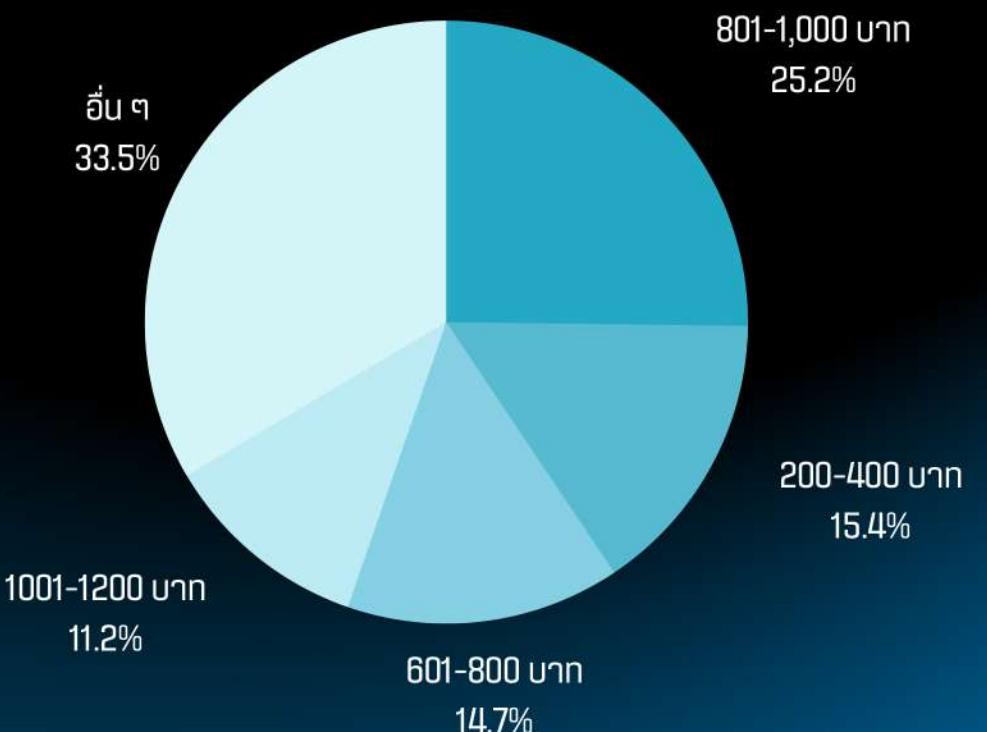
ความถี่ในการไป



จำนวนคนที่ไปด้วย (รวมตัวเอง)



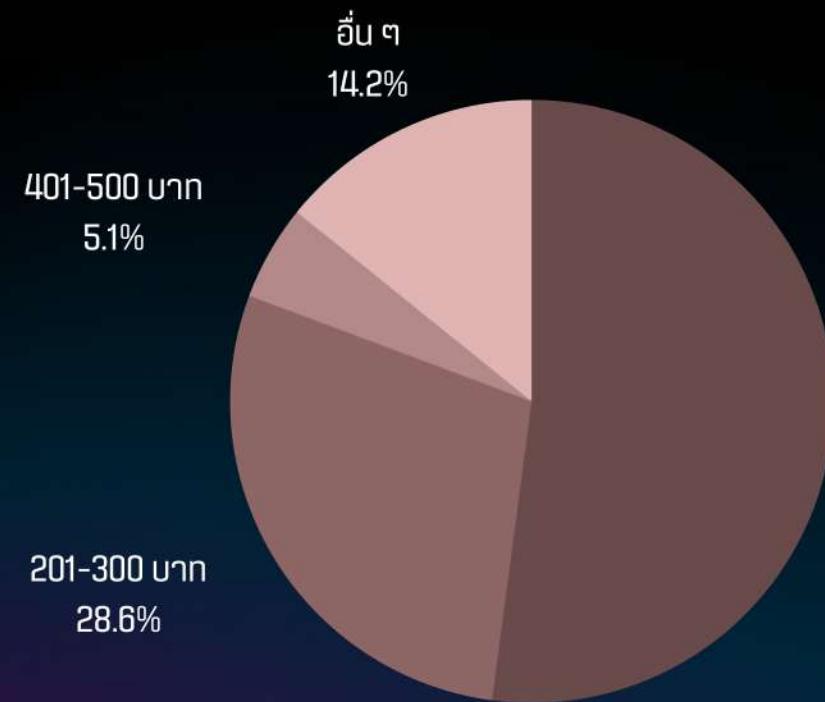
ค่าใช้จ่ายรวมกันโดยประมาณ



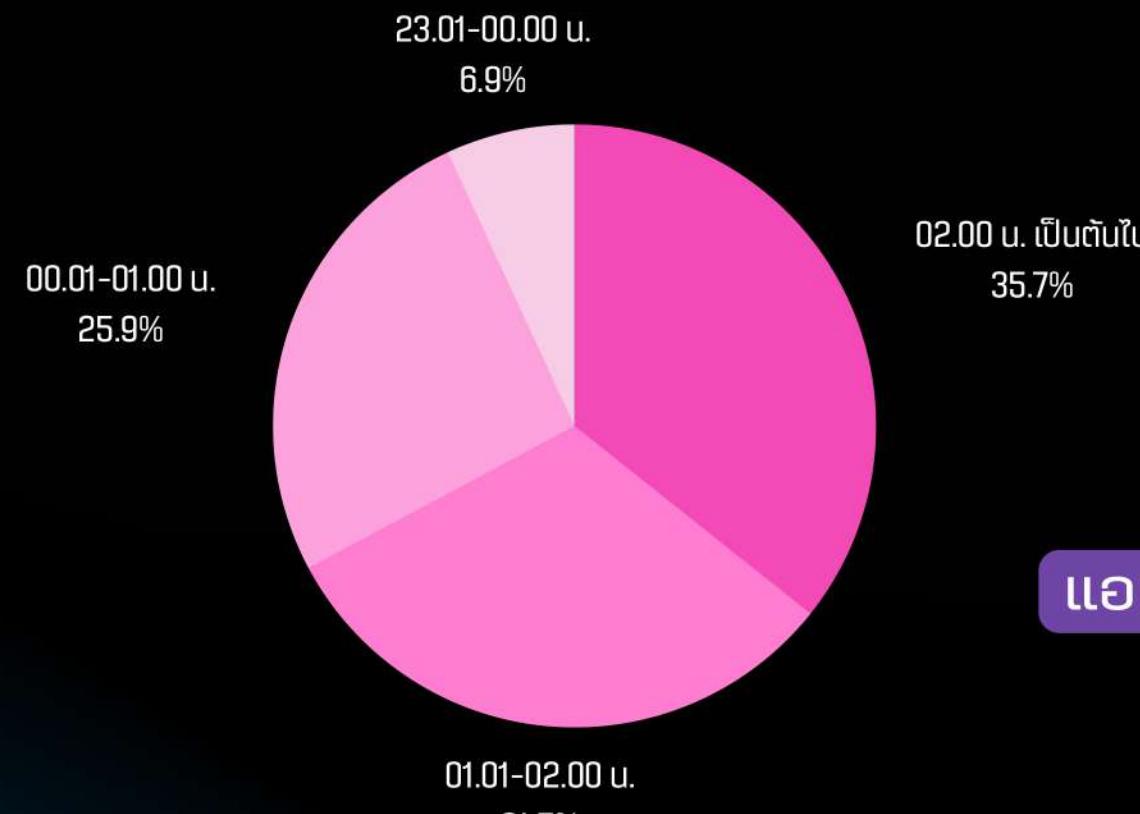
# ข้อมูลที่ได้

## จากผู้ตอบแบบสอบถามกั้งหมวด 146 คน

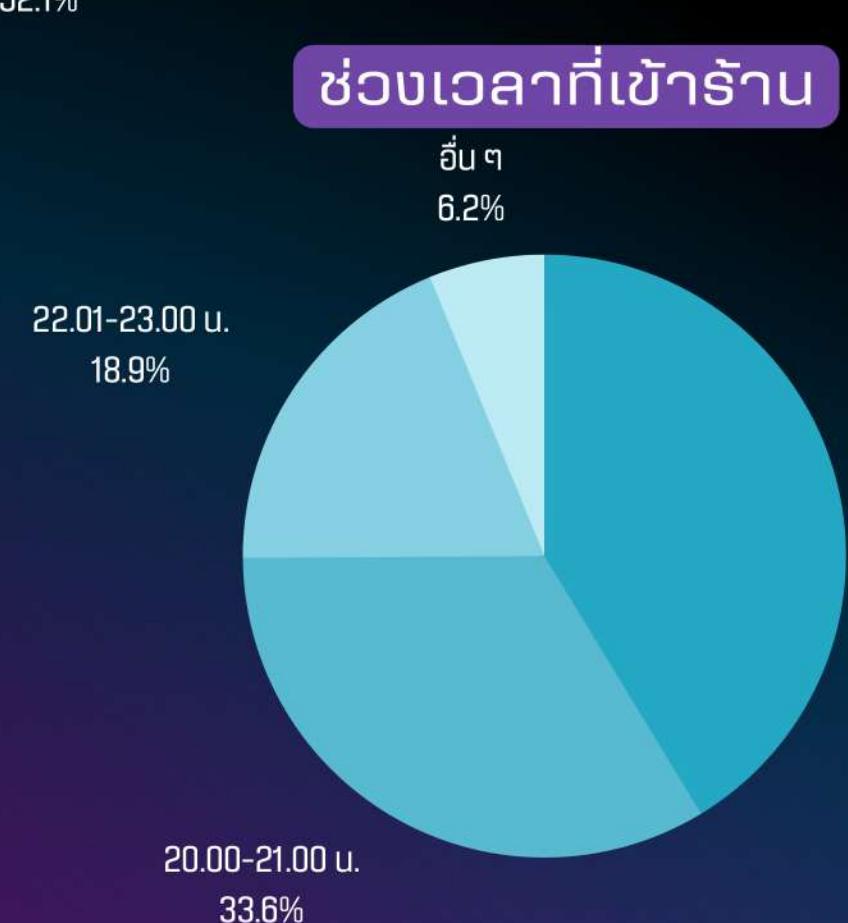
### ค่าใช้จ่ายเดลี่ยต่อคน



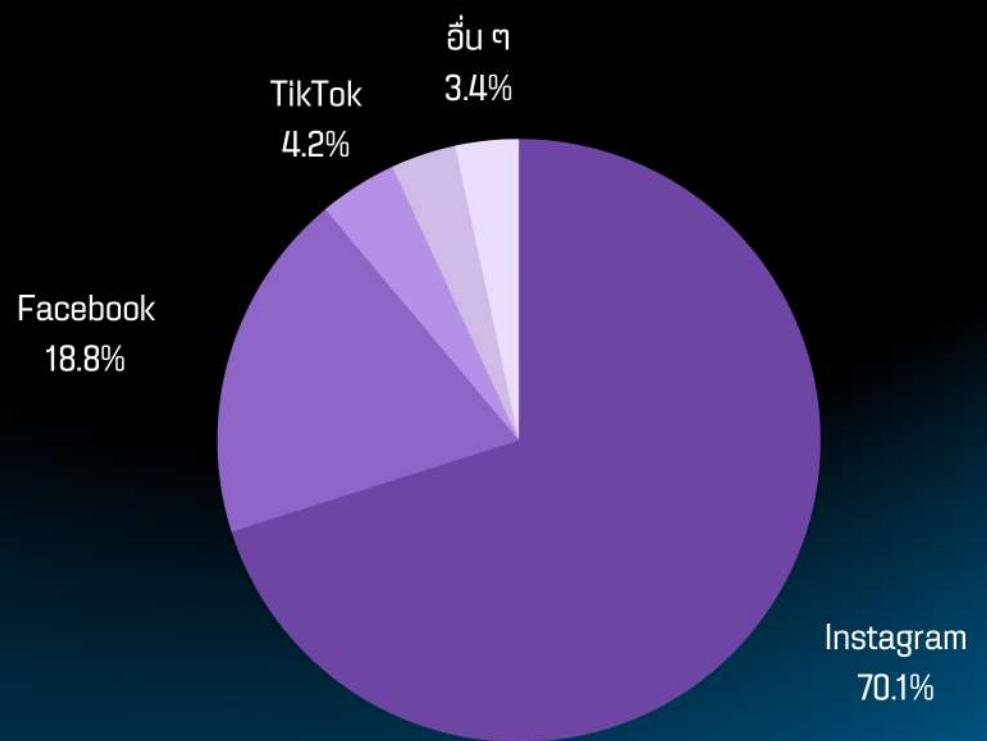
### ช่วงเวลาที่ออกร้าน



### ช่วงเวลาที่เข้าร้าน



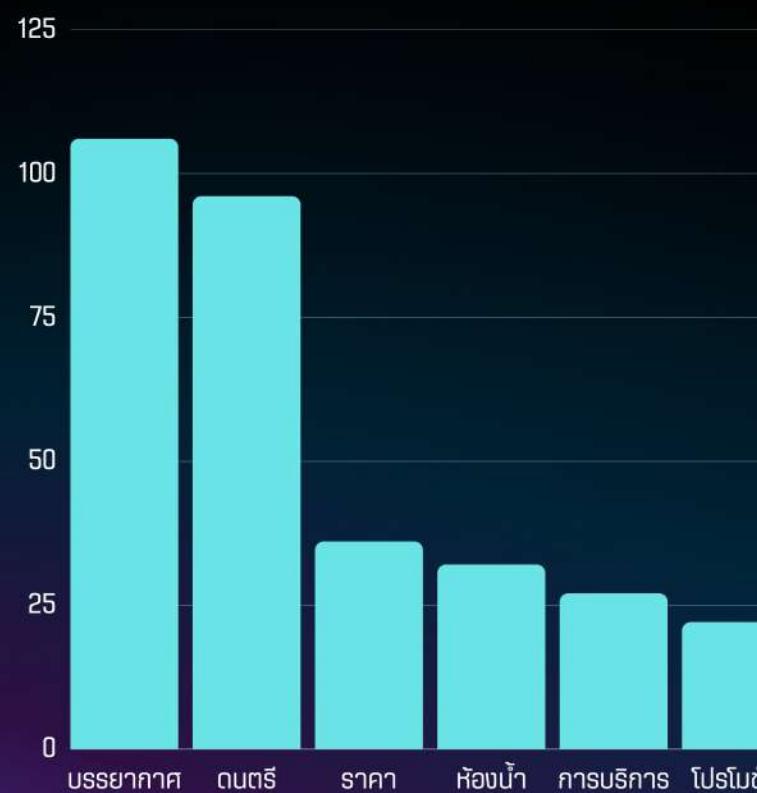
### แอปพลิเคชันที่ใช้บ่อยที่สุด



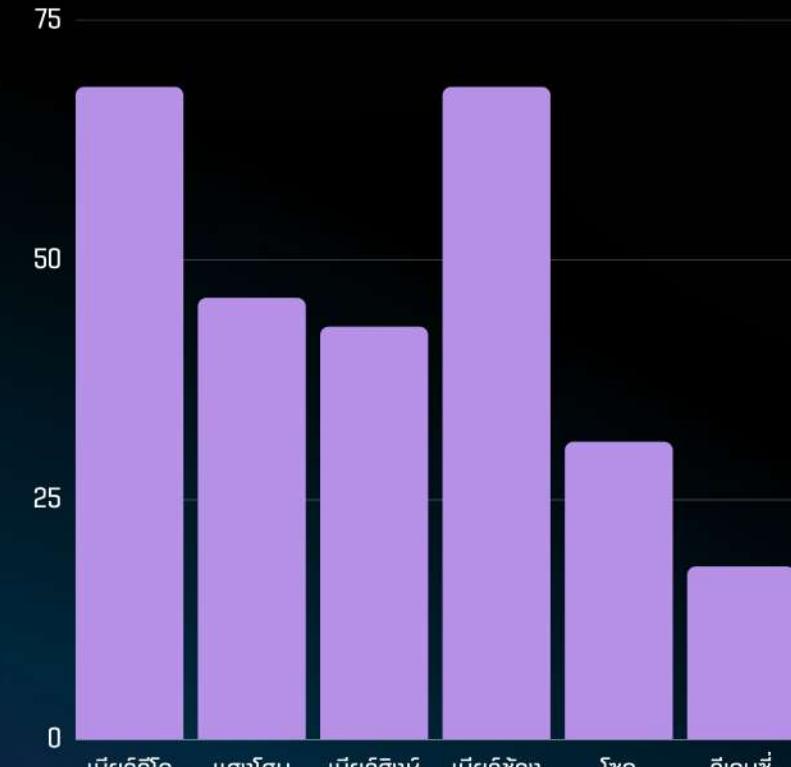
# ข้อมูลที่ได้

## จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 146 คน

เหตุผลที่ชอบร้านที่เลือก



เครื่องดื่มที่ชอบสั่ง



จำนวนการสั่งเครื่องดื่มโดยเฉลี่ย



ศิลปิน/วงดนตรีที่ชอบ

### 5 อันดับแรก

1. Three man down
2. Polycat
3. Dept
4. Anatomy rabbit
5. Lomosonic

แบบ略有คำตอบ เลือกมาเพียงแค่อันอับที่มีคนตอบเยอะเป็นอันดับต้น

# จากข้อมูลที่ได้

## เป้าหมาย

- เปิดร้านเหล้ากี่ประตู 4
- สร้างรายได้วันละ 30,000 บาท
- เป็นที่รู้จักในย่านเมือง
- เป็นสถานที่สังสรรค์ บันเทิง
- สร้างความสุขและความสนุกให้แก่ลูกค้า
- สร้างบรรยากาศใหม่ๆ และการบริการที่ดียิ่งขึ้น

## กลยุทธ์

- ส่งเสริมการขาย
  - โฆษณาผ่านทางออนไลน์ facebook/Instagram/TikTok
  - จัดกิจกรรมสนับสนุนให้ลูกค้าเช็คอินร้าน เพื่อเป็นการบอกรต่อ
- พัฒนาและบริการ
  - มีบริการจองโต๊ะออนไลน์
  - มีเครื่องดื่มและอาหารทานเล่นให้บริการ
  - มีการแสดงของวงดนตรีที่เป็นที่นิยม
- ที่ตั้งและพื้นที่ของร้าน
  - มีที่จอดรถเพียงพอ
  - ห้องน้ำที่เพียงพอและสะอาด
  - ภายในร้านมีพื้นที่ที่เหมาะสม ระยะห่างโต๊ะภายในร้านไม่แออัด

# ข้อมูลร้าน

- ค่าเช่ากี
- ค่าตกแต่งร้าน
- ห้องน้ำ ชาย 5 หญิง 5
- ที่จอดรถ
- โต๊ะ 50 /เก้าอี้ 300 ตัว
  - เก้าอี้ 6 ตัว/โต๊ะ
- ค่าเครื่องดื่ม
- ค่านักดูดน้ำ
- ค่าพนักงาน 7 คน
- ค่าอุปกรณ์ต่างๆ ในร้าน เช่น แก้ว ถังน้ำแข็ง หลอด กระดาษทิชชู ตู้แช่เย็น ลำโพง ไมค์ เครื่องเสียงต่างๆ ผ้าอ่อนประสงค ค่าอุปกรณ์ทำความสะอาด ค่าสาธารณูปโภค ค่าวัตถุอุบัติ เครื่องปฐุ สำหรับอาหาร ค่าการตลาด โปรโมชัน ยิงแอดต่างๆ

# Persona



## คุณลักษณะส่วนบุคคล

- ชื่อ เก็ก hairy
- อายุ 20 ปี
- สถานะภาพ โสด
- ประเภทที่พัก หอพัก
- รถ มอเตอร์ไซค์
- รายได้ 6000/เดือน

## การศึกษา

ระดับการศึกษา ปริญญาตรี

## พฤติกรรมการใช้บริการ

- นั่งดื่มที่ร้านกับเพื่อน
- ความถี่ 1 วัน/สัปดาห์
- จำนวนเงิน 150 บาท/คน
- ดื่มเบียร์ลีโอ

## ปัญหา/อุปสรรคในการใช้บริการ

- ไม่มีที่จอดรถ
- ต้องไม่พ่อ
- ห้องน้ำไม่พอ
- ห้องน้ำสกปรก
- อาการถ่ายเทไม่สะดวก

## โซเชียลมีเดีย

- Instagram
- Facebook
- Tik-Tok

## นักร้องที่ชอบ

- ยังโอม
- โจ๊ว
- MEAN
- โบกี้ โล้อน
- Three Man Down

## แผลทรีบิวต์

- ระดับการศึกษา
- ประเภทที่พักอาศัย
- รายได้เฉลี่ย/เดือน
- ค่าเฉลี่ยค่าใช้จ่าย/ครั้ง
- คิลปินที่ชอบ
- เหตุผลที่ตัดสินใจเลือกใช้บริการ

- ความถี่ในการไป
- โซเชียลมีเดียที่ใช้บ่อย
- แนวเพลงที่ชอบ
- ร้านเหล้าที่ชอบไปมากที่สุด
- เวลาในการเข้าร้าน
- เครื่องดื่มที่ชอบ



## ສມາຊັກ

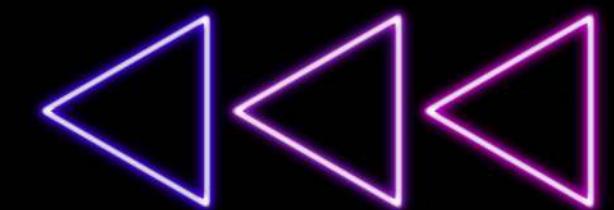
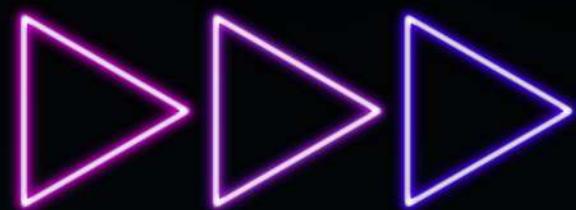
1.B6400842 ນາງສາວກັກຮົກ ລັບດີພະແນວ

2.B6401696 ນາງສາວຄົນຈານນົກ ແສນຕຣອບ

3.B6417260 ນາງສາວຈຸກາມນົ່ວ ອຸ່ນຈົຕຣ

4.B6417291 ນາງສາວຄົກົການຕໍ່ ກົງເມື່ອນໄວຍ

5.B6428273 ນາງສາວຄົນຈູ້ໜາ ຊຸບລັດ

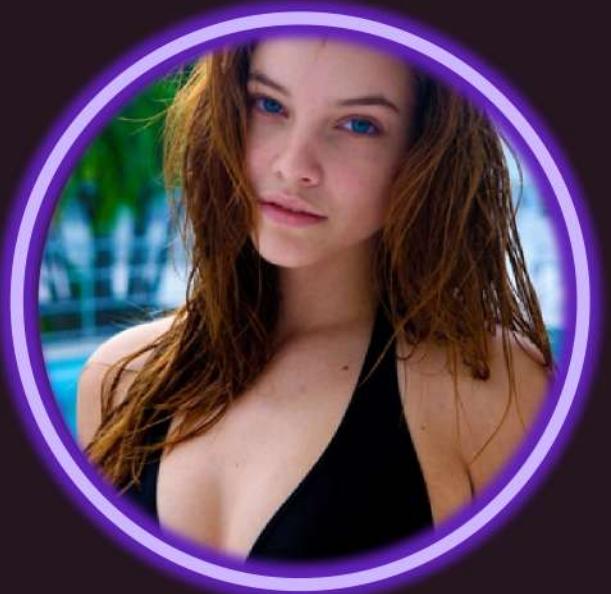


# Persona Market Evaluation & Customer Insight

NIGHT  
—  
NICE



# Persona



คุณลักษณะส่วนบุคคล

- ชื่อ 巴巴拉
- อายุ 20-25 ปี
- เพศ หญิง
- สถานภาพ โสด
- ประเภทกิจกรรม หอนอก
- รถ มอเตอร์ไซค์
- รายได้ 5000/เดือน
- ปริญญาตรี

พฤติกรรมการใช้บริการ

- นั่งดื่มกับเพื่อน
- ความถี่ 1-2 วัน/สัปดาห์
- จำนวนเงิน 200 บาท/คups
- ไปกับเพื่อน 4-6 คน
- ดื่มเบียร์สิงห์

## ปัญหา/อุปสรรคในการใช้บริการ

- ห้องน้ำสกปรก
- จำนวนห้องน้ำมีน้อย
- ต้องเดินทางไกลไป ไม่มีที่ให้เดิน
- เหม็นกลิ่นบุหรี่
- เสียงดนตรีดังเกินไป
- ไม่รู้จักแพลงก์ที่ร้านเปิด
- เรียกพนักงานยาก
- เครื่องดื่มเรื่องเรียบ

## ความคาดหวังในบริการ

- มีห้องน้ำที่เพียงพอและสะอาด
- ได้ฟังเพลงแนวอันดีที่เป็นที่รู้จัก
- การบริการดี
- ในร้านไม่มีกลิ่นบุหรี่
- อากาศถ่ายเทสะดวก
- ราคาเหมาะสม

## โซเชียลมีเดีย

- Instagram
- Facebook

## นักร้องกีฬอบ

- Solitude is bliss
- Dept
- Lomosonic
- Safeplanet



## ばかり

# คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า

### งานเชิงคุณลักษณะ FUNCTIONAL

- ได้ฟังเพลงแนวอันดี
- พาตัวเองออกไปข้างนอก
- ได้รับการบริการที่ดี
- มีกี่นั่งชิว
- มีเครื่องดื่มและอาหารออลไลฟ์หลากหลาย
- มีสุขอนามัยที่ดี

### งานเชิงอารมณ์ EMOTIONAL

- ได้ผ่อนคลายความเครียด
- รู้สึกสบายใจเมื่อได้ออกไปข้างนอก
- ประทับใจการบริการของร้าน
- อยากกลับไปใช้บริการที่ร้านอีก
- รู้สึกมีความสุขเมื่อได้ฟังเพลงที่ชอบ

### งานเชิงสังคม SOCIAL

- พบประสงค์กับเพื่อน
- ได้พบเจอกับผู้คนที่มีไลฟ์สไตล์เหมือนกัน

บาร่า

# กิจกรรมหลักที่ลูกค้า ต้องการบรรลุเป้าหมาย

Pain

- ห้องน้ำสกปรก
- จำวันห้องน้ำมีน้อย
- ต้องเปลี่ยนถังเก็บไป ไม่มีที่ให้เดิน
- เมล็ดกลิ่นบุหรี่
- เสียงดันตีดังเกินไป
- ไม่รู้จักแพลงก์ร้านเปิด
- เรียกพนักงานยาก
- เครื่องดื่มเรื่องเรียน

Gain

- มีพนักงานทำความสะอาดห้องน้ำ
- ได้ฟังแนวแพลงก์ซอบ
- มีโซนแยกที่สูบบุหรี่โดยเฉพาะ
- มีโพรโนชั่นเครื่องดื่มเบียร์สิงห์คุ้มค่า
- มีพื้นที่กว้าง ที่นั่งไม่ใกล้ชิดกันเกินไป

# Persona



## คุณลักษณะส่วนบุคคล

- ชื่อ เปาโล
- อายุ 20-25 ปี
- เพศ ชาย
- สถานภาพ โสด
- ประเภทกิจกรรม ห้อมหก
- รถ มอเตอร์ไซค์
- รายได้ 8000/เดือน
- ปริญญาตรี

## พฤติกรรมการใช้บริการ

- นั่งดื่มกับร้านกับเพื่อน
- ความถี่ 3-4 วัน/สัปดาห์
- จำนวนเงิน 300 บาท/คน
- ไปกับเพื่อนอีก 4-6 คน
- ดื่มเบียร์ได้ทุกยี่ห้อ บ้าใบกระก่อง เหล้าปั่น

## ปัญหา/อุปสรรคในการใช้บริการ

- อากาศถ่ายเทไม่สะดวก
- การบริการไม่ดีมากเท่าที่ควร
- โต๊ะไม่พอ
- ไม่มีกิจกรรมให้ทำ
- ไม่อยากอยู่ห้องคนเดียว
- อคหัก

## ความคาดหวังในบริการ

- ได้พบเจอผู้คนหลากหลาย
- แหล่งที่เป็นที่นิยมในช่วงนี้
- มีกิจกรรมให้ทำ
- การบริการดี
- เมื่อไปถึงร้านแล้วมีโต๊ะให้นั่ง

## โซเชียลมีเดีย

- Instagram
- Facebook
- Tik-Tok

## นักร้องกีฬอบ

- Three man down
- Polycat
- Anatomy rabbit



เป้าโล

# คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า

## งานเชิงคุณลักษณะ **FUNCTIONAL**

- ได้ฟังเพลงที่เป็นที่รู้จัก
- พาตัวเองออกไปข้างนอก
- ได้รับการบริการที่ดี
- มีเตียงให้นั่งกันที่เมื่อไปถึงร้าน
- มีเครื่องดื่มและอาหารหลากหลาย

## งานเชิงอารมณ์ **EMOTIONAL**

- รู้สึกไม่เหงาเมื่อได้พบเจอผู้คน  
หลากหลาย
- บรรเทาความเครียด
- รู้สึกประทับใจในการบริการ
- รู้สึกสนุกเมื่อได้ทำกิจกรรมร่วม  
กับเพื่อนระหว่างดื่มและอาหาร

## งานเชิงสังคม **SOCIAL**

- พูดปะสังสรรค์กับเพื่อน
- เพิ่มโอกาสพบใหม่ ๆ กับเพื่อน
- และเปลี่ยนช่องทางโซเชียลกับผู้  
คนใหม่ ๆ

เป้า

# กิจกรรมหลักที่ลูกค้า ต้องการบรรลุเป้าหมาย

Pain

- อาการถ่ายเทไม่สะดวก
- การบริการไม่ดีมากเท่าที่ควร
- ไม่มีกิจกรรมกำ
- โต๊ะไม่พอ

Gain

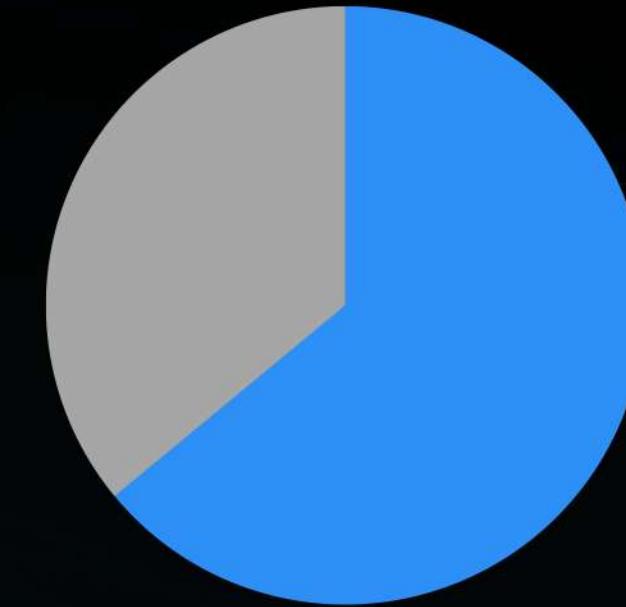
- มีโต๊ะให้นั่งในกำลังที่สุดของห้องร้าน
- มีพื้นที่ร้านกว้างขวาง
- เพลงที่สนับสนานตามกระแสใหม่น่าเบื่อ
- มีระบบการจองโต๊ะ
- พนักงานบริการดีและรวดเร็ว
- มีโปรโมชันเปียร์ เหล้า

# TAM : TOTAL AVAILABLE MARKET

## มูลค่าตลาดรวม

มูลค่าตลาดเครื่องดื่มในไทย 7.2 แสนล้านบาท

เครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์  
36%



เครื่องดื่มแอลกอฮอล์  
64%

มูลค่าตลาดต่อปี

- ร้อยละ 64 ของมูลค่ารวม 7.2 แสนล้านบาท ได้ **4.6 แสนล้านบาท**

# SAM : SERVICEABLE AVAILABLE MARKET

มูลค่าตลาดที่มีโอกาสในการเข้าถึง

จำนวนนักศึกษาใน มกส. ระดับปริญญาตรี

13,995 คน

คิดเป็นจำนวนคนที่ไปร้านเหล้า 58.2%

8,145 คน

- จำนวนนักศึกษาใน มกส. (Q) = 8,145 คน
- จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อปี (Q) = 104 วัน
- จำนวนราคาเครื่องดื่มเฉลี่ย (P) = 200 บาท/คน

หารา

$$SAM = Q \times P$$

$$= 169,416,000 บาท$$

SAM ต่อปี

# SAM : SERVICEABLE AVAILABLE MARKET

มูลค่าตลาดที่มีโอกาสในการเข้าถึง

จำนวนนักศึกษาใน มกส. ระดับปริญญาตรี  
13,995 คน

คิดเป็นจำนวนคนที่ไปร้านเหล้า 32.2%  
4,506 คน

- จำนวนนักศึกษาใน มกส. (Q) = 4,506 คน
- จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อปี (Q) = 208 วัน
- จำนวนราคาเครื่องดื่มเฉลี่ย (P) = 300 บาท/  
คน

เป้าโล

$$\begin{aligned} \text{SAM} &= Q \times P \\ &= 281,174,400 \text{ บาท} \end{aligned}$$

SAM ต่อปี

# SOM : SERVICE OBTAINABLE MARKET

สัดส่วนของ SAM ที่สินค้า/บริการ ของเรามาตรถขายได้

X

สัดส่วนลูกค้าที่คาดว่าจะเข้าถึงจาก  
ข้อมูลใน PERSONA ของจำนวนนักศึกษาเพศ  
หญิงกี่ต่อแบบสอบถาม ที่มาเป็นกลุ่มเพศ  
หญิง 4-6 คน เป็น X = 54.22% ของเพศหญิง

Q

จำนวนโต๊ะเฉลี่ยต่อวัน 80 % ของ 50 โต๊ะ ได้ = 40  
จำนวนคนในโต๊ะ = 6  
จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อปี = 104 วัน

$$X = 54.22\%$$

$$P = 200 \text{ บาท}$$

$$Q = 6 \times 40 \times 104 = 24,960 \text{ คน/ปี}$$

$$\begin{aligned} SOM &= X\% \times P \times Q \\ &= 4,992,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

SOM ต่อปี

บาท

# SOM : SERVICE OBTAINABLE MARKET

สัดส่วนของ SAM ที่สินค้า/บริการ ของเรามาตรถขายได้

X

สัดส่วนลูกค้าที่คาดว่าจะเข้าถึงจาก  
ข้อมูลใน PERSONA ของจำนวนนักศึกษา  
เมียดายที่ตอบแบบสอบถาม ที่มาเป็นกลุ่ม  
เมียดาย 4-6 คน เป็น X = 50% ของเมียดาย

Q

จำนวนโต๊ะเดลี่ยต่อวัน 80 % ของ 50 โต๊ะ ได้ = 40  
จำนวนคนในโต๊ะ = 6  
จำนวนวันโดยเดลี่ยต่อปี = 208 วัน

$$X = 50\%$$

$$P = 300 \text{ บาท}$$

$$Q = 40 \times 6 \times 208 = 49,920 \text{ คน/ปี}$$

$$\begin{aligned}SOM &= X\% \times P \times Q \\&= 7,488,000 \text{ บาท}\end{aligned}$$

SOM ต่อปี

ผล

## ສມາຊັກ

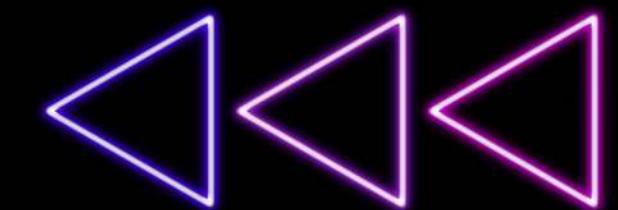
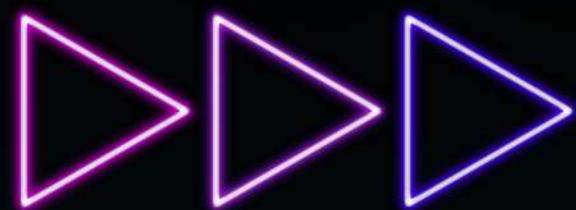
1.B6400842 ນາງສາວກັກຮົກ ລັບດີພະແນວ

2.B6401696 ນາງສາວຄົນຈານນົກ ແສນຕຣອບ

3.B6417260 ນາງສາວຈຸກາມນີ້ ອຸ່ນຈົຕຣ

4.B6417291 ນາງສາວຄົກົການຕໍ່ ກົງເມື່ອໄວຍ

5.B6428273 ນາງສາວຄົນຫຼູ້ຍາ ຊຸບລັດ



# Database

NIGHT  
—  
NICE



# ระบบข้อมูลสมาชิก

Name	Type	Description	Key
cus_id	char(10)	รหัสลูกค้า	PK
cus_name	string(30)	ชื่อลูกค้า	
cus_user	String (10)	ชื่อผู้ใช้ลูกค้า	
cus_pass	String (10)	รหัสผ่านลูกค้า	
cus_birthday	Datetime	วันเกิดของลูกค้า	
cus_gender	Check Box	เพศลูกค้า	
cus_status	Check Box	สถานะลูกค้า (เป็นสมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก)	
cus_income	int(20)	รายรับของลูกค้า	
cus_tel	text (10)	เบอร์โทรศัพท์ลูกค้า	

# ระบบข้อมูลพนักงาน

Name	Type	Description	Key
emp_id	char(10)	รหัสพนักงาน	PK
emp_name	String (30)	ชื่อพนักงาน	
emp_tel	text (10)	เบอร์โทรศัพท์พนักงาน	
emp_user	String (10)	ชื่อผู้ใช้พนักงาน	
emp_pass	String (10)	รหัสผ่านพนักงาน	
hours_worked	int(10)	ชั่วโมงการทำงาน	
emp_salary	int(10)	เงินเดือน	

## ระบบการจองโต๊ะ ยกเลิกการจองโต๊ะ และดูสถานะการจองโต๊ะ

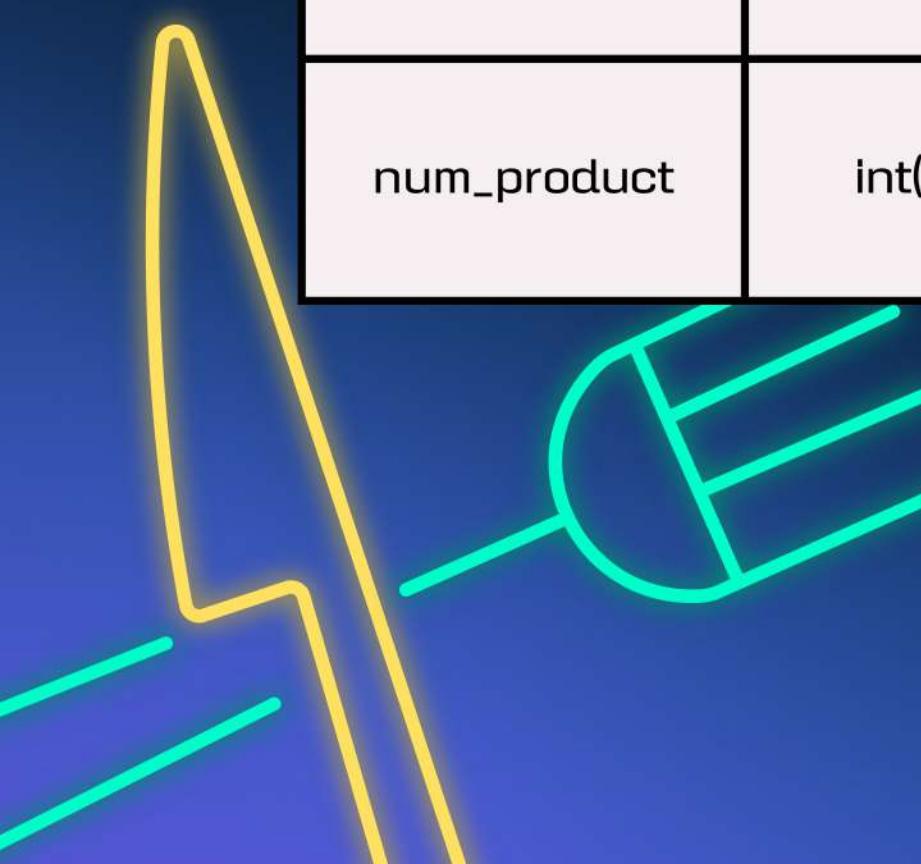
Name	Type	Description	Key
table_no	int(2)	หมายเลขโต๊ะ	PK
cus_id	char(10)	รหัสลูกค้า	FK
cus_amount	int(6)	จำนวนคนที่จองในแต่ละโต๊ะ	
table_status	string(20)	สถานะของโต๊ะ (ว่าง จอง ยกเลิก)	
datetime_booking	datetime	วันที่และเวลาในการจอง	

## ตารางอาหาร

Name	Type	Description	Key
food_id	char(10)	รายการอาหาร	PK
food_name	String (20)	ชื่ออาหาร	
price_food	int(10)	ราคาอาหาร	
num_product	int(10)	จำนวนสินค้าคงเหลือ	

## ตารางเครื่องดื่ม

Name	Type	Description	Key
drink_id	char(10)	รายการเครื่องดื่ม	PK
drink_name	String (20)	ชื่อเครื่องดื่ม	
price_drink	int(10)	ราคาเครื่องดื่ม	
num_product	int(10)	จำนวนสินค้าคงเหลือ	



# ระบบสั่งสินค้า

Name	Type	Description	Key
order_id	char(10)	รหัสอเดอร์	PK
table_no	char(10)	หมายเลขโต๊ะ	FK
cus_id	char(10)	รหัสลูกค้า	FK
food_id	char(10)	รายการอาหาร	FK
drink_id	char(10)	รายการเครื่องดื่ม	FK
food_amount	int(10)	จำนวนอาหารที่สั่ง	
drink_amount	int(10)	จำนวนเครื่องดื่มที่สั่ง	
datetime_order	datetime	วันและเวลาที่สั่ง	

# ระบบโปรโมชัน

Name	Type	Description	Key
promotion_code	char(10)	รหัสโปรโมชัน	PK
cus_id	char(10)	รหัสลูกค้า	FK
drink_id	char(10)	รายการเครื่องดื่ม	FK
promotion_type_code	char(10)	ประเภทโปรโมชัน	
datetime_start	datetime	ระยะเวลาและวัน เริ่ม	
datetime_end	datetime	ระยะเวลาและวัน สิ้นสุด	

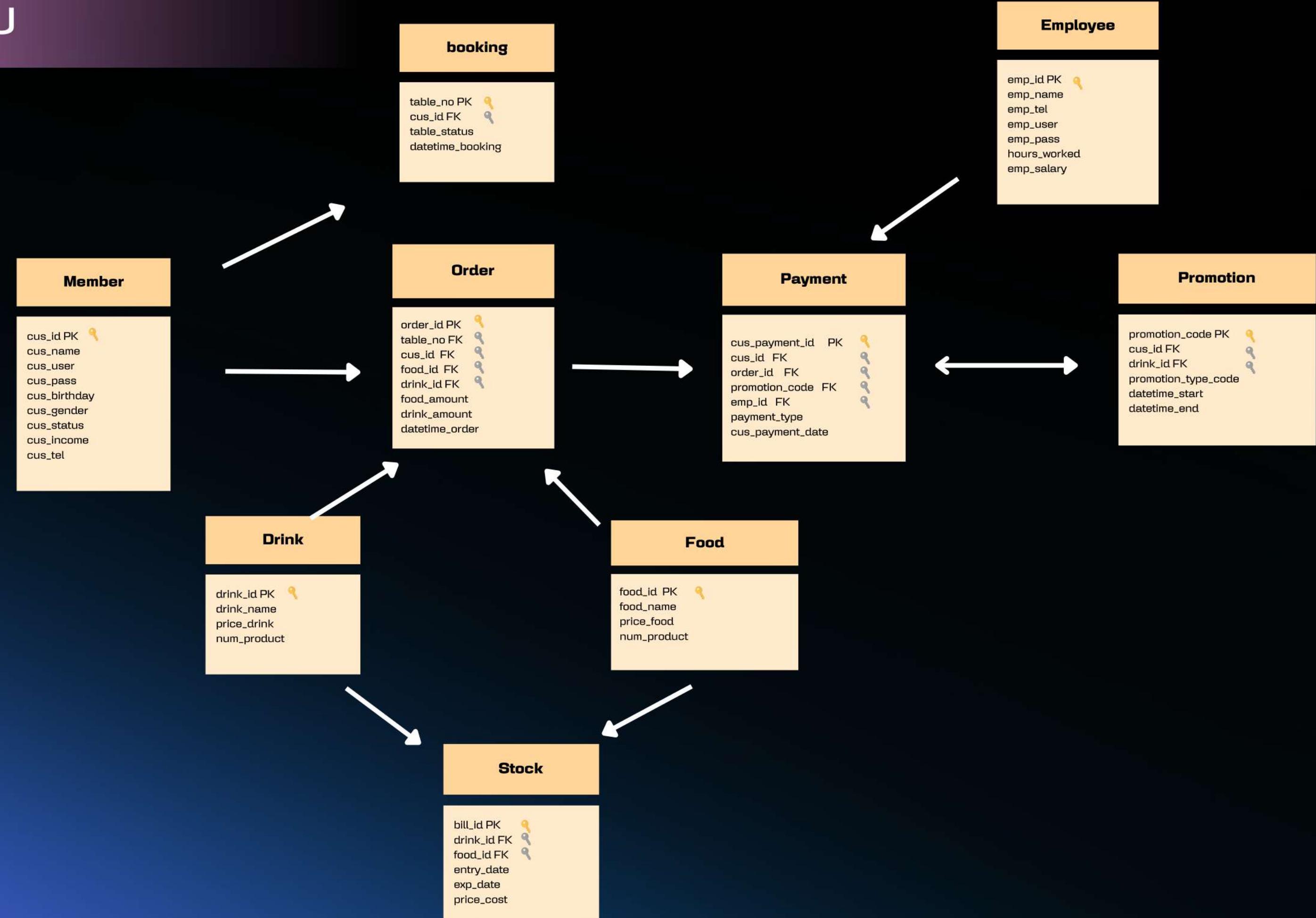
# ระบบคลังสินค้า

Name	Type	Description	Key
bill_id	char(10)	เลขที่บิลสั่งของเข้าร้าน	PK
drink_id	char(10)	รายการเครื่องดื่ม	FK
food_id	char(10)	รายการอาหาร	FK
entry_date	datetime	วันและเวลาที่รับเข้าสินค้า	
exp_date	datetime	วันและเวลาสินค้าหมดอายุ	
price_cost	int(10)	ต้นทุนราคาสินค้า	

# ระบบชำระเงิน

Name	Type	Description	Key
cus_payment_id	char(10)	ໃບເສື້ອງຈໍາຮະເບີນ	PK
cus_id	char(10)	รหัสລູຄຄ້າ	FK
order_id	char(10)	รหัสອອເດອຣ	FK
promotion_code	char(10)	รหัสໂປຣໂມຫັນ	FK
emp_id	char(10)	รหัสພບນັກງານ	FK
payment_type	Check Box	ປະເກາກການຈໍາຮະເບີນ (ເບີນສດ/ໂອນເບີນ)	
cus_payment_date	date time	ວັນແລະເວລາກີ່ຮັບຈໍາຮະເບີນ	

# ແຜນການພະບັບ



# แนวทางการวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้ข้อมูลลูกค้ามาศึกษาคุณลักษณะ และ พฤติกรรมลูกค้า

ข้อมูลมาจากระบบสมาชิก  
มาจัดกลุ่มลูกค้า

Clustering

ข้อมูลจากการสังเกตพฤติกรรม  
+ แบบสอบถาม

สังเกต+แบบสอบถาม

ใช้ข้อมูลโต๊ะ หรือระบบการจองโต๊ะดูว่าลูกค้า  
มาร้านในวันใด เวลาใด และดูจำนวนลูกค้าต่อ  
โต๊ะว่ามากรึน้อยกี่คน

ข้อมูลมาจากระบบการจองโต๊ะใน  
แอปพลิเคชัน

Descriptive

ข้อมูลจากการสังเกตพฤติกรรม  
+ แบบสอบถาม

สังเกต+แบบสอบถาม

# แนวการวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้ข้อมูลอาหารและเครื่องดื่มดูรายการที่ขาย  
ดี หรือขายไม่ดี และดูว่าคลังสินค้านี้เหลือ  
สินค้ามากน้อยเพียงใด

ข้อมูลมาจากระบบชำระบิบ

ข้อมูลจากคลังสินค้า

Descriptive

ดูว่าลูกค้าประเภทใดชอบสั่งเครื่องดื่มหรือ  
อาหารแบบไหน

ข้อมูลมาจากระบบสมาชิก

ข้อมูลมาจากระบบสั่งสินค้า

Association

# แนวทางการวิเคราะห์ข้อมูล

สรุปยอดขายและกำไรในแต่ละวัน  
และ สรุปยอดขายและกำไรในแต่ละ  
อาทิตย์

ข้อมูลมาจากระบบชำระบิณ

Descriptive

สรุปยอดขายในแต่ละวัน กับ กลุ่ม  
ลูกค้าว่ากลุ่มนี้ลูกค้าแบบใด มีกำลัง<sup>↑</sup>  
การซื้อมากน้อยแค่ไหน

ข้อมูลมาจากระบบชำระบิณ

ข้อมูลมาจากระบบสมาชิก

Descriptive

วิเคราะห์ผลของตอบรับจากการทำ  
โปรโมชัน

ข้อมูลมาจากระบบชำระบิณ

ข้อมูลมาจากระบบโปรโมชัน

Descriptive

## ສມາຊັກ

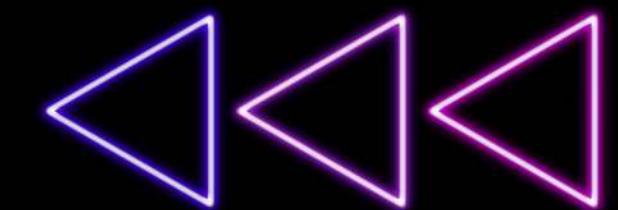
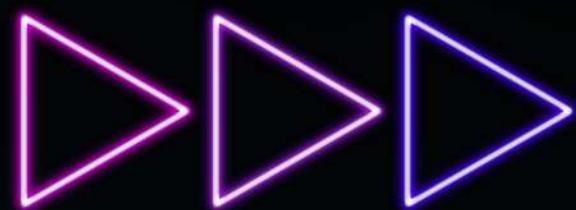
1.B6400842 ນາງສາວກັກຮົກ ລັບດີພະແນວ

2.B6401696 ນາງສາວຄົນຈານນົກ ແສນຕຣອບ

3.B6417260 ນາງສາວຈຸກາມນີ້ ອຸ່ນຈົຕຣ

4.B6417291 ນາງສາວຄົກົການຕໍ່ ກົງເມື່ອໄວຍ

5.B6428273 ນາງສາວຄົນຫຼູ້ຍາ ຊຸບລັດ



# Strategy

NIGHT  
—  
NICE



# Data Monetization

เป้าหมายคือทำให้ธุรกิจมีรายได้เพิ่มขึ้น 20% ต่อเดือน (เพิ่มรายได้)

- จัดโปรโมชันทุกวันพุธ เนื่องจากเป็นกลางสัปดาห์ คนไม่ค่อยเข้าร้านเหล้า จึงจัดโปรโมชันสั้งเครื่องดื่มลีโอ 1 โปรด (3 ขวด) ราคา 199 บาท จาก 249 บาท
- มาก่อน 3 ทุ่ม มีโปรโมชันลีโอ 3 ขวดฟรี 1 ขวด 249 บาท เนื่องจากคนส่วนใหญ่จะเข้าร้านเหล้าหลัง 3 ทุ่ม
- โปรโมชัน สั้งเหล้าก่อน 3 ทุ่ม ฟรีบิ๊กเซอร์ 5 ขวด 499 บาท เนื่องจากคนไม่ค่อยสั่งแสงโสม
- โปรโมชันปิดเทอม เพื่อดึงดูดคนให้เข้าร้าน

# Data Monetization

## วิเคราะห์แนวทางความเป็นไปได้ของโปรโมชั่น

**มาก่อน 3 ทุ่ม มีโปรโมชันล็อก 3 ขวดฟรี 1 ขวด 249 บาท เนื่องจากคนส่วนใหญ่จะเข้าร้านเหล้าหลัง 3 ทุ่ม การเพิ่มรายได้ 20 % จากรายได้โดยคิดจาก SOM**

- ตัวอย่าง SOM ของ บารา่ร่า ที่มีมูลค่า 4,992,000 บาท/ปี

20% ของ 4,992,000 บาท/ปี = 998,400 บาท และง่ว่าการที่จะทำให้ได้ 20% จะต้องมีรายได้เพิ่มขึ้น 998,400 บาท/ปี

ขาย平均 249 บาท จะต้องขายให้ได้เพิ่มประมาณ 4,010 โพร/ปี

จะต้องขายให้ได้เพิ่มเดือนละ ประมาณ 335 โพร หรือวันละประมาณ 12 โพร

- ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ที่จะขายให้ได้เพิ่มเดือนละ 335 โพร

# Data Monetization

## ลดต้นทุน

- ใช้ข้อมูลอาหารและเครื่องดื่มดูรายการที่ขายดี หรือขายไม่ดี และดูว่าคลังสินค้านั้นเหลือสินค้ามากน้อยเพียงใด หากขายได้น้อย ก็ควรที่จะลดปริมาณการซื้อลง หากขายดีก็เพิ่มการสต็อกสินค้าให้มากขึ้นเพื่อลดต้นทุน เพราะถ้าซื้อในปริมาณมากๆ สินค้าก็จะมีราคาถูกลง
- ข้อมูลการซื้อน้ำแข็งจากที่ผ่านมา วิเคราะห์เปรียบเทียบกับการซื้อเครื่องกำเนิดน้ำแข็งเอง ว่าถ้าทำเองแล้วจะเป็นการลดต้นทุนได้หรือไม่ เปรียบจากราคาของเครื่องกำเนิดน้ำแข็ง ค่าวัตถุกุดิบในการทำ ค่าบำรุงเครื่องกำเนิดน้ำแข็ง ค่าไฟที่เพิ่มขึ้น ต่อการซื้อน้ำแข็งของงาน
- ใช้ข้อมูลจำนวนลูกค้าในแต่ละวัน วิเคราะห์ว่าวันไหนที่มักจะมีลูกค้าเข้าร้านน้อย ให้จ้างวนเดนตรี แค่ 1 วัน จากปกติวันละ 2 วัน

# STRATEGY

Bing Get Beer !



TIME

จับเวลา ก่อน ณ นั้น รอบแรก เวลา 21:30 น.  
จับเวลา ก่อน ณ นั้น รอบที่ 2 เวลา 23.00 น.

1. ซื้อเบียร์ยี่ห้อใดก็ได้ 1 ปint  
จะได้รับใบบิงโก 1 ใบ
2. ให้ลูกค้าทุกคนสามารถมีส่วนร่วมในการจับเลขได้

3. ให้คนที่บิงโกก่อน 3 คนแรก จะได้รับ  
รางวัลดังนี้ คือ
  - รางวัลที่ 1 คือเบียร์ลีโว 3 ขวด
  - รางวัลที่ 2 คือเบียร์ลีโว 2 ขวด
  - รางวัลที่ 3 คือเบียร์ลีโว 1 ขวด



กติกา สามารถบิงโกได้เฉพาะแนวทางหน้าเท่านั้น

## ສມາຊັກ

1.B6400842 ນາງສາວກັກຮົກ ລັບດີພະແນວ

2.B6401696 ນາງສາວຄົນຈານນົກ ແສນຕຣອບ

3.B6417260 ນາງສາວຈຸກາມນີ້ ອຸ່ນຈົຕຣ

4.B6417291 ນາງສາວຄົກົການຕໍ່ ກົງເມື່ອໄວຍ

5.B6428273 ນາງສາວຄົນຫຼູ້ຍາ ຊຸບລັດ

