Marketing Campaign Dataset

1. Bài toán phân tích:

- Cửa hàng thời trang đã thực hiện 190 chiến dịch marketing trong khoảng thời gian từ tháng 7 đến tháng 11 năm 2024. Mục tiêu chính của các chiến dịch này là tăng số lần nhấp, tối ưu hóa tỷ lệ chuyển đổi và nâng cao mức độ tương tác của khách hàng. Các chiến dịch sử dụng nhiều chiến thuật quảng cáo khác nhau, tận dụng các xu hướng mua sắm theo mùa để tối ưu hóa hiệu suất và tăng doanh thu.
- Muc tiêu phân tích:
 - Đánh giá hiệu suất chiến dịch:
 - Phân tích xu hướng theo mùa.
 - Đánh giá các chỉ số quan trọng: Clicks, Impressions, Cost, P&L.
 - Tối ưu hóa chi tiêu quảng cáo & chiến lược khuyển mãi:
 - Tối ưu hóa chi phí quảng cáo dựa trên dữ liệu hiệu suất.
 - Cải thiện chiến lược khuyến mãi để tăng tỷ lệ chuyển đổi.

2. Mô tả tổng quát dữ liệu: (download tại đây)

- Bộ dữ liệu AOE Store Marketing Performance chứa thông tin chi tiết về các chiến dịch marketing của một cửa hàng thời trang từ tháng 7 đến tháng 11 năm 2024. Dữ liệu bao gồm các chỉ số hiệu suất quảng cáo, chi phí, lợi nhuận và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả chiến dịch. Bộ dữ liệu này giúp phân tích xu hướng theo mùa, đánh giá hiệu suất của từng kênh quảng cáo và tối ưu hóa chi tiêu tiếp thị.
- Cấu trúc bộ dữ liệu:
 - Thông tin thời gian: Năm, tháng, ngày diễn ra chiến dịch.
 - Chỉ số hiệu suất:
 - Impressions (Lượt hiển thị)
 - Clicks (Số lần nhấp)
 - Conversions (Lượt chuyển đổi)
 - CTR (Click-Through Rate): Tỷ lệ nhấp
 - CR (Conversion Rate): Tỷ lệ chuyển đổi
 - Chỉ số tài chính:

- Cost (Chi phí)
- CPC (Cost Per Click): Chi phí mỗi lượt nhấp
- CPA (Cost Per Acquisition): Chi phí cho mỗi khách hàng chuyển đổi
- CPM (Cost Per Mille): Chi phí trên 1000 lượt hiển thị
- Revenue (Doanh thu)
- Sale Amount (Tổng giá trị bán hàng)
- P&L (Profit & Loss): Lợi nhuận hoặc lỗ
- ROI (Return on Investment): Tỷ suất lợi nhuận
- **Profit Margin**: Biên lợi nhuận
- Chỉ số liên quan khác:
 - Revenue per Impression (Doanh thu trên mỗi lượt hiển thị)
 - Revenue per Click (Doanh thu trên mỗi lượt nhấp)