



Shopee

Home

Pain Point

Dataset &
Methodology

Visualization

SHOPEE

รีวิวและโปรโมชั่นมี
ผลต่อยอดขายบน
SHOPEE หรือไม่?

1660904184_อริยา_รวีวงศ์ไพบูรณ์

www.reallygreatsite.com





ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันร้านค้าจำนวนมากใน Shopee มียอดขายต่ำแม้สินค้าดี
ผู้ขายไม่ทราบว่าปัจจัยใดในรีวิวส่งผลต่อยอดขายมากที่สุด
จำนวนรีวิว vs คะแนนเฉลี่ย vs รีวิวมีภาพ



สมมุติฐาน 1

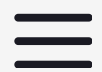
รีวิวจากลูกค้ามีอิทธิพลต่อ
การตัดสินใจซื้อ



สมมุติฐาน 2

ยิ่งคะแนนรีวิวดี/มาก → ยอด
ขายน่าจะสูงขึ้น

PainPoint



วัตถุประสงค์ ของโปรเจกต์

ใช้ข้อมูลจำลองเพื่อแสดงผลวิเคราะห์

วัตถุประสงค์หลักคือการตรวจสอบว่าตัวแปร “รีวิวสินค้า” มีความสัมพันธ์อย่างไรกับยอดขาย โดยแยกพิจารณาทั้ง คุณภาพของรีวิว (คะแนนเฉลี่ย) และ ปริมาณรีวิว (จำนวนรีวิวทั้งหมด)

สร้างข้อเสนอแนะสำหรับร้านค้าใหม่

ร้านค้าหลายแห่ง โดยเฉพาะร้านใหม่บน Shopee ประสบปัญหา “ไม่มีคนรีวิว” ซึ่งอาจส่งผลให้ยอดขายไม่เกิดขึ้น แม้ว่าคุณภาพสินค้าจะดี

ใช้ข้อมูลจำลองเพื่อแสดงผลวิเคราะห์

เนื่องจากไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลจริงจากระบบ Shopee ได้โดยตรง จึงสร้าง Dataset จำลอง ที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงของจริง โดยอิงจากสินค้าในหมวด “ของใช้ในบ้าน”

Dataset นี้ประกอบด้วยข้อมูลจำลองของ:

- ชื่อสินค้า / ราคาสินค้า
- จำนวนรีวิว / คะแนนเฉลี่ย
- ยอดขาย / ชื่อร้านค้า



ข้อมูลถูกนำมาผ่านกระบวนการ ETL และใช้เครื่องมือ Python / Google Colab เพื่อวิเคราะห์และสร้าง Visualization ที่แสดงผลอย่างเข้าใจง่าย



1	product_id	category	price	rating	view_count	monthly_sales
2	P001	พรม	882	4.4	1162	104
3	P002	กล่องเก็บ	289	4.7	2037	85
4	P003	ชั้นวางขอ	786	3.8	2705	274
5	P004	กล่องเก็บ	662	4.1	1505	68
6	P005	กล่องเก็บ	975	3.8	1172	78
7	P006	ผ้าผ่าน	666	4.6	1532	29
8	P007	ชั้นวางขอ	343	4.1	2650	218
9	P008	ชั้นวางขอ	931	3.8	401	32
10	P009	ชั้นวางขอ	604	4.4	1708	258
11	P010	กล่องเก็บ	230	3.5	428	45
12	P011	พรม	584	4.8	2346	218
13	P012	ชั้นวางขอ	918	4.2	388	55



Dataset

รายการสินค้า 100+ รายการจากหมวด Home
ข้อมูล: ราคา, คะแนนรีวิว, จำนวนรีวิว, ยอดขาย,
โปรโมชั่น
ข้อมูลรีวิวกว่า 1,000 รายการ (มีภาพ/ไม่มีภาพ)

กระบวนการทำงาน (ETL + Tools)

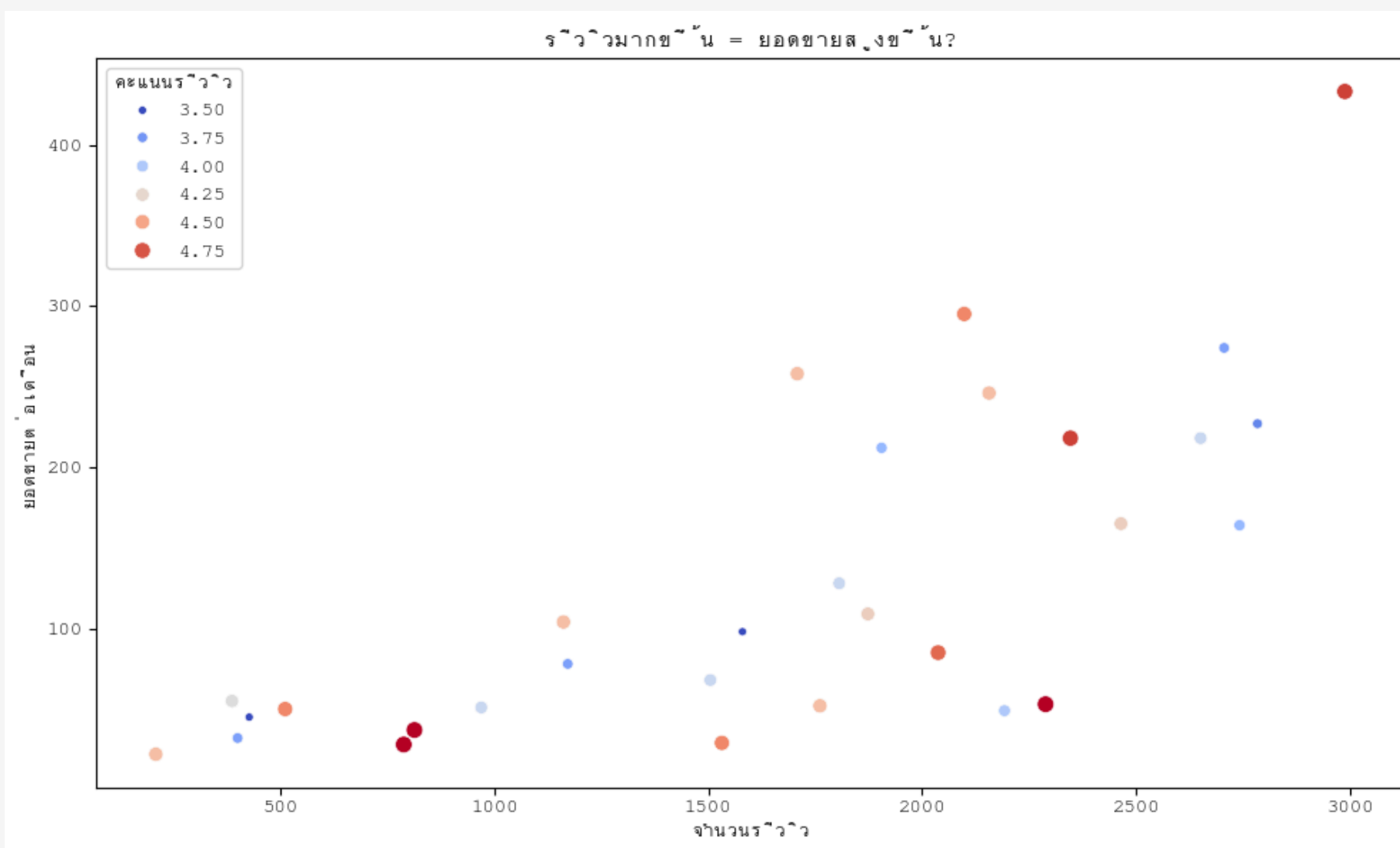
E (Extract): สร้าง Dataset จำลองจากร้านค้าและสินค้าบน
Shopee

T (Transform): กรองข้อมูล, จัดกลุ่มคะแนนรีวิว

L (Load): วิเคราะห์และสร้าง Visualization ด้วย Python
(Google Colab)

ใช้ pandas, matplotlib, seaborn บน Google Colab

Dataset & Methodology



Scatterplot

รีวิว vs ยอดขาย

หัวข้อ

รีวิวมากขึ้น = ยอดขายสูงขึ้น?

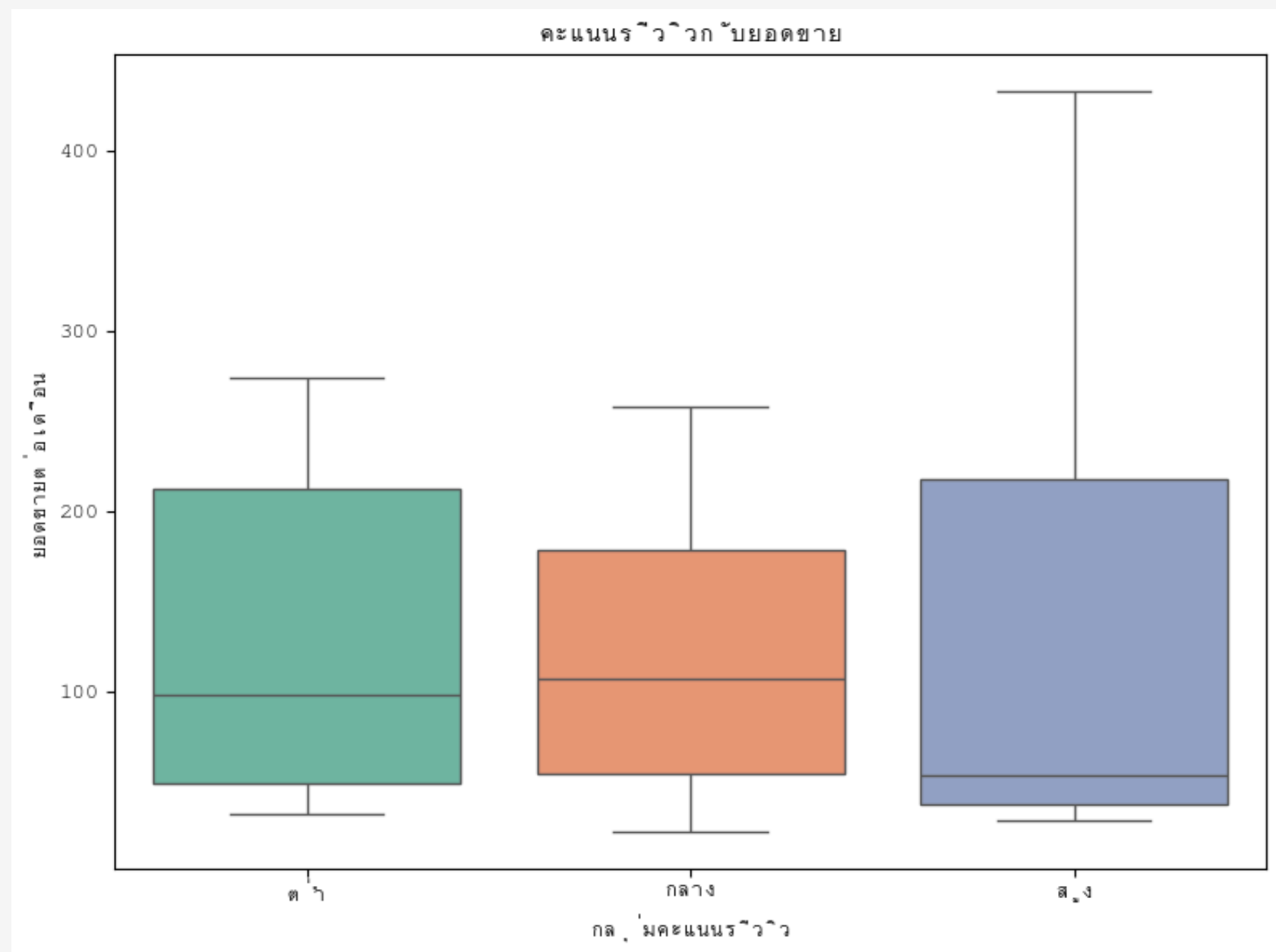


Insight

- สินค้าที่มียอดรีวิวสูงมักมียอดขายมาก
- เมื่อคะแนนรีวิวสูง (4.5 ขึ้นไป) → ยอดขายยิ่งโดดเด่น

กลยุทธ์

ส่งเสริมการรีวิวโดยให้ส่วนลดหรือแถมสะสม



Boxplot

คะแนนรีวิว vs ยอดขาย

หัวข้อ

คะแนนรีวิวสูง → ยอดขายสูง?

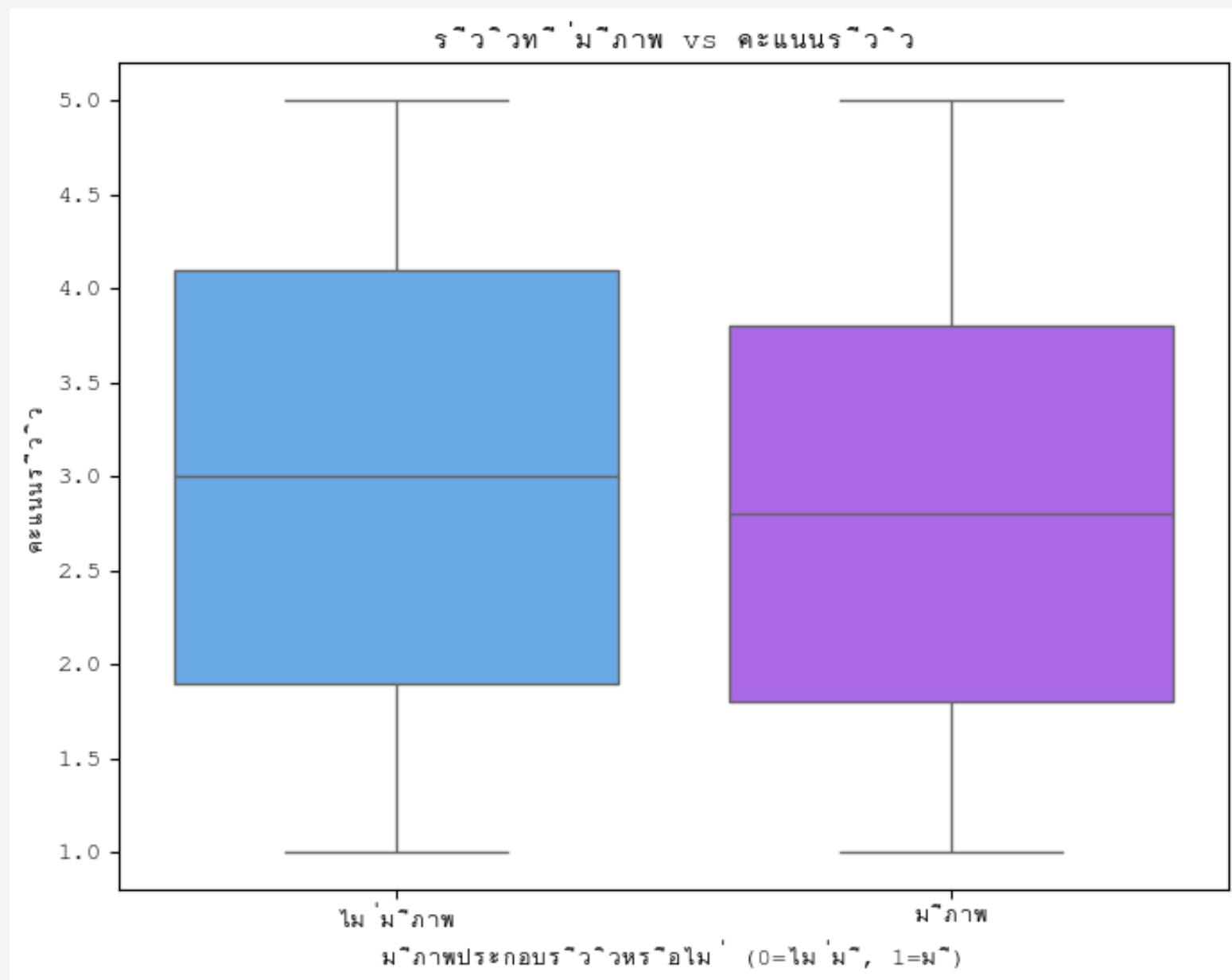


Insight

- กลุ่มคะแนน สูง (4.5–5.0) มียอดขายเฉลี่ยสูงที่สุด
- คะแนนกลาง-ต่ำมียอดขายต่ำลงอย่างชัดเจน

กลยุทธ์

ตรวจสอบสินค้าที่ได้รีวิวต่ำ → ปรับปรุงคุณภาพหรือคำอธิบายสินค้า



Boxplot

มีภาพในรีวิว vs คะแนน

หัวข้อ

รีวิวที่มีภาพ = ได้คะแนนสูงกว่า?



Insight

- รีวิวที่มีภาพ → ได้คะแนนเฉลี่ยสูงกว่ารีวิวไม่มีภาพ
- แสดงถึงความประทับใจของลูกค้า

กลยุทธ์

กระตุ้นให้ลูกค้าแนบภาพโดยให้สิทธิพิเศษ



Boxplot

โปรโมชั่น vs ยอดขาย

หัวข้อ

มีโปร = ขายดี?

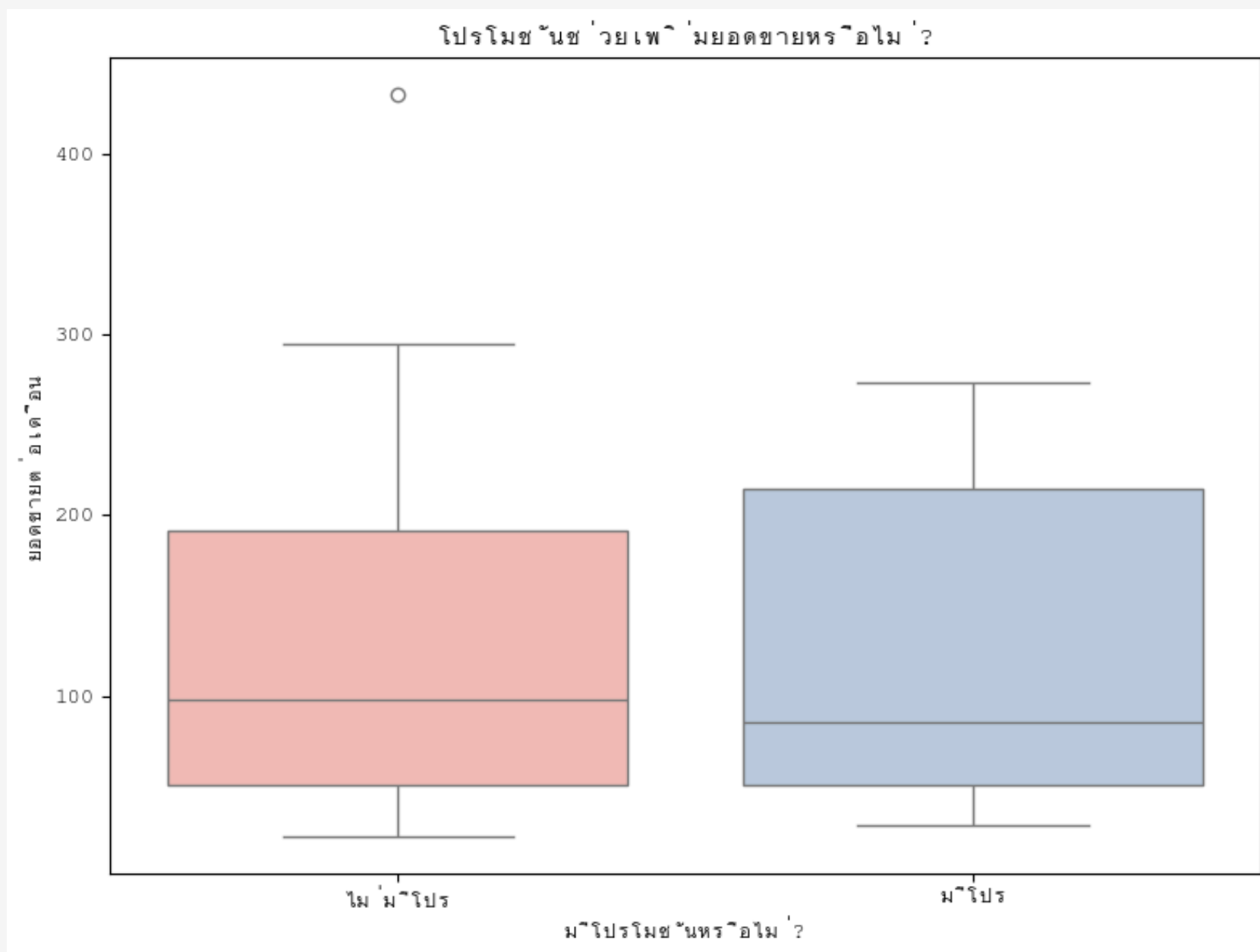


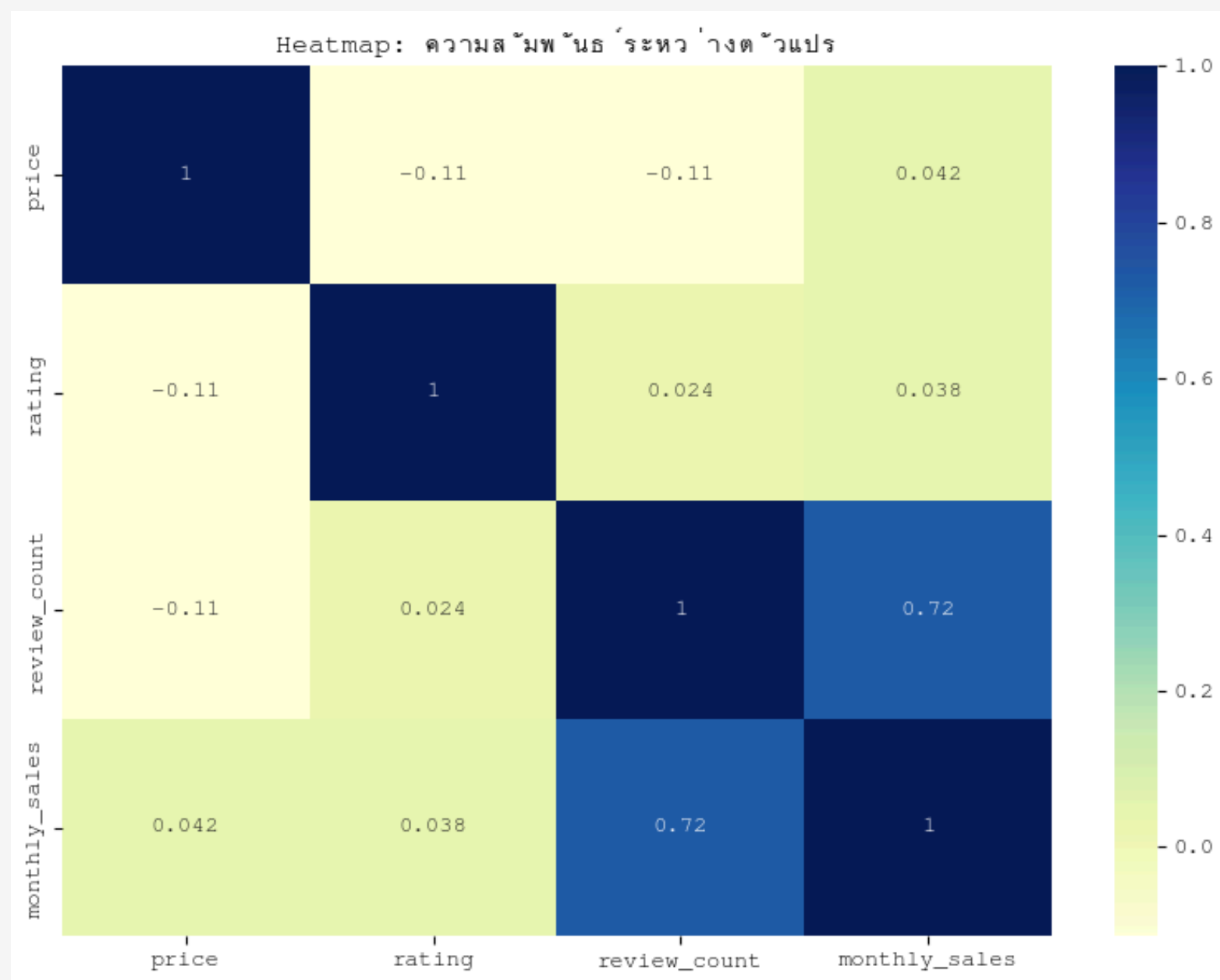
Insight

- สินค้าที่มีโปรโมชั่นมียอดขายเฉลี่ยสูงกว่าชัดเจน
- โดยเฉพาะประเภท Free Shipping และส่วนลดมากกว่า 30%

กลยุทธ์

ใช้ Flash Sale, ลดราคา, จัด Bundle สำหรับสินค้าขายช้า





Heatmap

ความสัมพันธ์ตัวแปร

หัวข้อ

อะไรสัมพันธ์กับยอดขาย?



Insight

- review_count และ rating มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ monthly_sales
- price มีแนวโน้มเป็นลบเล็กน้อย → สินค้าราคาถูกมักขายได้มากกว่า

กลยุทธ์

จัดวางราคาที่เหมาะสม พร้อมโปรโมชั่นจูงใจ



Bar Chart

ยอดขายตามหมวดสินค้า

หัวข้อ

หมวดหมู่ไหนขายดีที่สุด?

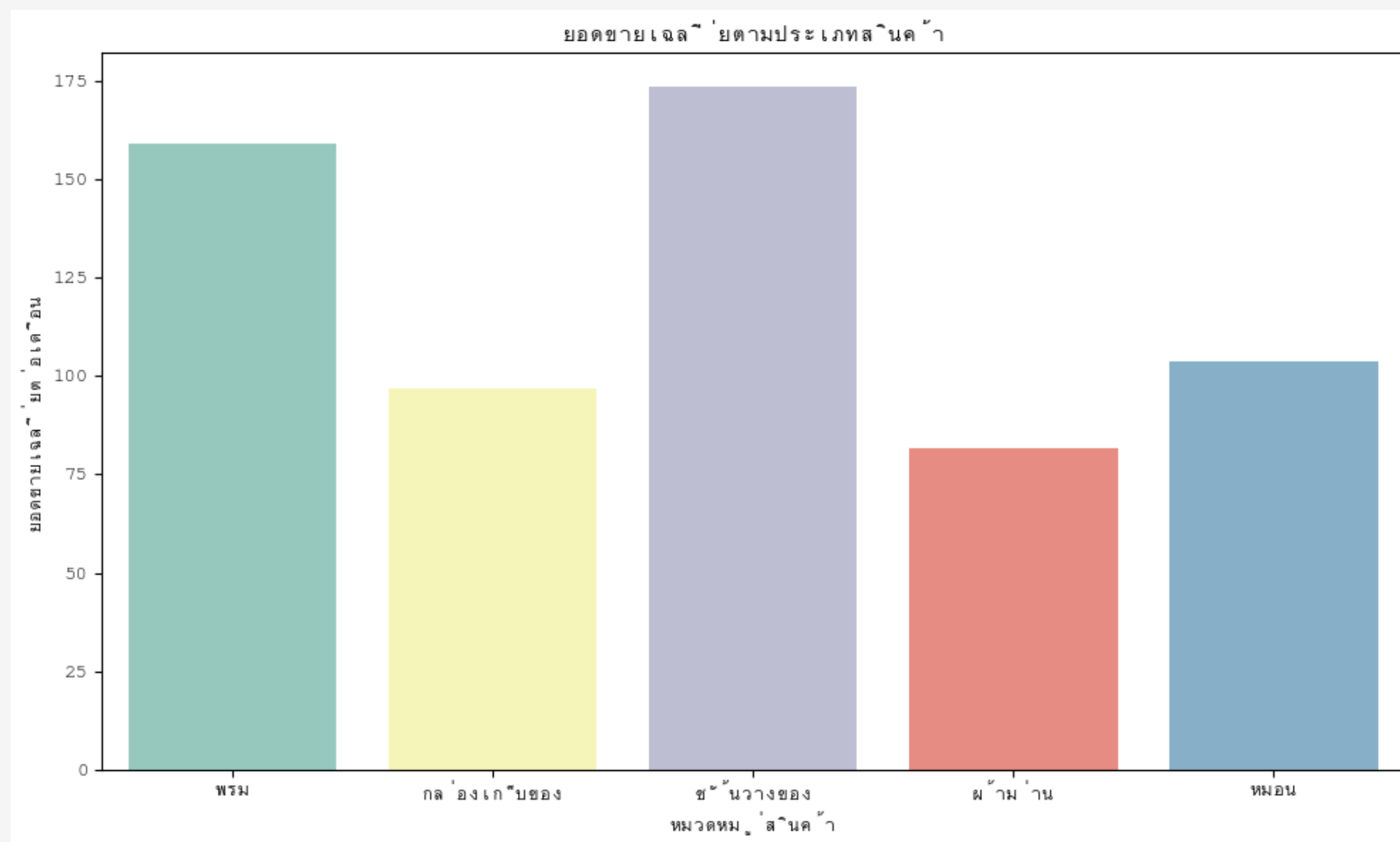


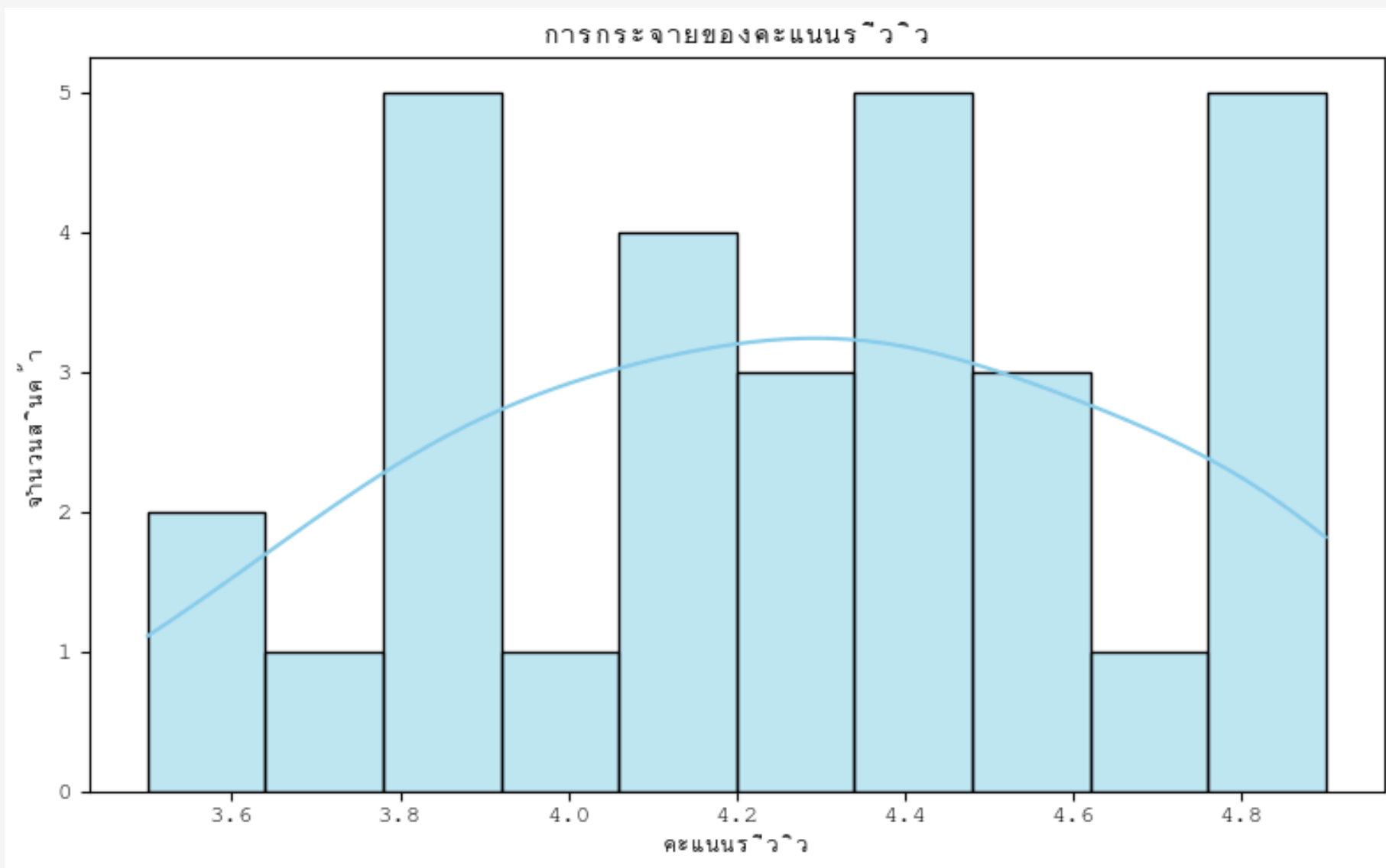
Insight

- "หมอน" และ "พรม" มียอดขายเฉลี่ยสูงสุด
- สินค้าใช้งานทั่วไปในบ้านมีแนวโน้มขายได้ต่อเนื่อง

กลยุทธ์

โฟกัสโปรโมชันหมวดหมู่ขายดี หรือจัดชุดของใช้ในบ้าน





Histogram

การกระจายคะแนนรีวิว

หัวข้อ

สินค้าในร้านได้คะแนนรีวิวเท่าไรบ้าง?



Insight

- ส่วนใหญ่ของสินค้าได้รีวิวเกิน 4.0 → คุณภาพโดยรวมดี
- แต่มีบางสินค้าที่ได้ < 3.5 → ควรตรวจสอบและปรับปรุง

กลยุทธ์

ติดตามสินค้าที่ได้คะแนนต่ำต่อเนื่องและวางแผนแก้ไข



Insight โดยรวม



- รีวิวที่ เยอะ และมี คะแนนสูง → ช่วยเพิ่มยอดขายได้จริง
- การมี ภาพประกอบรีวิว ส่งผลให้คะแนนรีวิวเฉลี่ยสูงขึ้น
- สินค้าที่มี โปรโมชั่น (เช่น Free Shipping, ส่วนลด) → มียอดขายเฉลี่ยสูงกว่าชัดเจน
- หมวดหมู่ยอดนิยม เช่น "หมอน" และ "พรม" มียอดขายเฉลี่ยสูงสุด
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรชัดเจน: รีวิวและคะแนนส่งผลบวกกับยอดขาย ส่วนราคาอาจเป็นปัจจัยลบ





Shopee

Home

Pain Point

Dataset &
Methodology

thx

Thank you for watching!



AIE 221 Business Analytics and
Data Visualization

Ariya Raveewongpiboon

ariya.rave@bumail.net
