



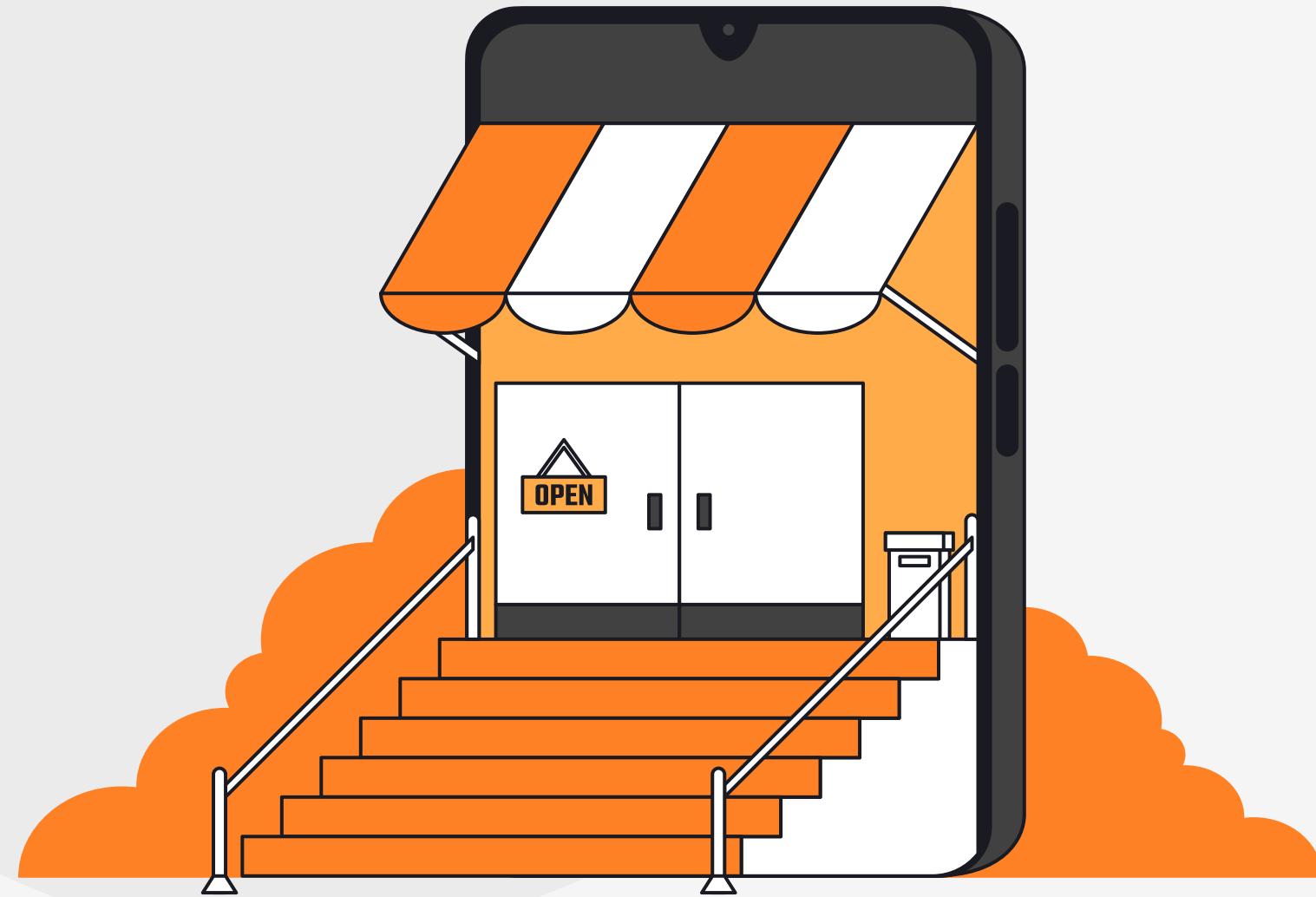
# SHOPEE

## រើគ និង ការប្រាក់ ដែលត្រូវបានបង្កើត នៅ SHOPEE ទៅមី?

1660904184\_អរីយា\_រវ៉ុងសិរីបុណ្យ

[www.reallygreatsite.com](http://www.reallygreatsite.com)





# Pain Point

## ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันร้านค้าจำนวนมากใน Shopee มียอดขายต่ำแม้สินค้าเดียวกันก็ไม่ทราบว่าปัจจัยใดในรีวิวส่งผลต่อยอดขายมากที่สุด จำนวนรีวิว vs คะแนนเฉลี่ย vs รีวิวนีกาว



### สมมุติฐาน 1

รีวิวจากลูกค้ามีอثرผลต่อการตัดสินใจซื้อ



### สมมุติฐาน 2

ยิ่งคะแนนรีวิวดี/มาก → ยอดขายน่าจะสูงขึ้น

# วัตถุประสงค์ ของโปรเจกต์

## ใช้ข้อมูลจำลองเพื่อแสดงผลวิเคราะห์

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

## สร้างข้อเสนอแนะสำหรับร้านค้าใหม่

ร้านค้าหลายแห่ง โดยเฉพาะร้านใหม่บน Shopee ประสบปัญหา “ไม่มีคันรีวิว” ซึ่งอาจส่งผลให้ยอดขายไม่เกิดขึ้น แม้ว่าคุณภาพสินค้าจะดี

## ใช้ข้อมูลจำลองเพื่อแสดงผลวิเคราะห์

เนื่องจากไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลจริงจากระบบ Shopee ได้โดยตรง จึงสร้าง Dataset จำลองที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงของจริง 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	พร้อม	882	4.4	1162	104
3	P002	กล่องเก็บ	289	4.7	2037	85
4	P003	ชั้นวางของ	786	3.8	2705	274
5	P004	กล่องเก็บ	662	4.1	1505	68
6	P005	กล่องเก็บ	975	3.8	1172	78
7	P006	ผ้าม่าน	666	4.6	1532	29
8	P007	ชั้นวางของ	343	4.1	2650	218
9	P008	ชั้นวางของ	931	3.8	401	32
10	P009	ชั้นวางของ	604	4.4	1708	258
11	P010	กล่องเก็บ	230	3.5	428	45
12	P011	พร้อม	584	4.8	2346	218
13	P012	ชั้นวางของ	918	4.2	388	55



## Dataset

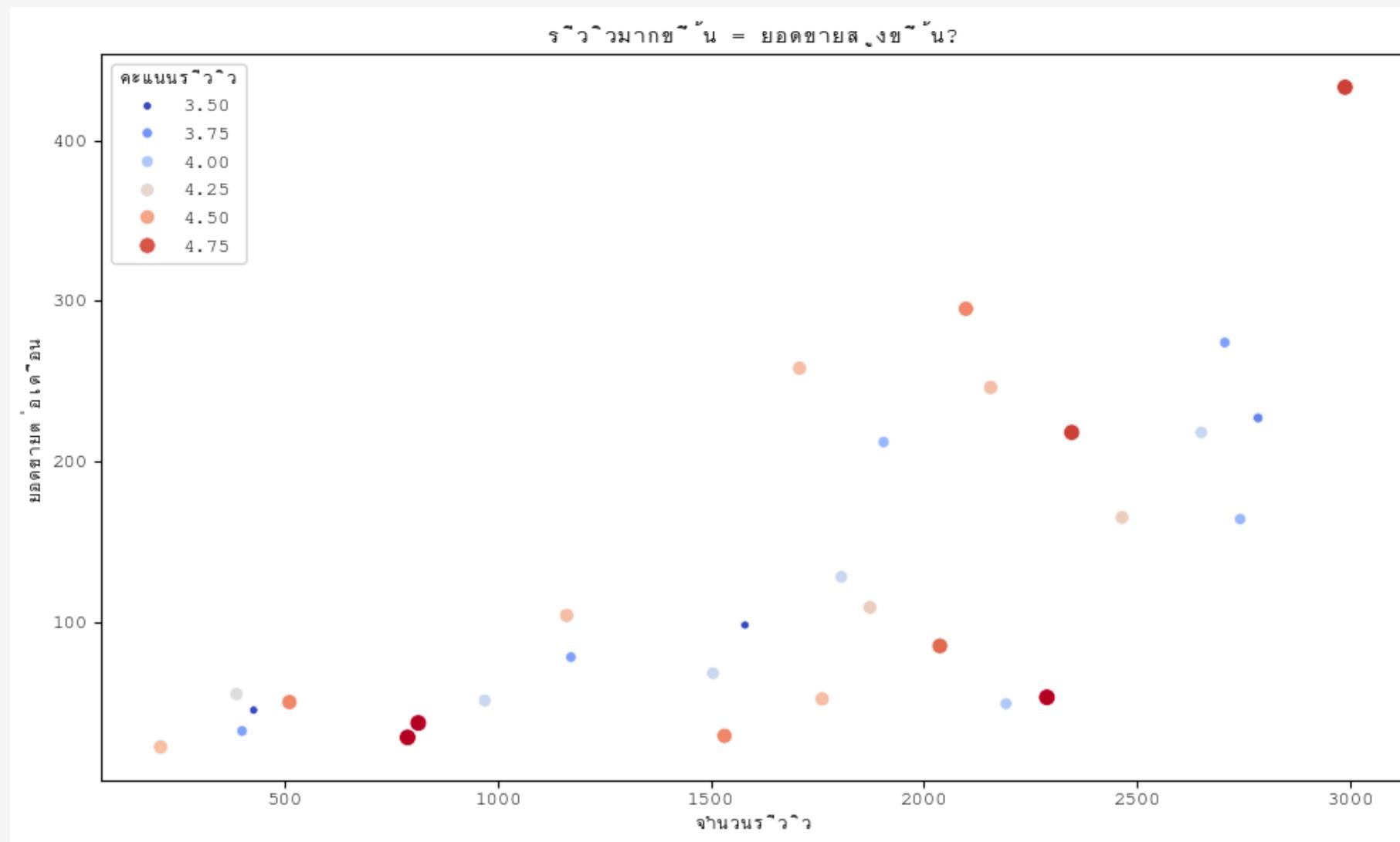
รายการสินค้า 100+ รายการจากหมวด Home  
ข้อมูล: ราคา, คะแนนรีวิว, จำนวนรีวิว, ยอดขาย,  
โปรโมชัน  
ข้อมูลรีวิวกว่า 1,000 รายการ (มีภาพ/ไม่มีภาพ)

## 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



# Scatterplot

## รีวิว vs ยอดขาย

### หัวข้อ

รีวิวมากขึ้น = ยอดขายสูงขึ้น?

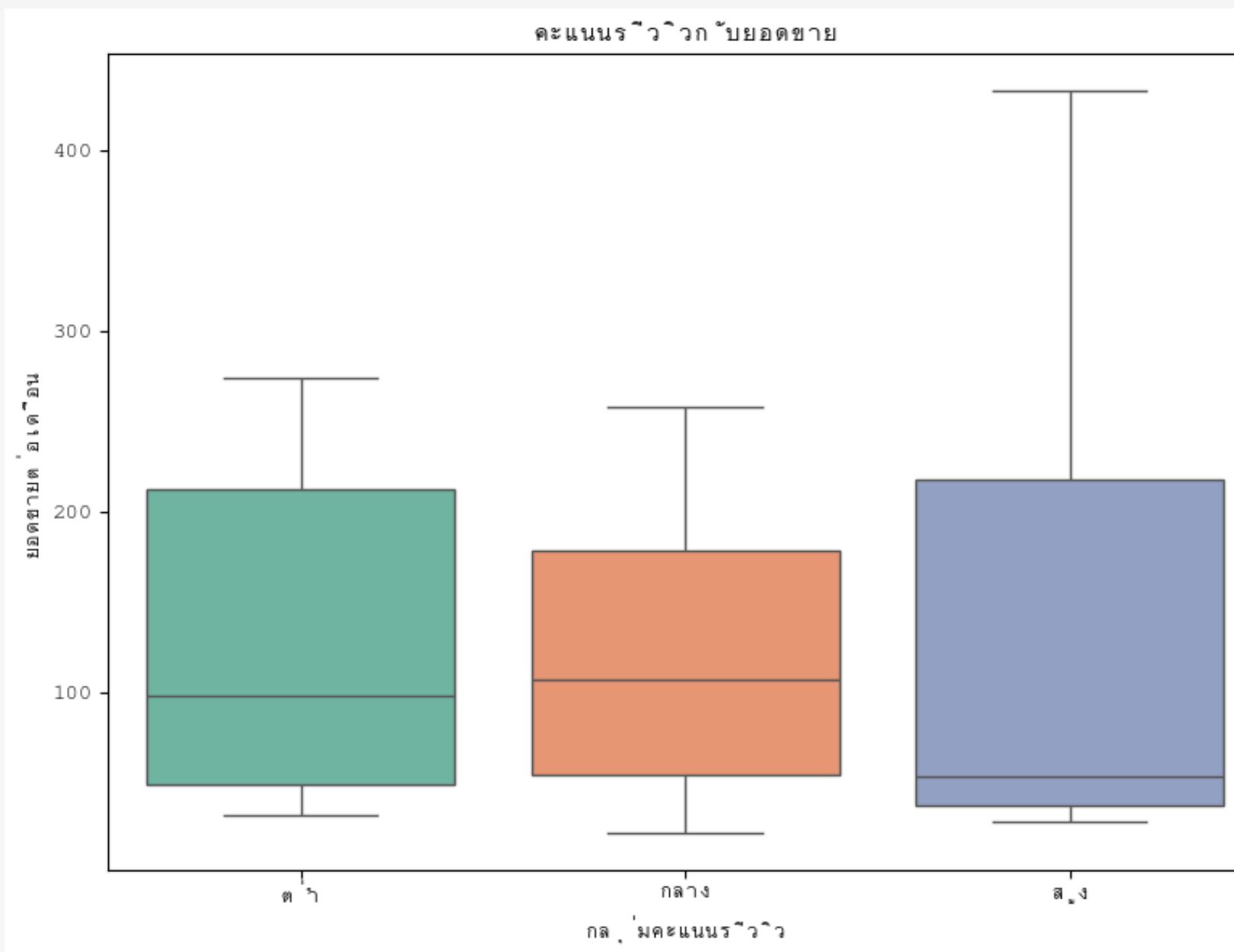


### Insight

- สินค้าที่มียอดรีวิวสูงมักมียอดขายมาก
- เมื่อคะแนนรีวิวสูง (4.5 ขึ้นไป) → ยอดขายยิ่งโดดเด่น

### กลยุทธ์

ส่งเสริมการรีวิวโดยให้ส่วนลดหรือแต้มสะสม



# Boxplot

## คะแนนรีวิว vs ยอดขาย

### หัวข้อ

คะแนนรีวิวสูง → ยอดขายสูง?

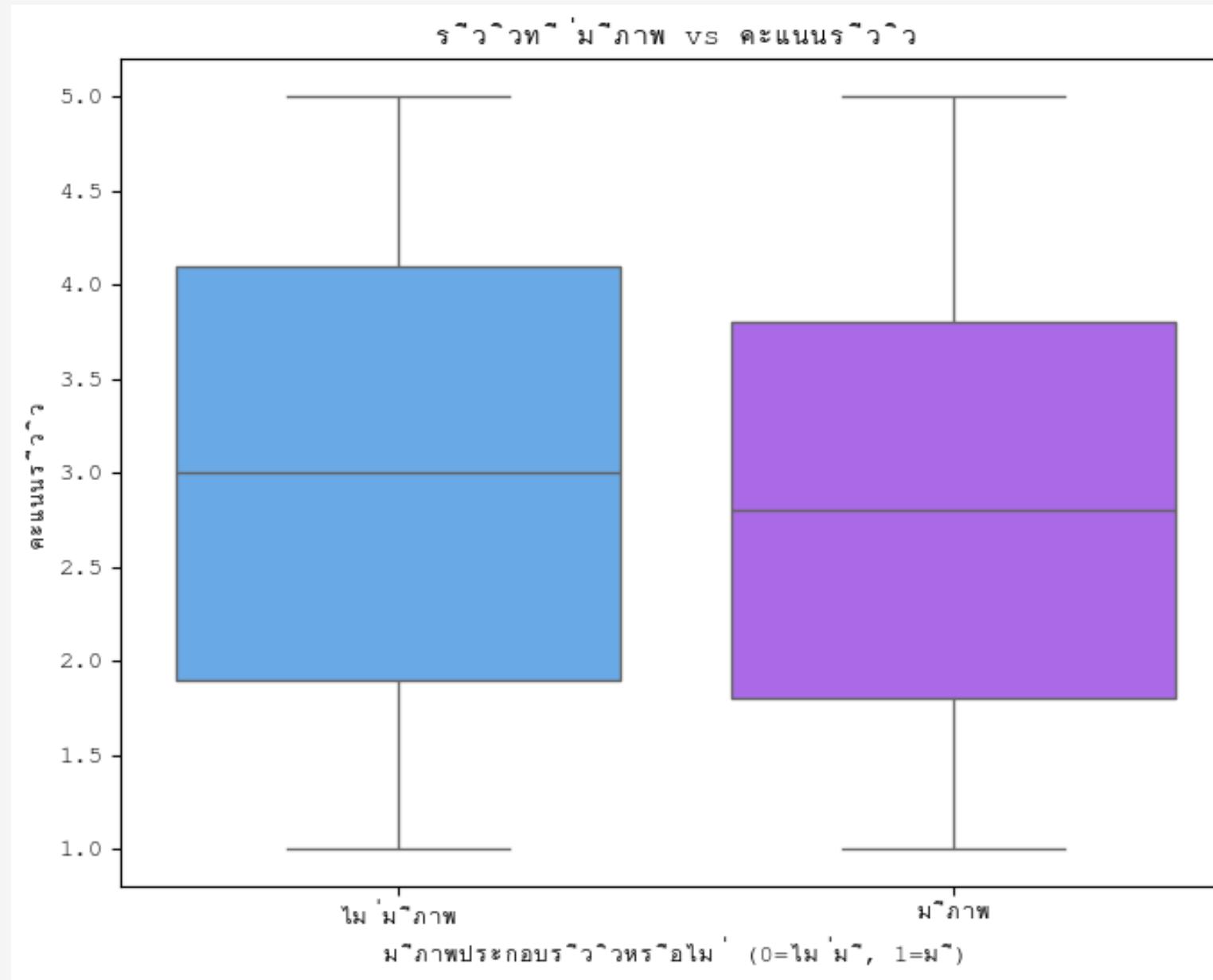


### Insight

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

### กลยุทธ์

ตรวจสอบสินค้าที่ได้รีวิวต่ำ → ปรับปรุงคุณภาพหรือคำอธิบายสินค้า



# Boxplot

## มีภาพในรีวิว vs คะแนน

### หัวข้อ

รีวิวที่มีภาพ = ได้คะแนนสูงกว่า?

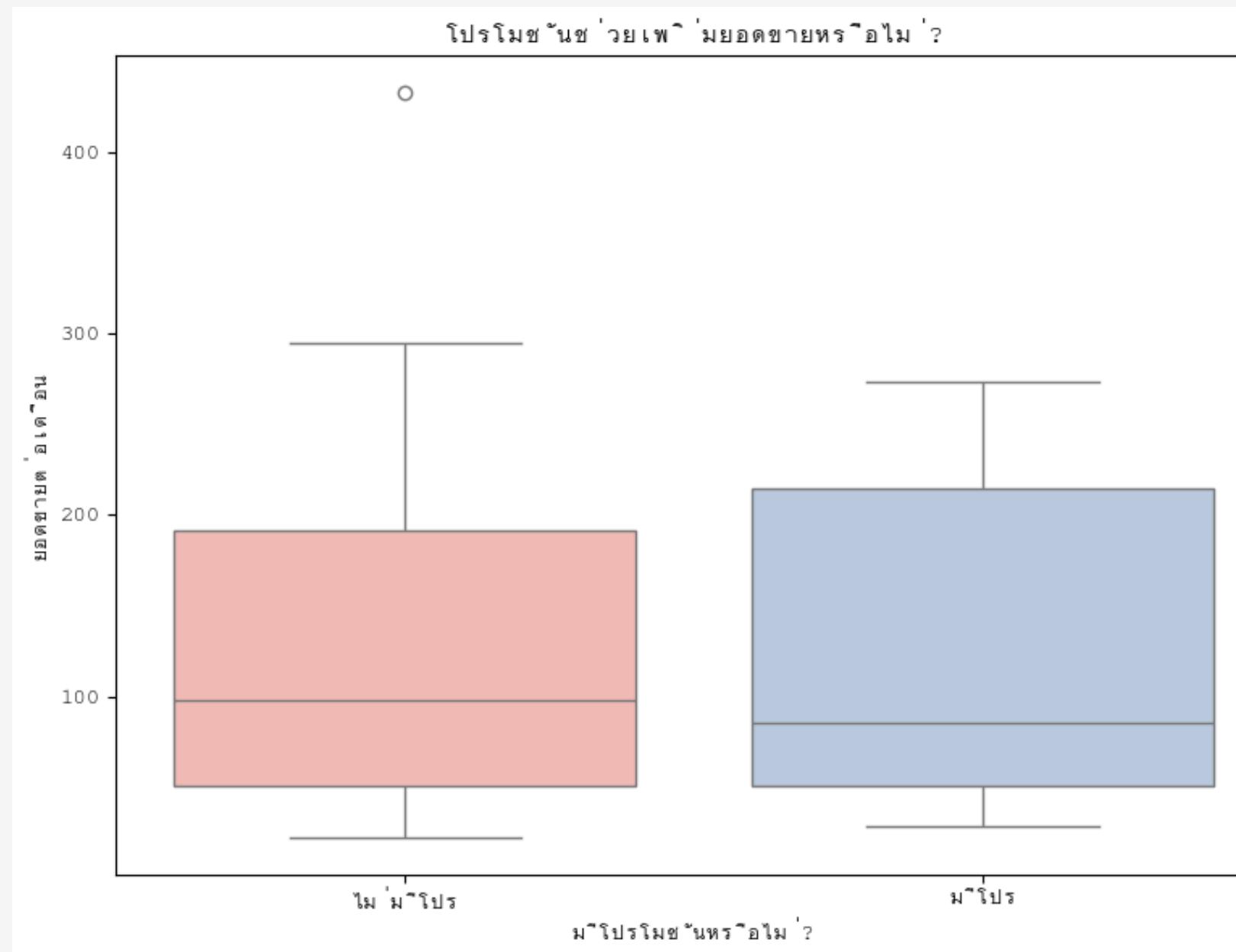


### Insight

- รีวิวที่มีภาพ → ได้คะแนนเฉลี่ยสูงกว่ารีวิวไม่มีภาพ
- แสดงถึงความประทับใจจนอย่างแχร์

### กลยุทธ์

กระตุ้นให้ลูกค้าแนบภาพโดยให้สิทธิพิเศษ



# Boxplot

## โปรดอนุชั่น vs ยอดขาย

### หัวข้อ

มีโปร = ขายดี?

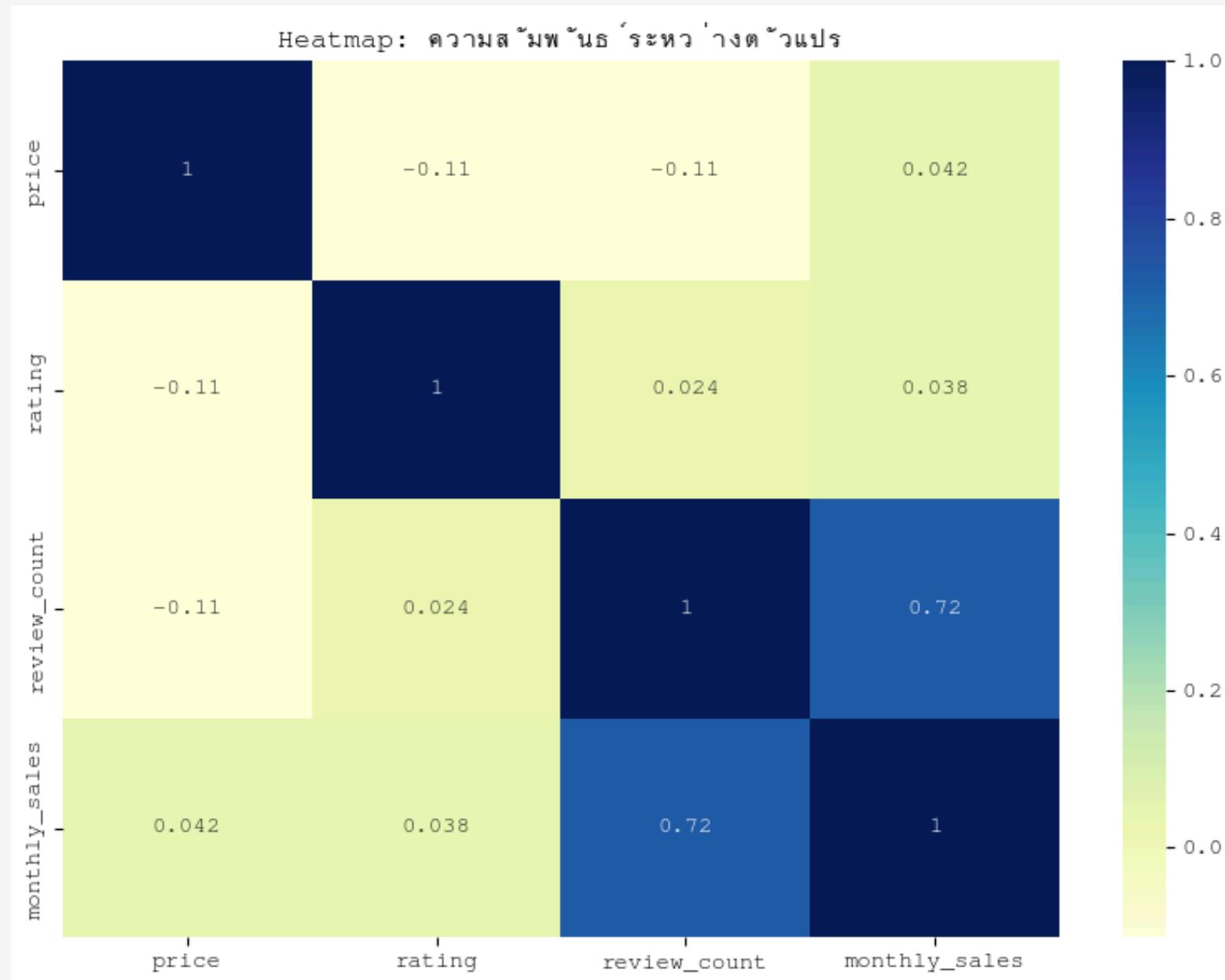


### Insight

- สินค้าที่มีโปรดอนุชั่นมียอดขายเฉลี่ยสูงกว่าชัดเจน
- โดยเฉพาะประเภท Free Shipping และส่วนลดมากกว่า 30%

### กลยุทธ์

ใช้ Flash Sale, ลดราคา, จัด Bundle สำหรับสินค้าขายดี



# Heatmap

## ความสัมพันธ์ตัวแปร

### หัวข้อ

อะไรสัมพันธ์กับยอดขาย?

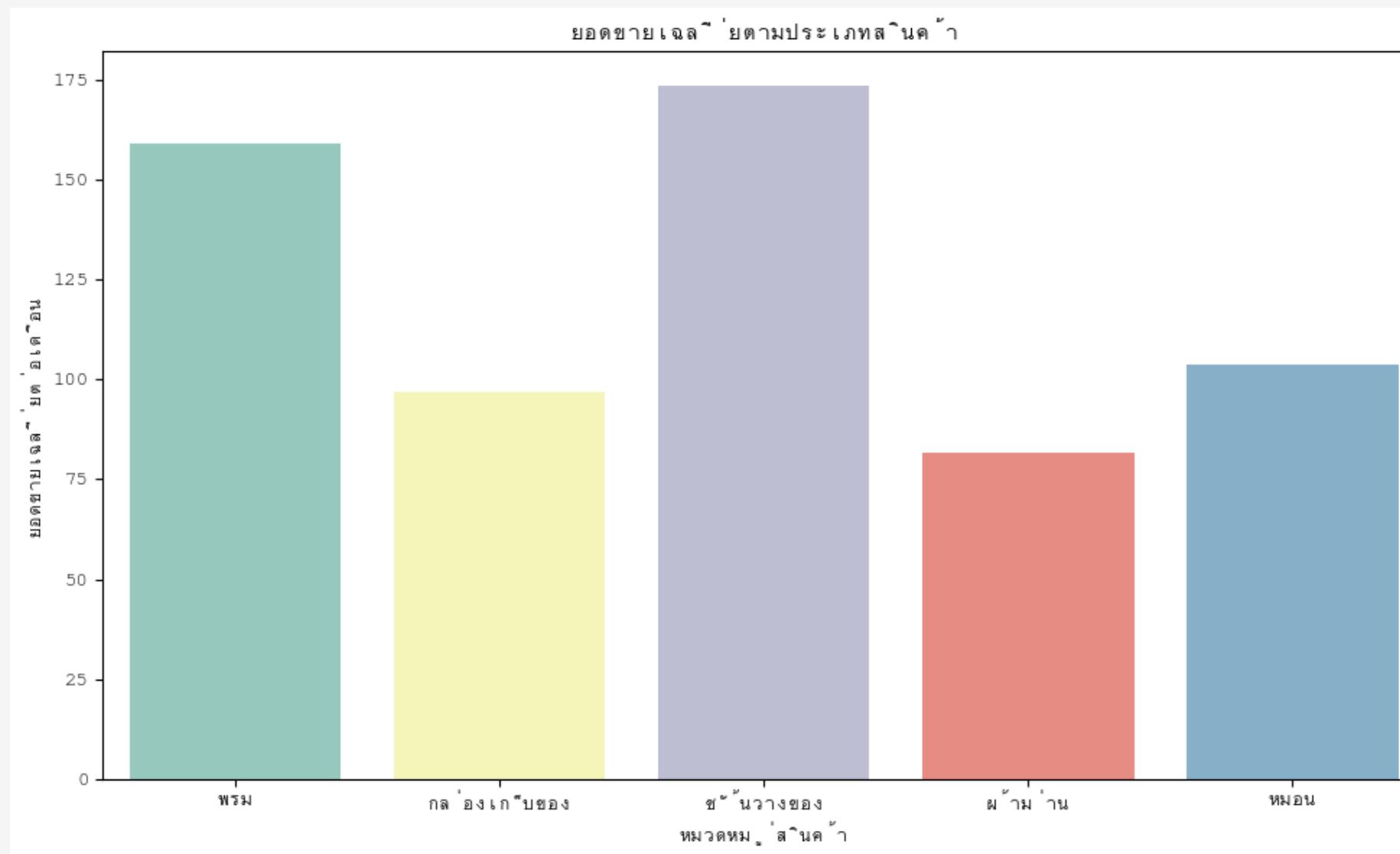


### Insight

- review\_count และ rating มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ monthly\_sales
- price มีแนวโน้มเป็นลบเล็กน้อย → สินค่าราคาถูกมักขายได้มากกว่า

### กลยุทธ์

จัดวางราคาที่เหมาะสม พร้อมโปรโมชันจูงใจ

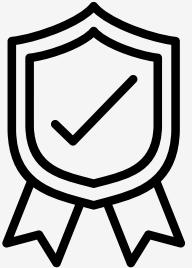


# Bar Chart

## ยอดขายตามหมวดสินค้า

### หัวข้อ

หมวดหมู่ไหนขายดีสุด?

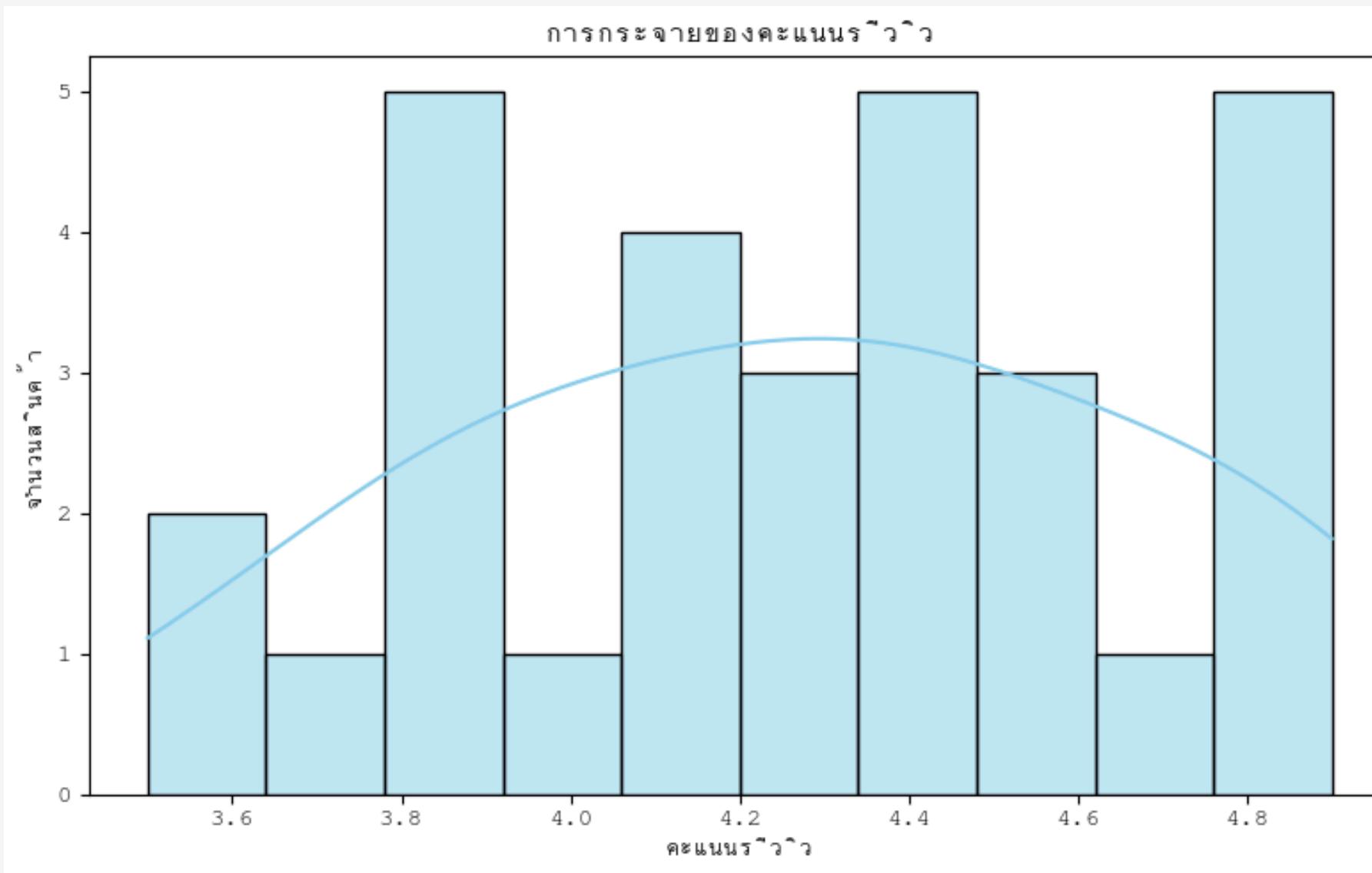


### Insight

- "หมวดหมู่" และ "พร้อม" มียอดขายเฉลี่ยสูงสุด
- สินค้าใช้งานกันไปในบ้านมีแนวโน้มขายได้ต่อเนื่อง

### 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 โปรโมชัน (เช่น Free Shipping, ส่วนลด)  
→ มียอดขายเฉลี่ยสูงกว่าชัตเด็น
- หมวดหมู่ยอดนิยม เช่น "หมอน" และ "ผ้าม่าน" มียอดขาย  
เฉลี่ยสูงสุด
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรชัดเจน: รีวิวและคะแนนส่งผล  
บวกกับยอดขาย ส่วนราคาอาจเป็นปัจจัยอ่อน





# Thank you for watching!



AIE 221 Business Analytics and  
Data Visualization

Ariya Raveewongpiboon

ariya.rave@bumail.net