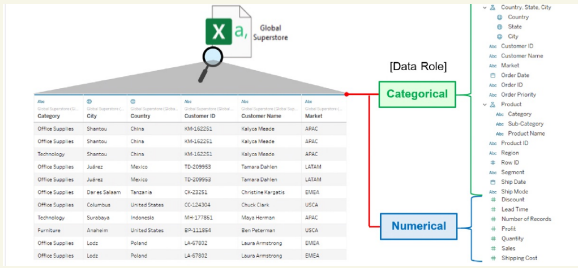


Step users 1: Communication with customer

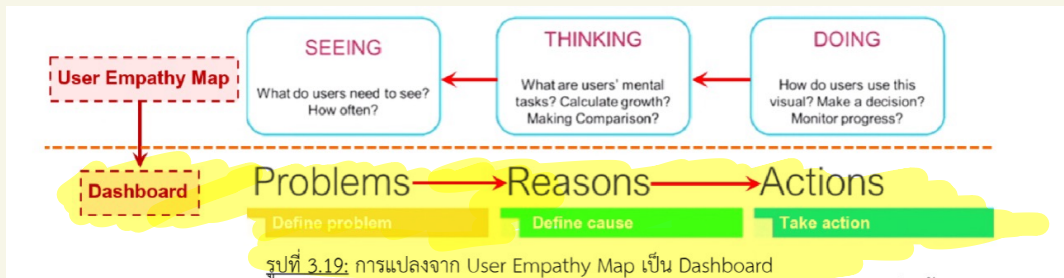
1 Get data & understand data



2 User Emphaty map



3 User Empathy Map to Dashboard : Just don't forget to focus the principal on the Dashboard



3.1 Determine specific problem

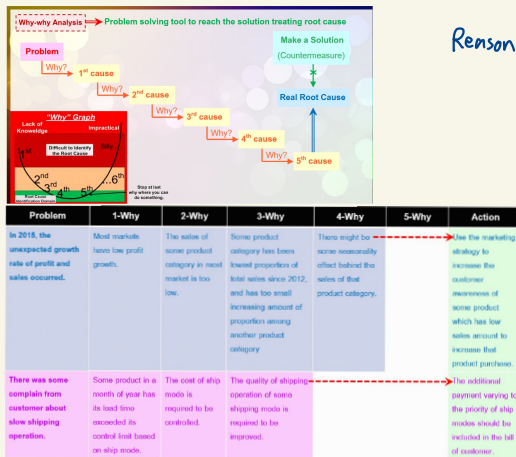
หนึ่งในเครื่องมือการจัดการคุณภาพที่สามารถช่วยในการระบุปัญหาได้ คือ การทำ 5W1H
เทคนิคการตั้งคำถามเพื่อให้ปัญหามีเรื่องราวที่ชัดเจนมากขึ้น ซึ่งหากปัญหาชัดเจนก็จะ
หาได้ตรงจุดมากขึ้น

Initial Problem Statement	Statement
What	<ul style="list-style-type: none"> Low profit and sales growth rate which is the KPIs for evaluating budget allocation of marketing departments Costly shipping expense
When	<ul style="list-style-type: none"> Compare all indicator of the current year (2015) to the previous year
Where	<ul style="list-style-type: none"> Each global markets' cash flow and the flow of product inventory Shipping mode for each exported product
Who	<ul style="list-style-type: none"> Marketing & Sales department Shipping department
Which (trend of abnormality)	<ul style="list-style-type: none"> Sales seasonal effect in some month
How	<ul style="list-style-type: none"> The current growth rate amount of profit and sales seem to decrease from the previous year. The customers sometimes complained about unexpected long duration of waiting for the shipping products.
Revised Problem Statement	<ul style="list-style-type: none"> In 2015, the unexpected growth rate of profit and sales occurred. There was some complain from customer about slow shipping operation.

รูปที่ 3.20: 5W1H Analysis จากการไปสัมภาษณ์บุคคลในหน่วยงานการวางแผนกลยุทธ์การค้าของ Global Superstore

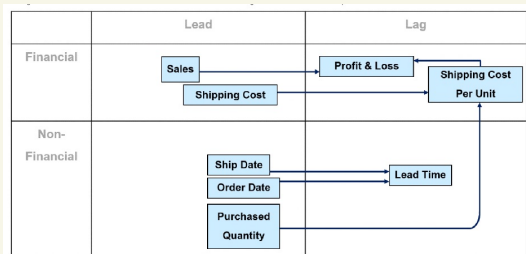
3.2 Why-Why-Analysis : drill-draw untill meet

Reason \rightarrow Action



Step 2 : content

find correlation of dates



conclusion All big structure

