



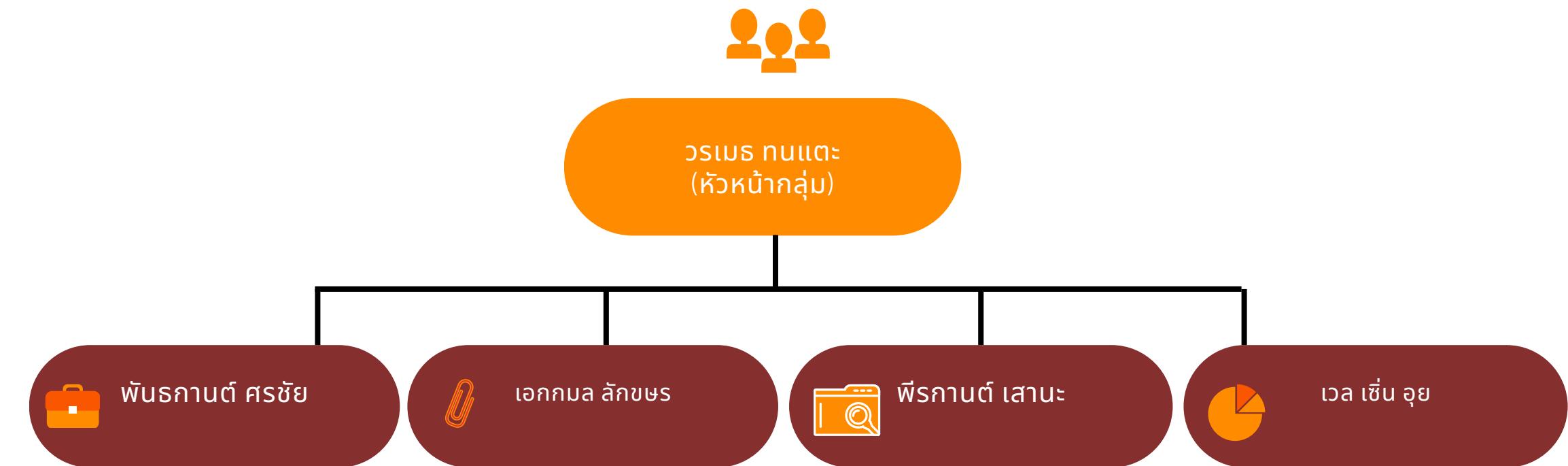
# BAMBOO

Brazilian E-Commerce



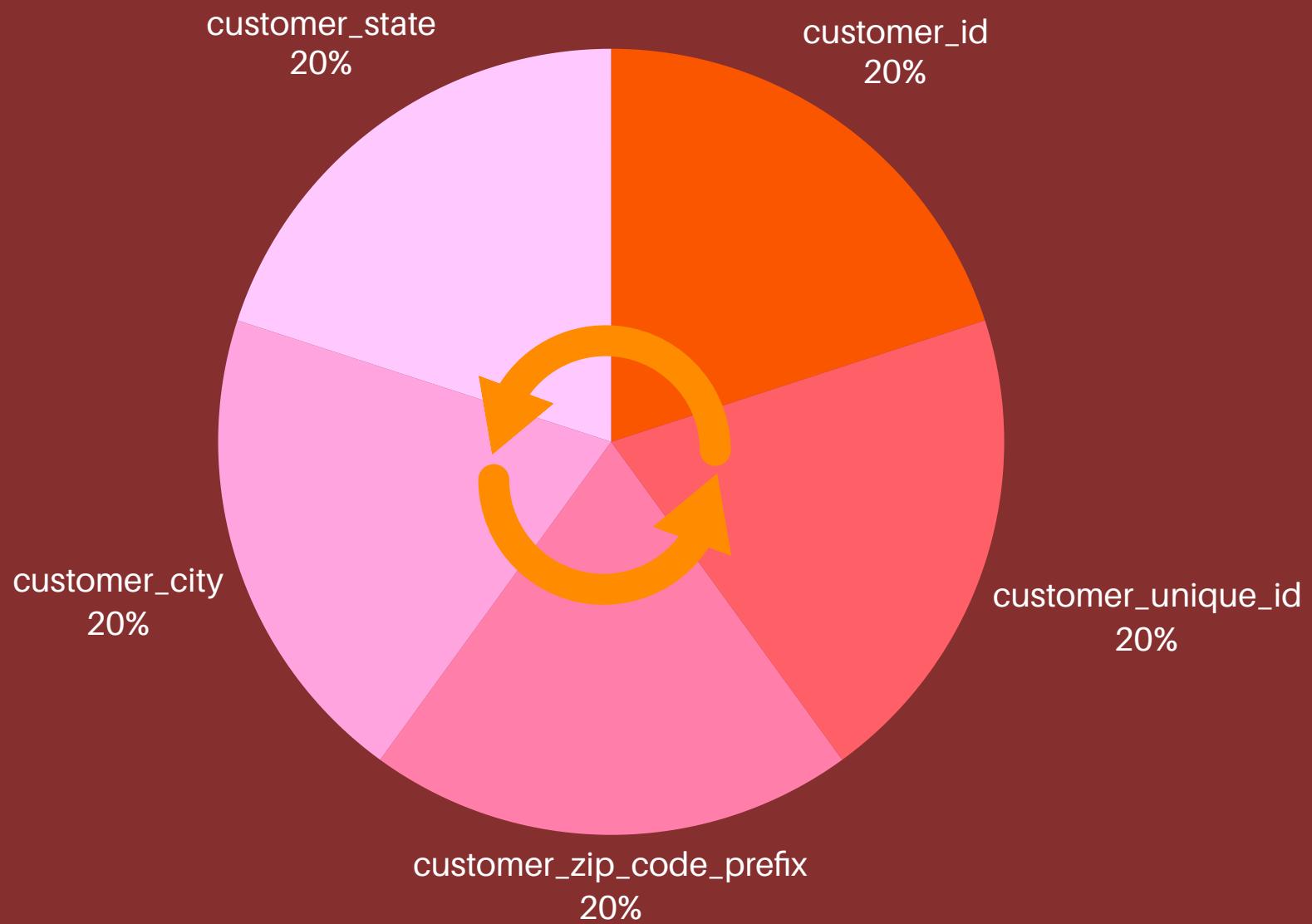
# BAMBOO

Group members

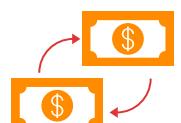


## ▶ ธุรกิจหลัก

E-commerce Sales & Inventory



ชุดข้อมูล Olist มีความซับซ้อนและสมบูรณ์ด้านการขาย, ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลผู้ขาย (Sellers) และที่สำคัญคือกระบวนการโลจิสติกส์ (การจัดส่ง) ซึ่งช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์ประสิทธิภาพการดำเนินงานและห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ได้อย่างลึกซึ้ง



# Data Source



## Data Explorer

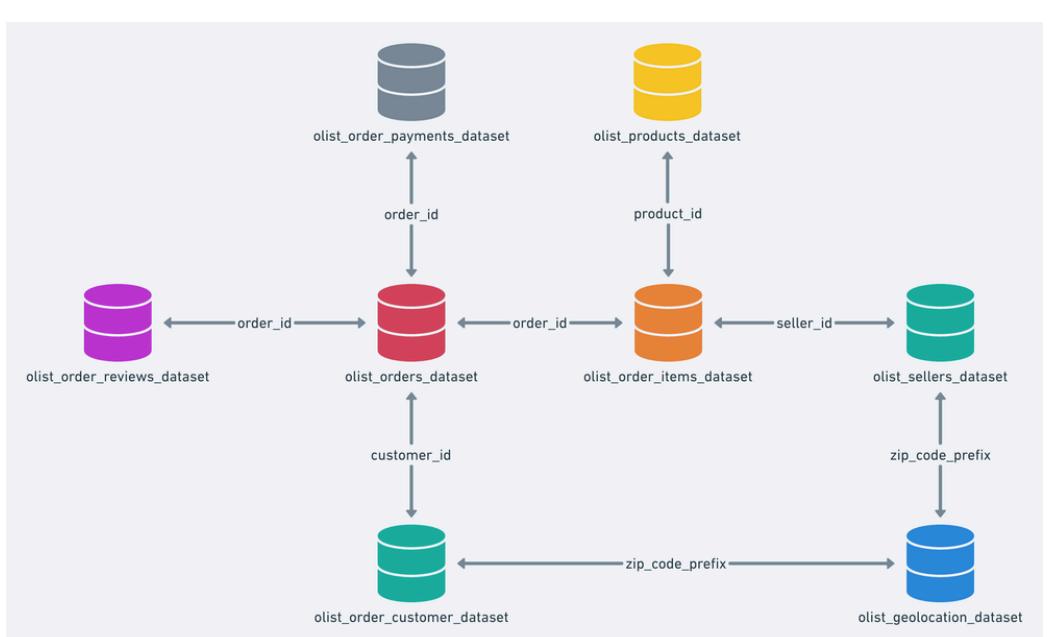
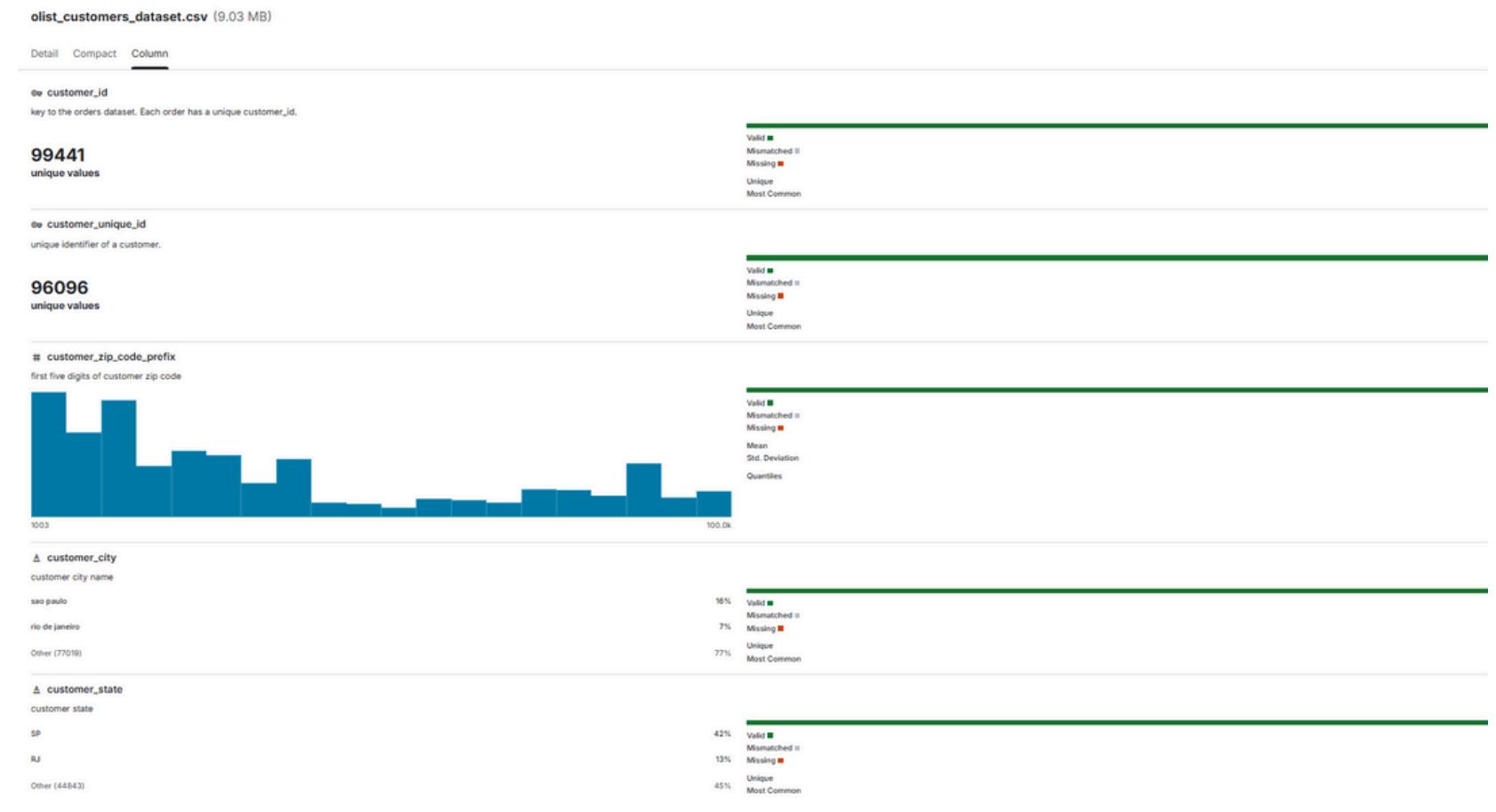
Version 2 (126.19 MB)

- ☰ olist\_customers\_dataset.csv
- ☰ olist\_geolocation\_dataset.csv
- ☰ olist\_order\_items\_dataset.csv
- ☰ olist\_order\_payments\_dataset
- ☰ olist\_order\_reviews\_dataset.c:
- ☰ olist\_orders\_dataset.csv
- ☰ olist\_products\_dataset.csv
- ☰ olist\_sellers\_dataset.csv
- ☰ product\_category\_name\_trans

**Brazilian E-Commerce Public Dataset by Olist**

100,000 Orders with product, customer and reviews info

[kaggle.com](https://www.kaggle.com)



# โครงสร้างข้อมูล เบื้องต้น

## ตาราง FACT (TRANSACTION LOG DATA)

OLIST\_ORDER\_ITEM\_S\_DATASET.CSV  
(ตารางนี้เชื่อมโยง  
ORDER, PRODUCT  
และ SELLER เข้าด้วยกัน  
พร้อมกั่งระบุ PRICE และ  
FREIGHT\_VALUE)

## ตาราง DIMENSION 1 (MASTER DATA)

OLIST\_CUSTOMERS\_DATASET.CSV (ข้อมูล  
หลักลูกค้า เช่น  
CUSTOMER\_UNIQUE\_ID และที่อยู่)

## ตาราง DIMENSION 2 (MASTER DATA)

OLIST\_PRODUCTS\_DATASET.CSV (ข้อมูล  
หลักสินค้า เช่น  
PRODUCT\_CATEGORY\_NAME)

# การตั้งคำถาม

คำถามธุรกิจหลัก 3 ข้อ

## คำถามที่ 1: DESCRIPTIVE ANALYSIS (เน้น DATA VISUALIZATION)

- คำถาม: "หมวดหมู่สินค้า (Product Category) 5 อันดับแรกที่สร้างยอดขายสูงสุดคืออะไร และยอดขายของหมวดหมู่เหล่านี้นั้นกระจายตัวอยู่ในรัฐ (State) ใดของบราซิลมากที่สุด?"
- เหตุผล: เพื่อให้เห็นภาพรวมของตลาดว่าสินค้าใดขายดีและขายกี่ใบ

# การตั้งค่าตาม

ค่าตามธุรกิจหลัก 3 ข้อ

## ค่าตามที่ 2: ADVANCED METRIC (เน้น DATA INTELLIGENCE)

- ค่าตาม: "เมื่อคำนวณตัวชี้วัด 'ประสิทธิภาพการจัดส่ง' (เช่น ระยะเวลาจัดส่งจริง เทียบกับ ระยะเวลาประมาณการ), ผู้ขาย (Sellers) ในหมวดหมู่สินค้าใดที่กำได้ดีที่สุด และหมวดหมู่ใดทำได้แย่ที่สุด?"
- เหตุผล: เพื่อวัดผลประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Operation Performance) ซึ่งเป็นตัวชี้วัดขั้นสูงที่ต้องใช้การคำนวณจากหลายตาราง

# การตั้งคำถาม

คำถามธุรกิจหลัก 3 ข้อ

## คำถามที่ 3: PREDICTION/RELATIONSHIP (เน้น PREDICTIVE ANALYSIS)

- คำถาม: "ตัวแปรใด (เช่น ค่าขนส่ง freight\_value, ระยะเวลาจัดส่งที่ล่าช้า, หรือหมวดหมู่สินค้า) ที่ส่งผลต่อการที่ลูกค้าจะให้ 'คะแนนรีวิวต่ำ' (1 หรือ 2 ดาว) มากที่สุด?"
- เหตุผล: เพื่อพยายามและทำความเข้าใจปัจจัยที่นำไปสู่ความไม่พึงพอใจของลูกค้า (Customer Churn) เพื่อให้ธุรกิจสามารถปรับปรุงบริการได้ตรงจุด