

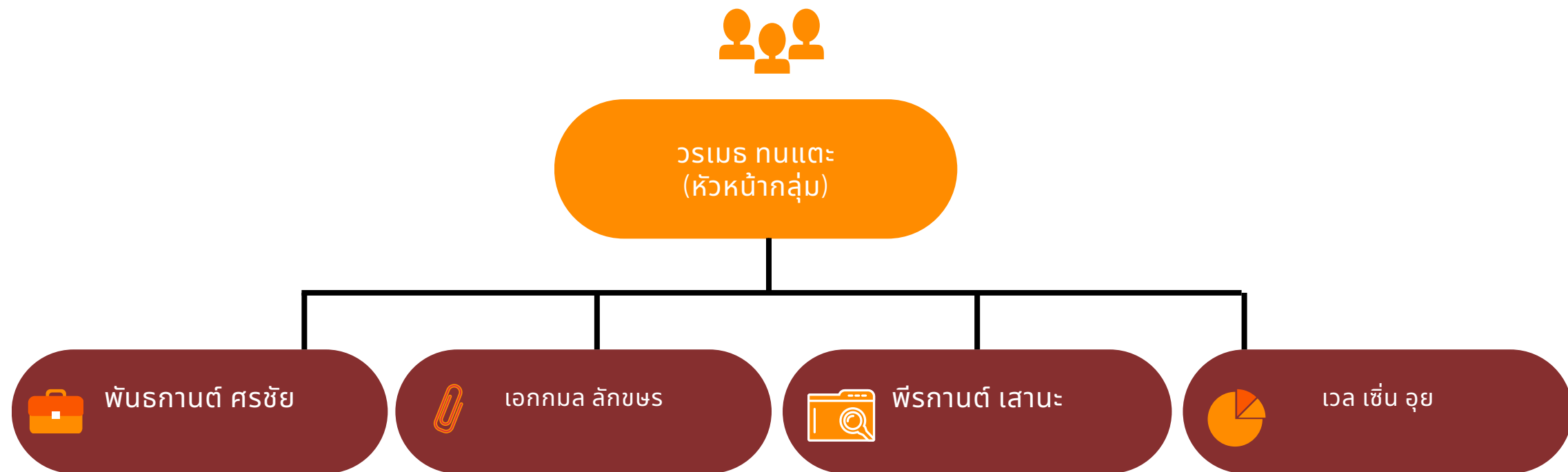


# BAMBOO

Brazilian E-Commerce 

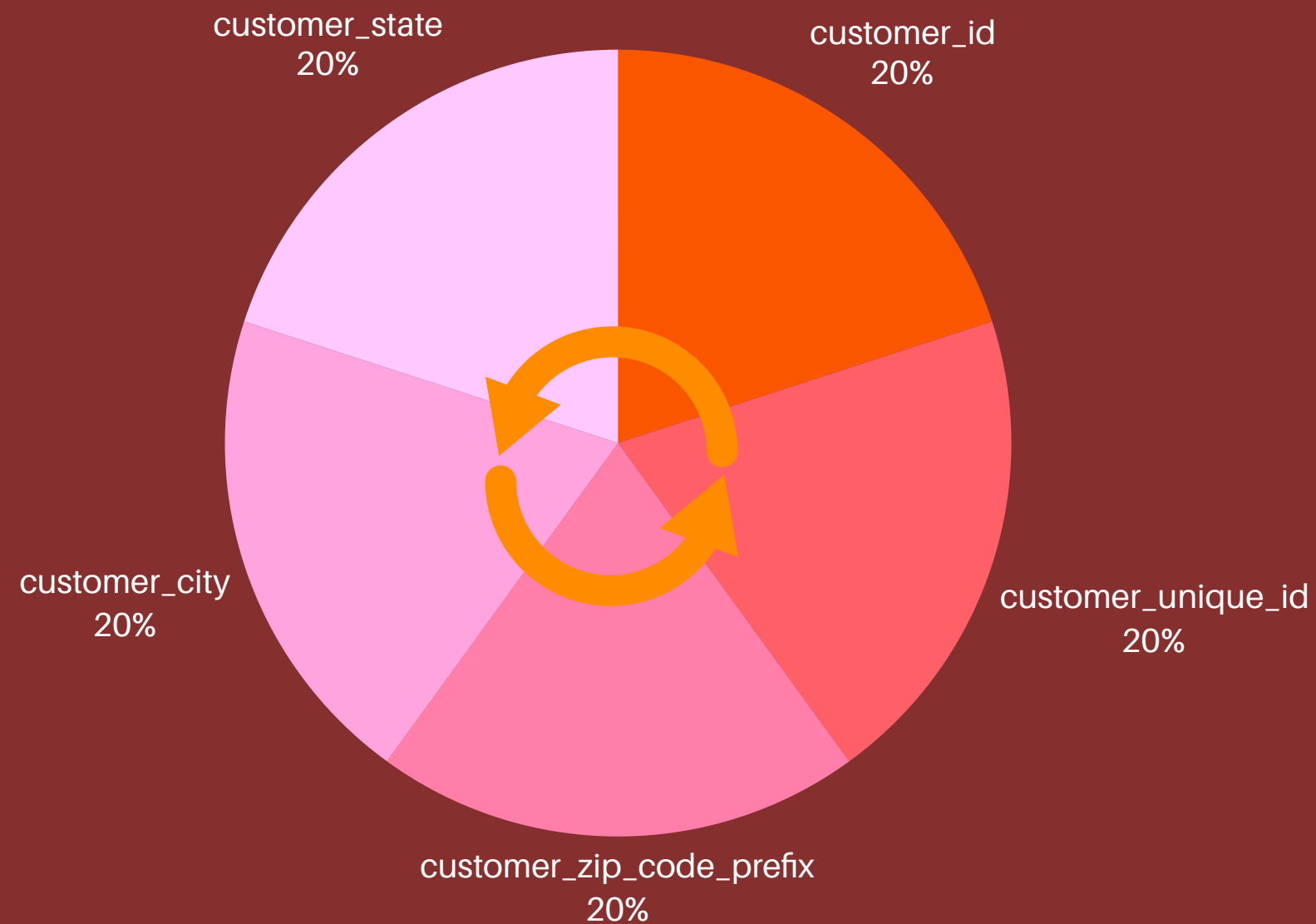
# BAMBOO

Group members



## ► ธุรกิจหลัก

E-commerce Sales & Inventory

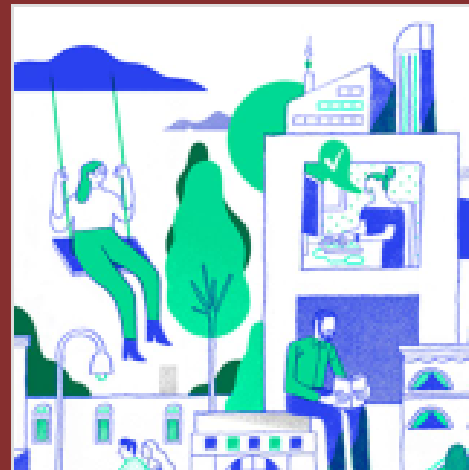


ชุดข้อมูล Olist มีความซับซ้อนและสมบูรณ์ด้านการขาย, ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลผู้ขาย (Sellers) และที่สำคัญคือกระบวนการโลจิสติกส์ (การจัดส่ง) ซึ่งช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์ประสิทธิภาพการดำเนินงานและห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ได้อย่างลึกซึ้ง





# Data Source



## Brazilian E-Commerce Public Dataset by Olist

100,000 Orders with product, customer and reviews info

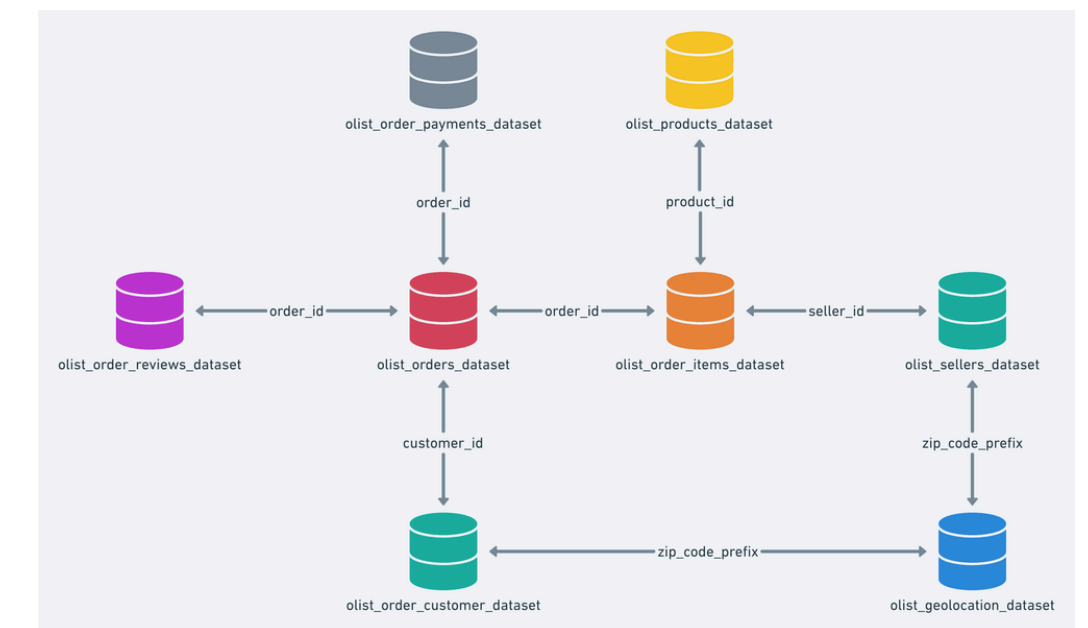
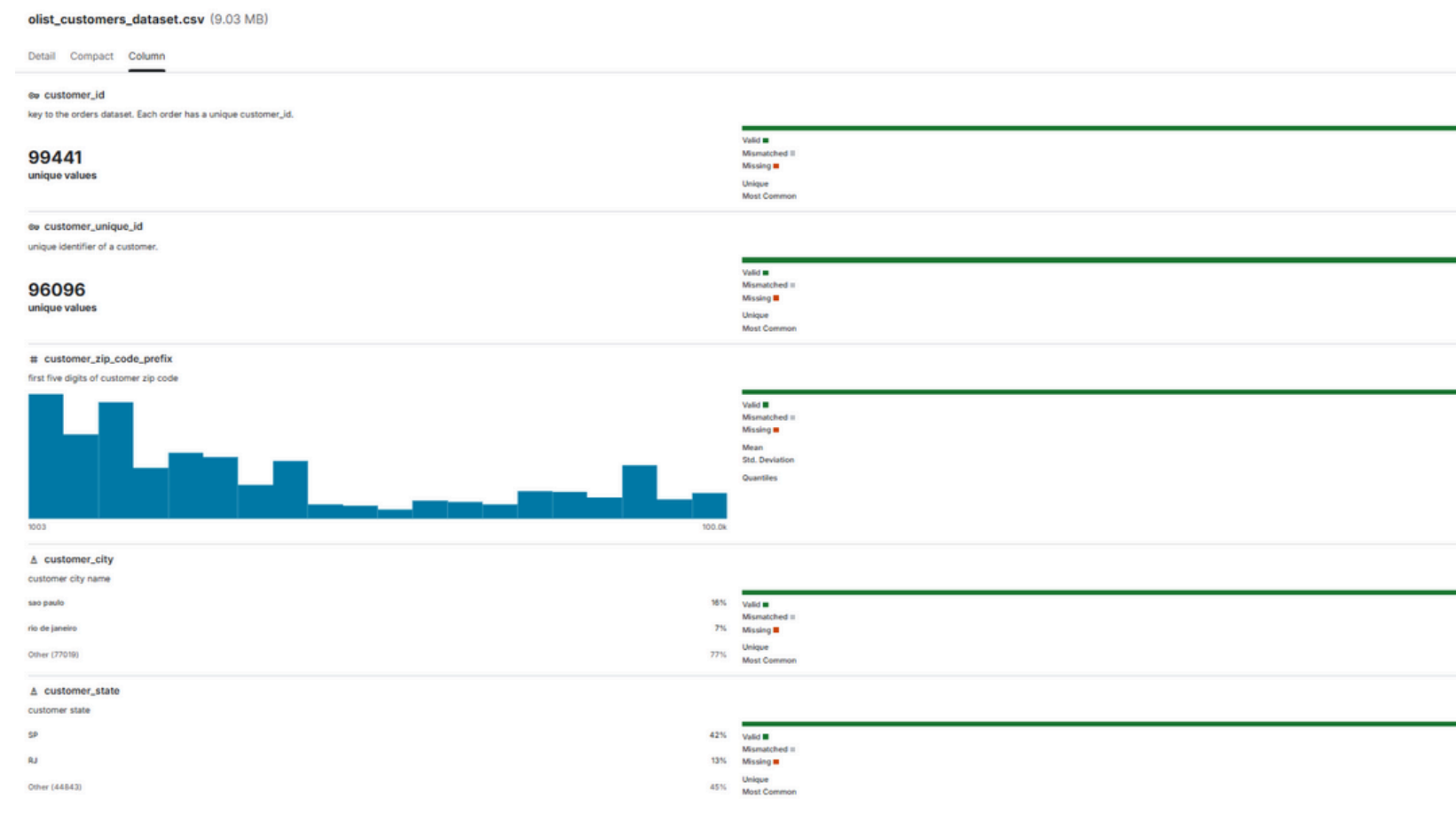
[kaggle.com](https://www.kaggle.com/olistbr/brazilian-ecommerce)



## 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



# โครงสร้างข้อมูลเบื้องต้น

ตาราง FACT  
(TRANSACTION/LOG DATA)

OLIST\_ORDER\_ITEMS\_DATASET.CSV  
(ตารางนี้เชื่อมโยง ORDER, PRODUCT และ SELLER เข้าด้วยกัน พร้อมทั้งระบุ PRICE และ FREIGHT\_VALUE)

ตาราง DIMENSION 1  
(MASTER DATA)

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

ตาราง DIMENSION 2  
(MASTER DATA)

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

# การตั้งคำถาม

คำถามธุรกิจหลัก 3 ข้อ

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

- คำถาม: "หมวดหมู่สินค้า (Product Category) 5 อันดับแรกที่สร้างยอดขายสูงสุดคืออะไร และยอดขายของหมวดหมู่เหล่านั้นกระจายตัวอยู่ในรัฐ (State) ไດของบราซิลมากที่สุด?"
- เหตุผล: เพื่อให้เห็นภาพรวมของตลาดว่าสินค้าใดขายดีและขายที่ไหน

# การตั้งคำถาม

คำถามธุรกิจหลัก 3 ข้อ

## คำถามที่ 2: **ADVANCED METRIC** (เน้น **DATA INTELLIGENCE**)

- คำถาม: "เมื่อคำนวณตัวชี้วัด 'ประสิทธิภาพการจัดส่ง' (เช่น ระยะเวลาจัดส่งจริง เทียบกับ ระยะเวลาประมาณการ), ผู้ขาย (Sellers) ในหมวดหมู่สินค้าใดที่ทำได้ดีที่สุด 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: เพื่อพยากรณ์และทำความเข้าใจปัจจัยที่นำไปสู่ความไม่พึงพอใจของลูกค้า (Customer Churn) เพื่อให้ธุรกิจสามารถปรับปรุงบริการได้ตรงจุด