**(Vietnamese)**

**Báo cáo phân tích chiến dịch quà tặng Valentine trên Amazon**

**1. Tổng quan chiến dịch**

* **Tổng doanh thu**: Chiến dịch quà tặng Valentine đạt doanh thu 3.90K USD.
* **Tổng số bài đánh giá**: 619K đánh giá, phản ánh sự quan tâm lớn từ người tiêu dùng đối với các sản phẩm quà tặng Valentine.

**2. Phân tích mức đánh giá**

* **Đánh giá 3 sao**: Trung bình 5% sản phẩm nhận đánh giá 3 sao.
* **Đánh giá 4 sao**: Trung bình 11% sản phẩm nhận đánh giá 4 sao.
* **Đánh giá 5 sao**: Phần lớn, 78% sản phẩm nhận đánh giá 5 sao, cho thấy sự hài lòng cao của khách hàng với các sản phẩm được mua.

**3. Phân tích biểu đồ phân tán**

* **Giá trị tiền và số lượt giới thiệu**:
  + Các điểm phân phối tập trung trong khoảng giá từ 0 đến 40 USD và số lượt giới thiệu từ 0 đến 6K. Điều này cho thấy các sản phẩm trong phân khúc giá trung bình là những sản phẩm được giới thiệu nhiều nhất.
* **Giá trị tiền và số lượng đánh giá 5 sao**:
  + Các sản phẩm tập trung ở mức giá từ 0 đến 40 USD và có số lượt đánh giá 5 sao dao động từ 0 đến 10. Đây là khoảng giá phổ biến và đáng tin cậy cho các sản phẩm chất lượng cao với đánh giá tích cực.

**4. Phân loại giá tiền**

* **Low**: Có 72 sản phẩm thuộc phân khúc giá thấp, chiếm 33.49%.
* **Medium**: Có 80 sản phẩm thuộc phân khúc giá trung bình, chiếm 37.21%.
* **High**: Có 63 sản phẩm thuộc phân khúc giá cao, chiếm 29.3%.

Phân khúc trung bình (Medium) chiếm tỷ trọng lớn nhất, cho thấy người mua ưa chuộng các sản phẩm quà tặng có giá hợp lý trong dịp Valentine.

**5. Phân tích giá tiền trung bình của các nhóm quà tặng**

Mười nhóm quà tặng phổ biến nhất có giá tiền trung bình dao động từ 11.72 USD đến 23.92 USD. Một số nhóm quà nổi bật:

* **Glass necklace and rose for Valentine’s gift**: 23.92 USD, là nhóm có giá cao nhất.
* **Valentine’s Day card ideas for couples**: 11.72 USD, là nhóm có giá thấp nhất.

Các nhóm quà tặng có giá vừa phải, tập trung vào sự lãng mạn và biểu tượng như hoa, trang sức, chocolate, và thiệp Valentine.

**6. Top 5 sản phẩm có giá cao nhất**

Các sản phẩm có giá trị cao trong chiến dịch bao gồm:

* **LEGO Icons Flower Bouquet**: 47.99 USD, sản phẩm có giá cao nhất.
* **Ferrero Rocher, 24 Count**: 11.39 USD, sản phẩm có giá thấp nhất trong top 5.

Sản phẩm LEGO cho thấy nhu cầu về quà tặng sáng tạo và không truyền thống, trong khi các sản phẩm khác chủ yếu tập trung vào chocolate và đồ trang sức nhỏ gọn.

**7. Top 5 hãng hàng có doanh thu cao nhất**

* **LEGO**: 129.04 USD, dẫn đầu về doanh thu, cho thấy sức hút của các sản phẩm quà tặng không chỉ từ đồ ăn mà còn từ đồ chơi sáng tạo.
* **JOYIN**: 113.94 USD
* **Ferrero Rocher**: 104.80 USD, với chocolate là mặt hàng được ưa chuộng.
* **Godiva Chocolatier**: 98.25 USD
* **GLAMOUR BOUTIQUE**: 79.95 USD

Các thương hiệu nổi bật cho thấy sự đa dạng trong lựa chọn quà tặng, từ đồ chơi, đồ trang sức cho đến chocolate cao cấp.

**8. Phân tích đề xuất sản phẩm**

Dựa trên dữ liệu thu thập được, có thể đưa ra các đề xuất sau:

1. **Tăng cường các sản phẩm trong phân khúc giá từ 15 đến 25 USD**: Đây là mức giá được người tiêu dùng ưa chuộng và các sản phẩm trong mức giá này nhận được đánh giá tích cực.
2. **Tập trung vào các sản phẩm có tính lãng mạn và biểu tượng** như hoa, trang sức nhỏ, chocolate và thiệp. Những sản phẩm này thu hút sự quan tâm cao từ khách hàng trong dịp Valentine.
3. **Phát triển các sản phẩm mới sáng tạo**: Sản phẩm LEGO với doanh thu cao nhất cho thấy nhu cầu về những sản phẩm quà tặng mới lạ và sáng tạo, không chỉ dừng lại ở truyền thống.
4. **Tối ưu hóa các sản phẩm trong phân khúc giá trung bình (20-40 USD)**: Các sản phẩm này có sự phân phối điểm đánh giá tích cực và đạt được doanh thu cao. Điều này giúp tối ưu hóa doanh số bán hàng.

**Kết luận**

Chiến dịch quà tặng Valentine trên Amazon đã đạt được kết quả ấn tượng với sự đa dạng trong danh mục sản phẩm. Việc tối ưu hóa chiến lược sản phẩm theo các đề xuất trên có thể giúp tăng cường doanh thu và sự hài lòng của khách hàng trong các chiến dịch tương lai.

**(English)**

**Valentine's Gift Campaign Analysis on Amazon**

1. **Campaign Overview**
   * **Total Revenue**: The Valentine's gift campaign achieved a total revenue of 3.90K USD.
   * **Total Reviews**: There were 619K reviews, reflecting strong consumer interest in Valentine's Day gift products.
2. **Review Rating Analysis**
   * **3-Star Ratings**: On average, 5% of the products received 3-star ratings.
   * **4-Star Ratings**: On average, 11% of the products received 4-star ratings.
   * **5-Star Ratings**: A majority, 78%, of the products received 5-star ratings, indicating high customer satisfaction with the purchased products.
3. **Scatter Plot Analysis**
   * **Price vs. Number of Referrals**: The data shows a concentration of products in the price range of 0 to 40 USD, with referral numbers ranging from 0 to 6K. This suggests that mid-range priced products were the most frequently recommended.
   * **Price vs. Number of 5-Star Reviews**: Products priced between 0 and 40 USD also received between 0 and 10 five-star reviews, making this a popular and reliable price range for high-quality products with positive feedback.
4. **Price Category Breakdown**
   * **Low**: 72 products fall into the low-price category, representing 33.49%.
   * **Medium**: 80 products fall into the medium-price category, representing 37.21%.
   * **High**: 63 products fall into the high-price category, representing 29.3%.
   * The medium-price segment accounted for the largest proportion, suggesting that consumers preferred reasonably priced gifts during the Valentine’s season.
5. **Average Price Analysis of Gift Categories**
   * The top ten most popular gift categories had an average price range from 11.72 USD to 23.92 USD. Some notable categories include:
     + **Glass Necklace and Rose for Valentine’s Gift**: 23.92 USD, the highest-priced category.
     + **Valentine’s Day Card Ideas for Couples**: 11.72 USD, the lowest-priced category.
   * These gift categories typically featured romantic and symbolic items like flowers, jewelry, chocolates, and Valentine’s Day cards.
6. **Top 5 Highest-Priced Products**
   * The highest-priced products in the campaign include:
     + **LEGO Icons Flower Bouquet**: 47.99 USD, the most expensive product.
     + **Ferrero Rocher, 24 Count**: 11.39 USD, the least expensive among the top 5.
   * LEGO products highlight a demand for creative and non-traditional gifts, while other products were primarily focused on chocolates and small jewelry.
7. **Top 5 Brands by Revenue**
   * **LEGO**: 129.04 USD, leading in revenue, demonstrating the appeal of creative gifts beyond traditional food items.
   * **JOYIN**: 113.94 USD
   * **Ferrero Rocher**: 104.80 USD, with chocolate being a favored gift.
   * **Godiva Chocolatier**: 98.25 USD
   * **GLAMOUR BOUTIQUE**: 79.95 USD
   * These top brands highlight a diverse range of gift choices, from toys and jewelry to premium chocolates.
8. **Product Recommendations**
   * **Increase Products in the 15 to 25 USD Price Range**: This price range was popular among consumers and received positive reviews.
   * **Focus on Romantic and Symbolic Products**: Items such as flowers, small jewelry, chocolates, and cards attracted high customer interest during the Valentine's season.
   * **Innovative Product Development**: The high revenue from LEGO products suggests a demand for new, creative gifts that go beyond traditional options.
   * **Optimize Products in the Mid-Range Price Segment (20-40 USD)**: Products in this range received positive reviews and high sales, making this an ideal focus for boosting future campaign performance.

**Conclusion** The Valentine's gift campaign on Amazon achieved impressive results, showcasing a wide variety of product categories. By optimizing product strategies based on these insights, future campaigns can increase revenue and customer satisfaction even further.