

	Detail	Hint	Trả lời
Step 1 - Empathize - Nhìn rộng	Stakeholder Challenge	Bài toán stakeholder đang giải quyết là gì? Họ đang gặp khó khăn gì?	Cần phân tích sản phẩm, thị trường và khách hàng tiềm năng để phát triển thị trường. Muốn biết thông tin về tình hình kinh doanh để đưa ra chiến lược mở rộng thị trường và quyết định lựa chọn sản phẩm chiến lược.
	Dashboard Goal	Mục tiêu của dashboard này là gì?	Đo lường hiệu suất của sản phẩm và giá trị khách hàng. Phát hiện ra các vấn đề kinh doanh hiện tại trong doanh nghiệp. Đưa ra giải pháp cải thiện tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.
	Tìm hiểu về đối tượng sử dụng báo cáo	Báo cáo dữ liệu này dành cho ai? (Ai là người trực tiếp sử dụng báo cáo này)	Senior manager
	Tìm hiểu dataset	Xác định dimension, measure - Dimension là mang tính định tính - Measure: mang tính định lượng, có thể sử dụng để tính toán	Dimension: Customer ID, Location, Market, Item Category, Order date, Shipping date, Return, Measure: Sales, Profit, Number of item, Shipping Cost
	Đánh giá và làm sạch dataset	- Nhiều giá trị null không? - Có giá trị nào bất thường? - Xem định dạng type của dữ liệu có bị nhầm lẫn không? - ...	Tên cột không nằm ở trên đầu
Step 2: Define point of view - Nhìn sâu	Top Down	Đặt mình ở vị trí của stakeholder, Sử dụng phương pháp logic tree hoặc brainstorming question list để list down những câu hỏi quan trọng muốn trả lời	Các câu hỏi quan trọng: 1. Tổng quan tình hình kinh doanh như thế nào? - Sales - Profit - Quantity - Orders - Customers - Return Orders 2. Sản phẩm tùy vào từng vùng nhiều hay ít? Lợi nhuận từ các sản phẩm, ngành nào bị âm hay dương nhiều? Các ngành hàng và sản phẩm nào mang lại doanh thu chính cho công ty? 3. Chi phí vận chuyển qua từng thị trường nhiều ít như thế nào? Những Ship Mode được dùng phổ biến là gì? Tối ưu việc vận chuyển 4. Khách hàng ở thị trường nào mua nhiều nhất? Cũng như các tháng được shopping bởi customers đạt doanh thu cao? Các bộ phận khách hàng mua hàng?
	Bottom Up	Từ dataraw, xác định key dimension, key measure từ đó hình thành lên layer 0, layer 1, layer 2 ở bước ideation.	
Step 3 - Ideate	List down Key metrics	- Các metrics được sử dụng không giới hạn là những measure có sẵn trong bảng. Bạn có thể tùy ý tạo ra các metrics khác bằng việc tạo các calculated columns và DAX measures trong Power BI	
		- List down các key metric theo các nhóm layer 0, 1, 2,...	
		Layer 0 dimension: Scorecard	- Sales - Profit - Quantity - Orders - Customers - Return Orders
		Layer 1 dimension	Top sales in country, top sale of product, top profit in sub-category, bottom in sub-category
		Layer 2 dimension	Sale+Profit by year, sales by segment, sales by category, profit by sub-category, sales in market, profit+sales+shipping cost by year, sales in ship mode, shipping cost in ship mode, profit by year, customer+profit by year, customer by market, profit by segment, customers by category
		Table	

	Phân chia bố cục báo cáo	Phân chia bố cục cho từng trang báo cáo. Báo cáo không giới hạn số trang, việc lựa chọn làm báo cáo trong 1 trang hay nhiều trang phụ thuộc ở goal và quyết định của bạn. Tuy nhiên, cần lưu ý nếu làm báo cáo nhiều trang, mỗi trang nên có 1 role cụ thể và phục vụ một mục đích cụ thể	<ul style="list-style-type: none"> - 4 trang: overview, product analysis, product delivery, customer analysis - Đặt các filter ở trên và bên tay trái - Các chart thể hiện giá trị theo thời gian để chính giữa board
Step 4 - Prototype	Xây dựng báo cáo hoàn thiện	<ul style="list-style-type: none"> - Lựa chọn loại chart phù hợp với các câu hỏi - Cách trình bày, layout từng phần của báo cáo (sắp xếp chart, kích thước,...) - Lựa chọn màu sắc theme báo cáo <p>Phần này được thể hiện ngay ở báo cáo nên các bạn không cần viết câu trả lời cho mục này</p>	
Step 5 - Review	Đánh giá lại từng phần của báo cáo	<i>Không cần viết câu trả lời vào mục này, các bạn tự review và chỉnh sửa báo cáo của mình. Output gửi đi là output sau khi mọi người review</i>	