

5 ANH EM SIÊU NHÂN



THÀNH VIÊN NHÓM

Đặng Minh Ánh

Đặng Thanh Long

Phạm Văn Minh

Đặng Võ Hồng Phúc

Nguyễn Vĩnh Thành



Đến với vòng 1 Data Got Talent 2023, mỗi đội thi được cho một phần dữ liệu của một công ty phát hành phim.

Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao một số bộ phim gây sốt mạnh mẽ trong khi những bộ phim khác lại ít thu hút khán giả? Hãy cùng chúng tôi khám phá bí mật đằng sau con số doanh thu.

Mỗi chiếc vé là một chìa khóa mở cánh cửa vào một thế giới nơi con số không chỉ là con số. Chúng là những câu chuyện số đằng sau từng bước chân trong dữ liệu của chúng ta.

DOANH THU

Trong tháng 5/2019, rạp chiếu phim của chúng ta đã gặt hái những thành công và thách thức nào? Doanh thu có đạt được kỳ vọng hay không? Hãy cùng nhau đi sâu vào dữ liệu để có cái nhìn rõ ràng hơn.

DOANH THU VÉ

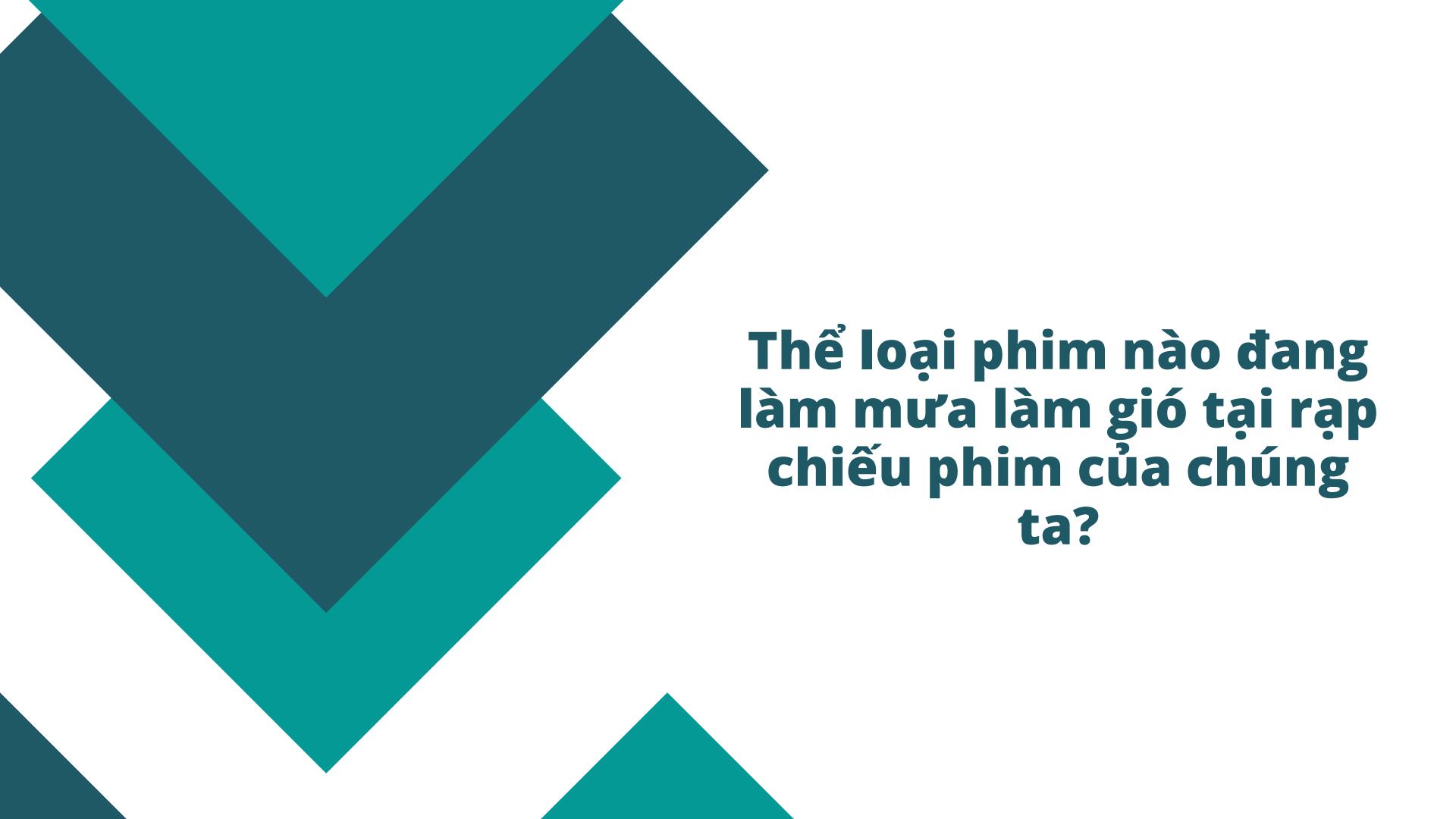
Số lượng khách hàng 4479

Số lượng vé 35 474

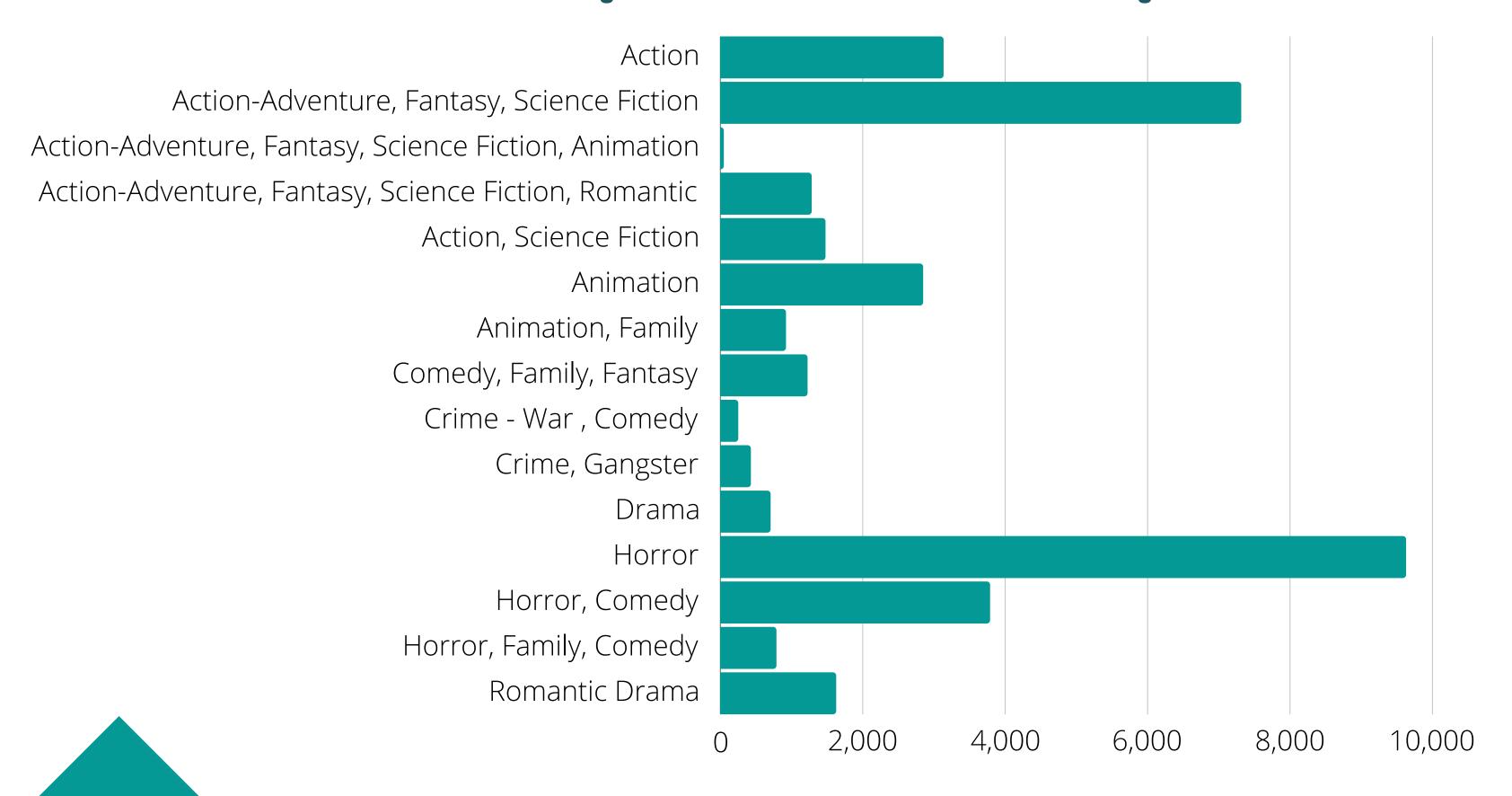
Tổng doanh thu vé 1 685 710 000 VND

Chỉ trong tháng 5/2019, chúng ta đã chứng kiến một doanh thu ấn tượng của rạp phim, và điều này không chỉ là con số, mà là câu chuyện số đằng sau.

Sau đây là những thông tin mà bạn chưa từng biết về doanh thu trong tháng 5/2019, và chúng sẽ khiến bạn bất ngờ.



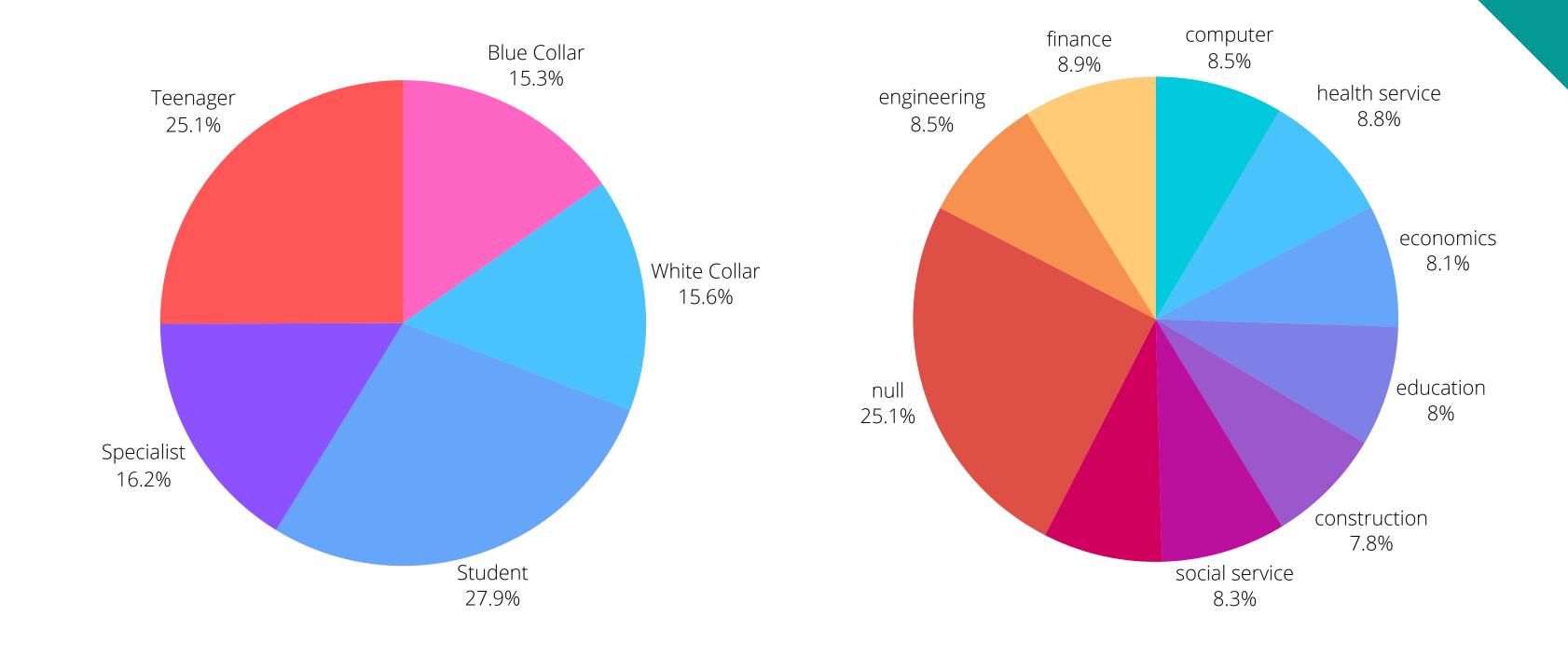
THỐNG KÊ DỰA TRÊN THỂ LOẠI PHIM



Dữ liệu thống kê rõ ràng cho thấy phim hành động và kinh dị đang là động lực chính đằng sau sự tăng trưởng của rạp chiếu phim chúng ta. Dựa trên những con số này, chúng ta có thể đề xuất một giải pháp đơn giản và linh hoạt: tăng suất chiếu cho các phim thuộc thể loại này.

Chúng ta có thể tận dụng sức hấp dẫn của phim hành động và kinh dị để thu hút khán giả hơn, đồng thời tối ưu hóa doanh thu. Sự linh hoạt trong lịch chiếu sẽ mang lại trải nghiệm đa dạng và thuận lợi cho khán giả, cũng như tạo ra không khí mới tại rạp chiếu phim.

Bước chân của khán giả đưa chúng ta qua những cánh cửa của những ngành nghề, tuổi tác đa dạng. Hãy cùng đặt mình vào thế giới đa sắc màu của các nghề nghiệp, để hiểu rõ hơn về những niềm đam mê và sự kết nối tinh tế mà rạp chiếu phim của chúng ta mang lại.

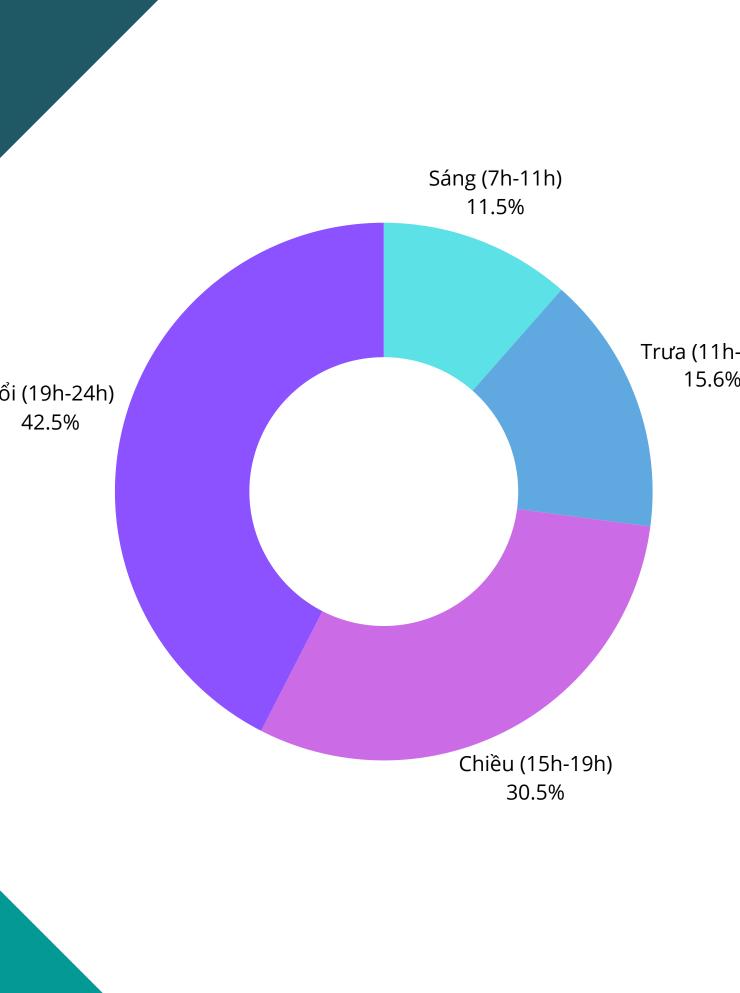


Thống kê dữ liệu về độ tuổi và ngành nghề của khách hàng đã mở ra một bức tranh đa dạng và phong phú. Chúng ta nhận thấy có sự tập trung đặc biệt từ đối tượng khách hàng trẻ, đồng thời cũng có sự đa dạng từ các nhóm ngành nghề khác nhau.

Dựa trên nhận định này, chúng ta có thể đề xuất một chiến lược tiếp thị linh hoạt, tập trung vào việc tăng cường tương tác trực tuyến với đối tượng khán giả trẻ thông qua các chiến dịch quảng cáo kịch tính và sự kiện trực tuyến. Đồng thời, để thu hút sự quan tâm của các nhóm ngành nghề cụ thể, có thể tổ chức các buổi thảo luận chuyên ngành và hợp tác với các đối tác liên quan để tạo ra trải nghiệm độc đáo cho khách hàng.

Thời gian, như một chiếc đồng hồ vô tình chạy qua từng khoảnh khắc, là một yếu tố quyết định đối với trải nghiệm của chúng ta. Chúng ta đều có những khoảnh khắc đặc biệt khi dành thời gian của mình để chìm đắm vào thế giới của những câu chuyện, những hình ảnh và những cung bậc cảm xúc mà điện ảnh mang lại.

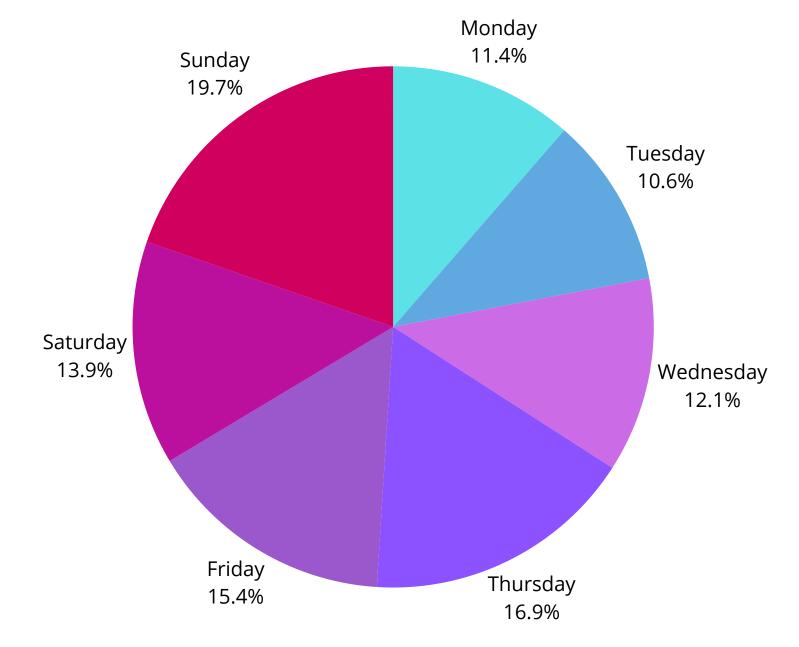
Chúng ta sẽ cùng nhau khám phá để hiểu rõ hơn về thói quen và thời điểm yêu thích xem phim của mọi người. Dữ liệu này không chỉ là con số khô khan mà còn là cửa sổ mở ra về những khoảnh khắc đặc biệt mà rạp chiếu phim của chúng ta mang lại.



Dữ liệu thống kê rõ ràng cho thấy phần lớn khách hàng đều tận hưởng những thước phim điện ảnh chủ yếu là vào các thời điểm chiều tối. Điều này không chỉ là một xu hướng, mà còn là một cách giải trí, giải tỏa, Trưa (11h-15h) và lắng nghe sau một ngày học tập và làm việc mệt mỏi.

Tạo ra các chương trình ưu đãi, giảm giá vé hoặc combo cho khách hàng thưởng thức phim vào các suất chiếu chiều tối. Điều này không chỉ kích thích sự quan tâm mà còn giúp tăng cường doanh số bán vé trong thời gian này.

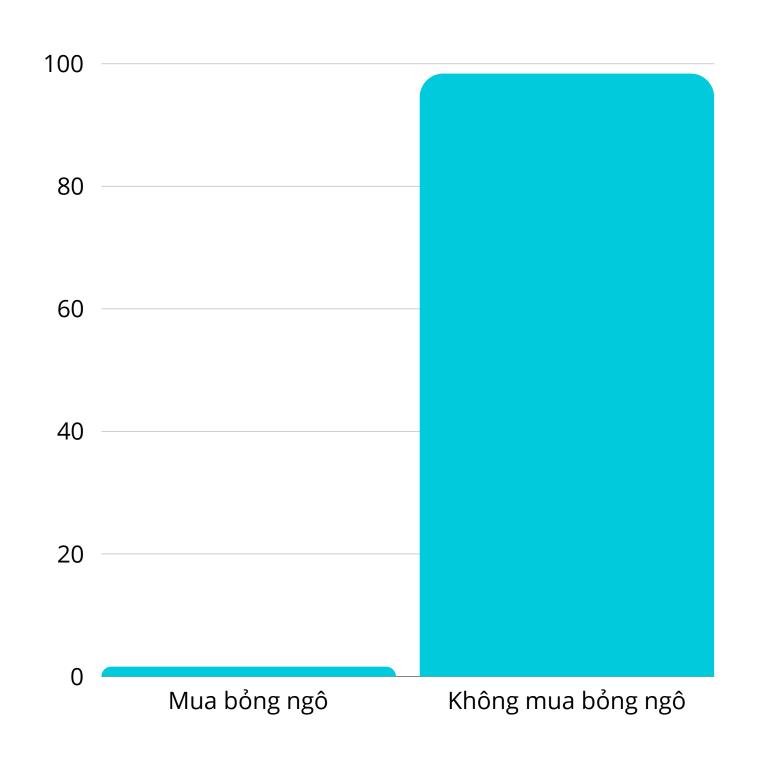
Cân nhắc mở rộng thời gian chiếu phim vào các suất chiều tối muộn hơn để đáp ứng nhu cầu của nhóm đối tượng muộn sau giờ làm việc.



Trong quá trình phân tích, chúng ta còn tiếp cận với thống kê về lượng khách hàng mỗi ngày trong tuần. Dữ liệu này đã làm nổi bật một xu hướng rõ ràng: các ngày trong tuần thường duy trì một lượng khách ổn định, nhưng cuối tuần lại là thời điểm đặc biệt.

Sau những ngày làm việc đầy mệt mỏi, cuối tuần trở thành thời kỳ giải tỏa và giải trí cho khách hàng. Điều này đặt ra cơ hội tuyệt vời để chúng ta đề xuất mở rộng suất chiếu vào các dịp cuối tuần, đáp ứng nhu cầu giải trí cao vào những ngày này. Việc này không chỉ tạo ra trải nghiệm thuận lợi cho khách hàng mà còn có thể góp phần quan trọng vào việc tối đa hóa doanh thu của chúng ta trong thời gian này.

Trong tháng 5/2019, chúng ta có một con số đáng chú ý - số lượng bỏng ngô được bán ra tại rạp chiếu phim. Dữ liệu này không chỉ là con số khô khan mà còn là biểu hiện của sức hút và ưa chuộng từ phía khán giả, là một phần quan trọng đóng góp vào doanh thu toàn diện của rạp.



Dữ liệu thống kê đã rõ ràng chỉ ra rằng số lượng bỏng ngô bán ra cho khách hàng còn hạn chế, và điều này đang có ảnh hưởng đáng kể tới doanh thu của chúng ta. Nhìn chung, việc tối ưu hóa cơ hội kinh doanh từ sản phẩm này có thể là một phương án hiệu quả.

Dựa trên những số liệu đã phân tích, chúng ta có thể đưa ra những giải pháp cụ thể như tổ chức các đợt khuyến mãi đặc biệt cho bỏng ngô hoặc đa dạng hóa các loại sản phâm. Điều này sẽ tạo sức hút và kích thích khách hàng thêm vào giỏ hàng mua sắm của họ.

Sau khi phân tích rõ ràng dữ liệu, chúng ta có thể thấy nhiều cơ hội để nâng cao doanh thu của rạp chiếu phim. Dưới đây là một số đề xuất để tối ưu hóa trải nghiệm của khán giả và đồng thời tăng cường doanh số:

- Tối ưu hóa lịch chiếu: Tăng thêm suất chiếu cho các thể loại phim phổ biến và trong những thời điểm thuận lợi để thu hút đa dạng đối tượng khán giả.
- Đề xuất chiến lược đặc biệt nhằm thu hút học sinh và sinh viên, nhóm đối tượng có tiềm năng lớn và có thể đóng góp tích cực vào doanh thu.
- Mở rộng và tối ưu hóa các chính sách khuyến mãi đối với bỏng ngô, tạo ra những ưu đãi hấp dẫn để khuyến khích khách hàng thêm vào trải nghiệm điện ảnh của khách hàng.



THANK YOU!

