

# GIỚI THIỆU VỀ UNIACE

UNIACE là nền tảng đào tạo trực tuyến đầu tiên tại Việt Nam về năng lực tư duy khác biệt và phương pháp phân tích dữ liệu hiệu quả theo từng ngành nghề. Với sứ mệnh là giúp phát triển nguồn nhân sự hiệu suất cao nói chung và cụ thể là tập trung vào cân bằng nguồn lực đang thiếu hụt nghiêm trọng liên quan tới phân tích và ra quyết định dựa trên dữ liệu tại Việt Nam, bên cạnh mảng đào tạo, UNIACE còn tiên phong trong việc hỗ trợ doanh nghiệp triển khai văn hóa lấy khách hàng làm trọng tâm và xây dựng các nền tảng quản trị cần thiết hỗ trợ cho việc chuyển đổi số.

Khi trở thành học viên của UNIACE, bạn có cơ hội được tiếp cận với những kiến thức tiêu chuẩn được đúc kết từ thực nghiệm, tổng hợp và tham chiếu theo những tài liệu nghiên cứu chuyên sâu của các trường đại học hàng đầu trên thế giới như Harvard, MIT, Cambridge, Kellogg. Không dừng lại ở đó, bạn còn được tiếp cận những phương pháp độc đáo do chính UNIACE sáng tạo ra và tận hưởng một trải nghiệm học hoàn toàn khác biệt theo đúng tinh thần khách hàng là trọng tâm mà đội ngũ sáng lập nhiệt huyết cùng toàn thể nhân viên gắn kết tại UNIACE đều cam kết thực hiện.

Các kênh thông tin về UNIACE – Unique Analytics Center for Everyone

- Website: <https://uniace.vn>
- UNIACE Founder: <https://www.linkedin.com/in/nhatcma/>
- Facebook: <https://www.facebook.com/uniacevietnam>
- Group: <https://www.facebook.com/groups/975541116529096>
- YouTube: <https://www.youtube.com/channel/UCWwl4KOHXdLSC5nCKR094jA/playlists>

# DA CAMP - CASE CHALLENGE

## A. Những thông tin quan trọng cần nắm trước khi tiến hành

### 1. Phạm vi kiến thức và công cụ sử dụng để giải quyết tình huống

- Tình huống này đòi hỏi sự áp dụng (1) kiến thức đã được đề cập trong chuỗi 3 ngày đào tạo trước đó ở mức độ chuyên sâu hơn và (2) kiến thức khác.
- Bạn có thể sử dụng bất kỳ công cụ hay ngôn ngữ lập trình nào mà bạn biết để hoàn thành tình huống.
- Đây là tình huống thực tế phát sinh khi các bạn đi làm nên các bạn có thể dựa vào chi tiết này để định hướng quá trình tự nghiên cứu của mình.

### 2. Các thông tin tổng quan về tình huống

#### a. Giới thiệu tổng quan về công ty:

Công ty TNHH Thương Mại SME là một công ty nhập hàng hóa từ nhiều hãng khác nhau và phân phối lại cho một số đại lý khác thông qua đội ngũ bán hàng trực tiếp. Đồng thời, cũng có bán tới người dùng cuối thông qua cửa hàng trưng bày, website, sàn thương mại điện tử, và các nền tảng mạng xã hội.

- Mô hình kinh doanh: bán sỉ và bán lẻ.
- Lĩnh vực kinh doanh: ấn phẩm như sách và các thiết bị điện tử chuyên dụng.
- Quy mô công ty: dưới 50 nhân viên.

#### b. Mô tả dữ liệu của công ty:

- File **data** chứa thông tin thống kê số lượng đơn hàng đã hoàn tất (**order**) theo từng khách hàng (**customer**). Khách hàng là những visitor\_id có trong file data.
- File **visitor information** chứa thông tin lần đầu tiên (**create\_date**) khách ghé vào (**visitor**) một trong các địa điểm Online và Offline của công ty (**visitor\_source**).
- Cả 2 File dữ liệu này đều được xuất ra từ hệ thống báo cáo SAP và cơ sở dữ liệu nội bộ của công ty.

## B. Nội dung chính của tình huống

### 1. Vai trò của các bạn trong công ty

- Cả 3 bạn đều thuộc chức năng phân tích dữ liệu của công ty, có toàn quyền trong việc lựa chọn công cụ phân tích sử dụng và báo cáo trực tiếp cho CEO.
- Do đặc thù ngành nghề và quy mô của công ty, phạm vi công việc của các bạn bao gồm việc hỗ trợ báo cáo số liệu và phân tích cho tất cả phòng ban và tất cả các cấp độ nhân viên trong công ty.
- Các yêu cầu mà bạn thường nhận được từ mọi người sẽ thường có một hoặc tất cả các tính chất sau:
  - Tính chất đột xuất và chỉ cần làm một lần (thường gọi tắt Adhoc)
  - Tính chất định kỳ và lặp đi lặp lại (thường gọi tắt Routine)
  - Tính chất theo dõi có mục tiêu rõ ràng (thường gọi tắt Monitoring)
  - Tính chất khám phá có mục tiêu chưa rõ ràng (thường gọi tắt Analysis)

### 2. Các yêu cầu cần thực hiện

#### a. Chị Yên – cửa hàng trưởng có yêu cầu như sau

Hi team,

Chị muốn xin một thông tin để chuẩn bị cho sự kiện sẽ diễn ra tại cửa hàng sau 14 ngày nữa. Đây là một sự kiện chỉ dành riêng cho những ai biết tới công ty lần đầu tiên bằng cách ghé qua cửa hàng và đã mua hàng của công ty.

Mục tiêu chính của sự kiện này là để giới thiệu về các phụ kiện mới của công ty đi kèm với sản phẩm đã bán ra trước đó. Để thu hút các khách hàng cũ của mình quay lại, mình sẽ có phần tặng quà cho những ai tham gia. Một điểm đặc biệt là với khách hàng nữ thì mình muốn thiết kế phần quà nó khác đi một tí và hạn chế tối đa việc thiếu quà của khách nữ vì họ rất tiềm năng.

Với dữ liệu của mình hiện giờ thì tỉ lệ khách hàng nữ của mình là bao nhiêu %? Số liệu này sẽ được sử dụng để ước tính tỉ lệ quà cho khách hàng nữ cần chuẩn bị cho sự kiện.

Cám ơn team.

**b. Chị Nhung – giám đốc kinh doanh mới có yêu cầu như sau**

Hi team,

Rất vui vì được làm quen với mọi người. Chị tên Nhung, chị vừa bắt đầu công việc được vài ngày dưới vai trò giám đốc kinh doanh. Chị có được chia sẻ sơ qua về tình hình kinh doanh đang bị giảm sút do ảnh hưởng của dịch bệnh nhưng cũng chưa nắm rõ thực tế số liệu giảm sút như thế nào.

Team giúp chị tổng hợp lại thông tin trong một trang để chị có thể nhìn nhanh được bức tranh của công ty từ đầu tới giờ và có thể sử dụng để theo dõi nhanh tiến độ bán hàng hằng tuần nhằm đưa ra những chỉ dẫn kịp thời cho phòng kinh doanh. Chị thường có cuộc họp toàn phòng kinh doanh vào sáng thứ 6 hằng tuần để đánh giá và đưa ra định hướng bán hàng.

Ngoài ra, sẽ rất tuyệt nếu team có thể hỗ trợ dự báo số lượng đơn hàng tới cuối tháng để chị tham khảo và so sánh với kế hoạch bán hàng đề xuất của phòng kinh doanh.

Cám ơn team.

**c. Anh Nhật – CEO có yêu cầu như sau**

Hi team,

Anh đang đánh giá lại mức độ hiệu quả của hoạt động quảng cáo và truyền thông. Các hoạt động này đang giúp mang lại lượng khách hàng mới cho công ty trên tất cả các kênh bán hàng. Đây cũng là một trong những hoạt động rất quan trọng để giữ chân khách hàng cũ.

Trong cuộc họp với giám đốc Marketing tuần trước, bên cạnh các thông tin chiến dịch về Marketing thì anh có nhận được thông tin là tỉ lệ chuyển đổi hằng ngày đang rất tốt. Thông tin này đang dựa theo cảm nhận chung của các bạn bán hàng là “khách nào có ghé vào thì cũng mua hàng hết”. Mọi người giúp anh kiểm chứng thông tin này theo dữ liệu hiện tại. Thêm vào đó, một báo cáo theo dõi cụ thể tỉ lệ chuyển đổi hằng ngày cũng sẽ giúp ích rất nhiều cho bộ phận Marketing trong việc định hướng hoạt động quảng cáo và truyền thông.

Ngoài ra, có một thông tin khác mà anh cần để đánh giá sức khỏe doanh nghiệp trong dài hạn đó là tỉ lệ giữ chân khách hàng. Mọi người thảo luận trình bày cho anh vào chủ nhật tuần sau nữa nhé.

Cám ơn team.

## C. Hướng dẫn nộp bài

### Hình thức nộp bài thi:

- Yêu cầu a: là một con số %.
- Yêu cầu b: là 1 File ảnh riêng và bộ Working File dưới dạng .Zip
- Yêu cầu c: là 1 File PowerPoint riêng, 1 File PDF riêng và bộ Working File dưới dạng .Zip

### Cách thức nộp bài thi:

- Bước 1: Truy cập <https://uniace.vn/thacmac/>.
- Bước 2: Chọn “**DA Camp**” cho câu “**Bạn đang tham gia chương trình**”.
- Bước 3: Chọn mã học viên (chỉ cần 1 thành viên đại diện nộp bài).
- Bước 4: Chọn “**Bài dự thi DA Camp**” cho câu “**Loại câu hỏi**”.
- Bước 5: Hoàn tất việc nộp bài bằng cách điền đủ các câu hỏi còn lại.

## KẾT THÚC CASE CHALLENGE

**CHÚC CÁC BẠN MAY MẮN VÀ CÓ NHIỀU NIỀM VUI TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN**