



FOOD RETAIL

LET'S START





FOOD RETAIL

Retail Business หรือ ธุรกิจค้าปลีก คือ ธุรกิจที่มีลักษณะการ
ซื้อขายสินค้าและบริการโดยตรงให้กับผู้บริโภค ซึ่งร้านค้าปลีกที่
เรารู้จักกันดีอยู่แล้วคงหนีไม่พ้น ร้านสะดวกซื้อ ร้านโช
ห่วย หรือห้างสรรพสินค้า ร้านค้าแผงลอย ร้านอาหาร เป็นต้น

EXPECTATION

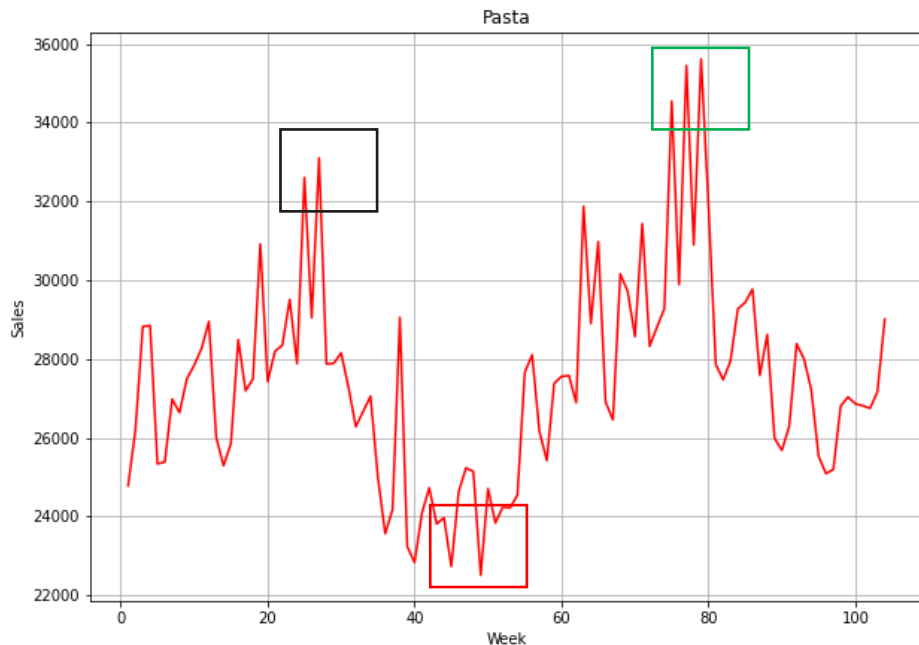
- ค้นหาข้อมูลเชิงลึกที่นำไปใช้ได้จริงเพื่อพัฒนาธุรกิจค้าปลีก



DATA EXPLORATION

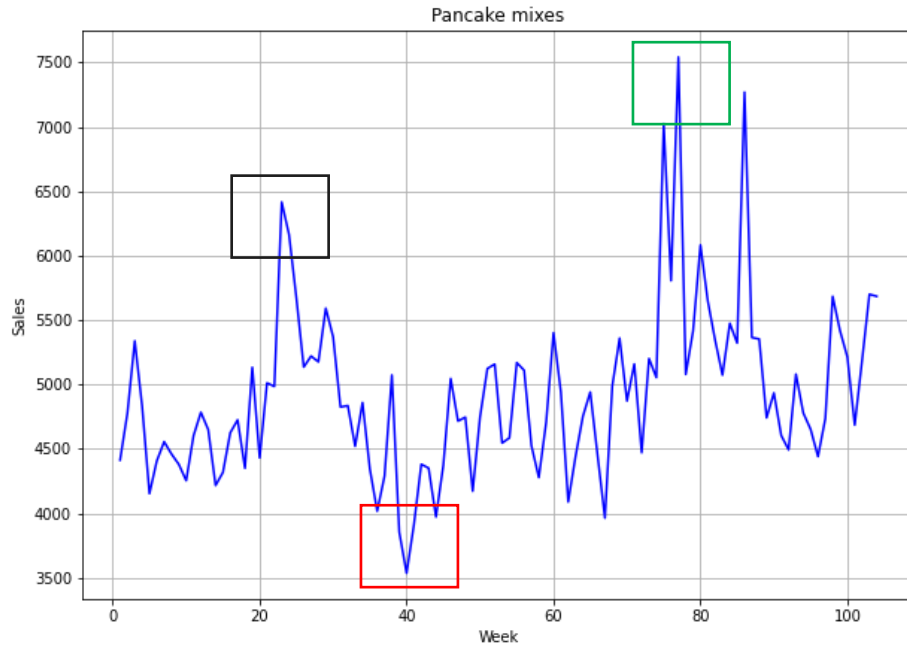
1. กราฟแสดงยอดขายแต่ละสัปดาห์ของสินค้าประเภท Pasta, Pancake mixes ,Pasta Sauce และ Syrups
2. กราฟเปรียบเทียบจำนวนครั้งในการซื้อของสินค้าแต่ละประเภท
3. กราฟแสดง 5 อันดับแรกของแบรนด์ที่มีจำนวนครั้งในการซื้อของสินค้าประเภท Pasta, Pasta Sauce, Pancake mixes และ Syrups
4. กราฟแสดงการใช้คูปองในการซื้อสินค้าประเภท Pasta, Pasta Sauce, Pancake mixes และ Syrups
5. กราฟแสดงจำนวนครั้งในการซื้อของสินค้าในแต่ละภูมิภาค (geography1 และ geography 2)

1. กราฟแสดงยอดขายแต่ละสัปดาห์ของสินค้าประเภท Pasta, Pancake mixes ,Pasta Sauce และ Syrups



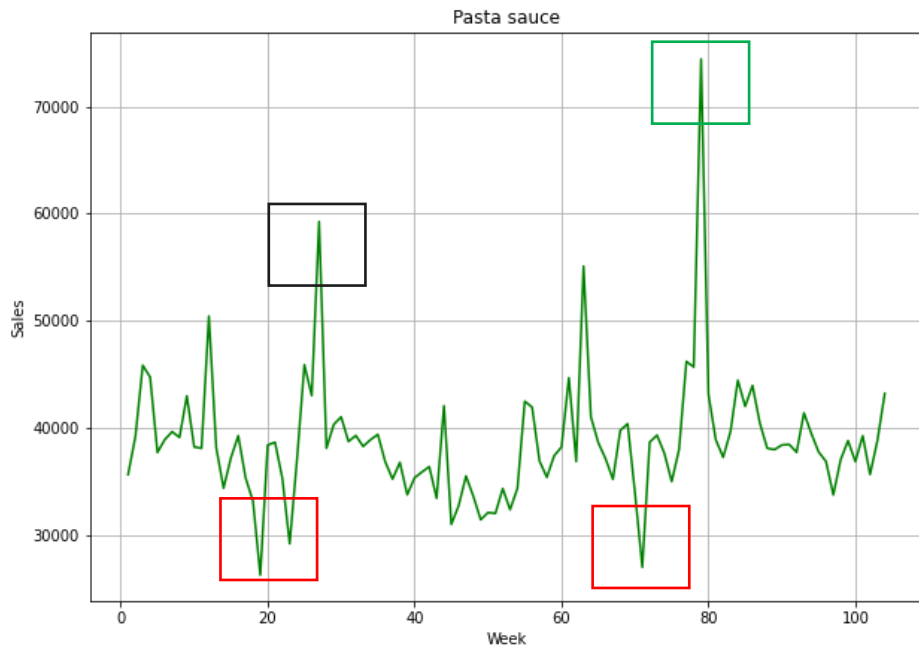
- ยอดขาย pasta สูง ประมาณสัปดาห์ที่ 25
- ยอดขาย pasta ต่ำสุด ประมาณสัปดาห์ที่ 50
- ยอดขาย pasta สูงที่สุด ประมาณสัปดาห์ที่ 79

1. กราฟแสดงยอดขายแต่ละสัปดาห์ของสินค้าประเภท Pasta, Pancake mixes, Pasta Sauce และ Syrups



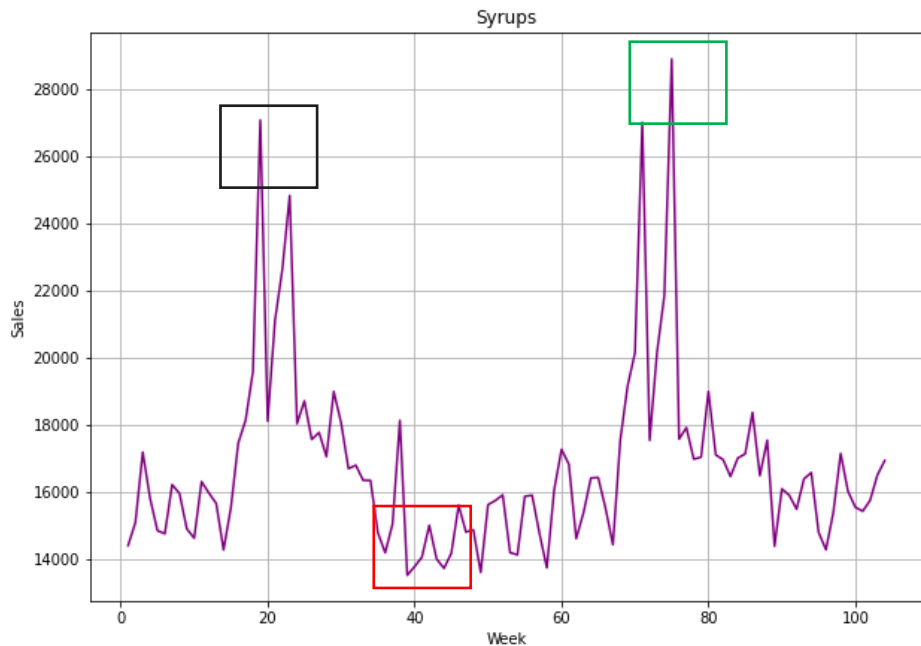
- ยอดขาย pancake mixes สูง ประมาณสัปดาห์ที่ 23
- ยอดขาย pancake mixes ต่ำสุด ประมาณสัปดาห์ที่ 40
- ยอดขาย pancake mixes สูงที่สุด ประมาณสัปดาห์ที่ 78

1. กราฟแสดงยอดขายแต่ละสัปดาห์ของสินค้าประเภท Pasta, Pancake mixes ,Pasta Sauce และ Syrups



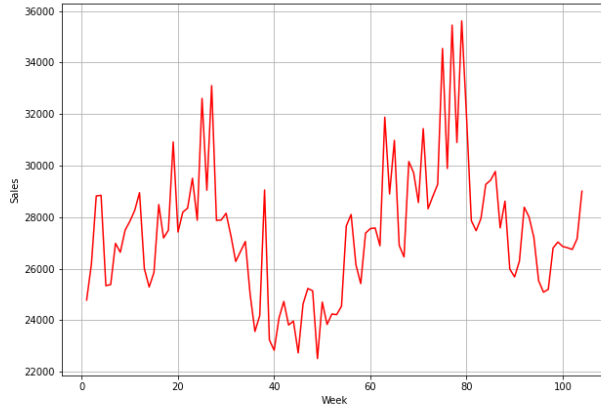
- ยอดขาย pasta sauce สูง ประมาณสัปดาห์ที่ 25
- ยอดขาย pasta sauce ต่ำสุด ประมาณสัปดาห์ที่ 20 และสัปดาห์ที่ 70
- ยอดขาย pasta sauce สูงที่สุด ประมาณสัปดาห์ที่ 78
- ยอดขายเฉลี่ย 40,000 ดอลลาร์

1. กราฟแสดงยอดขายแต่ละสัปดาห์ของสินค้าประเภท Pasta, Pancake mixes ,Pasta Sauce และ Syrups

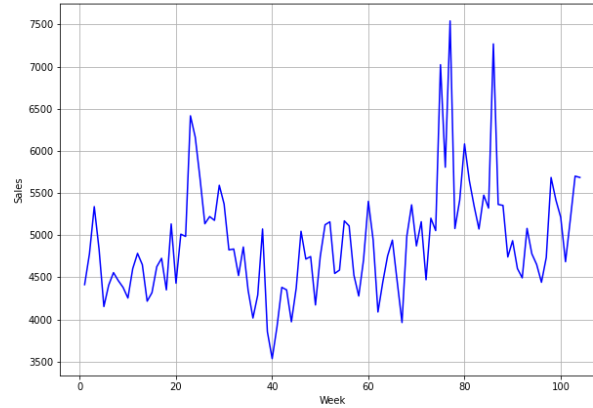


- ยอดขาย syrups สูง ประมาณสัปดาห์ที่ 20
- ยอดขาย syrups ต่ำสุด ประมาณสัปดาห์ที่ 40
- ยอดขาย syrups สูงที่สุด ประมาณสัปดาห์ที่ 75
- ยอดขายเฉลี่ย 16,000 ดอลลาร์

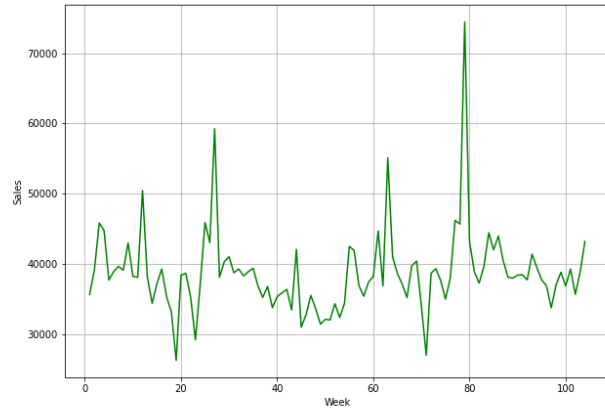
Pasta



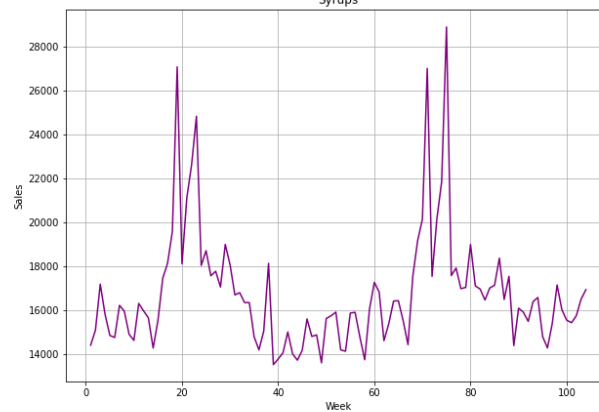
Pancake mixes



Pasta sauce

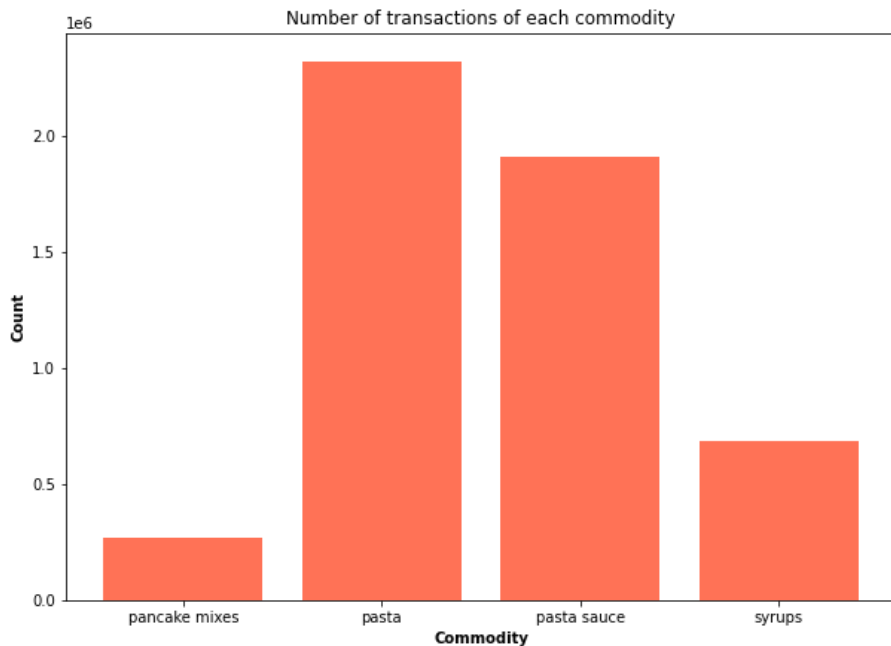


Syrups



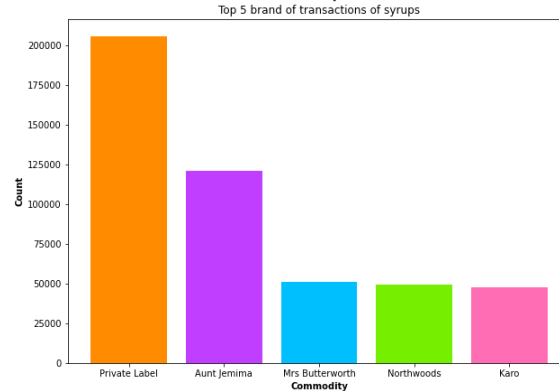
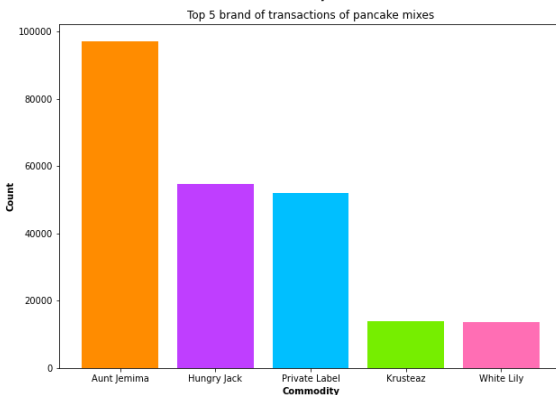
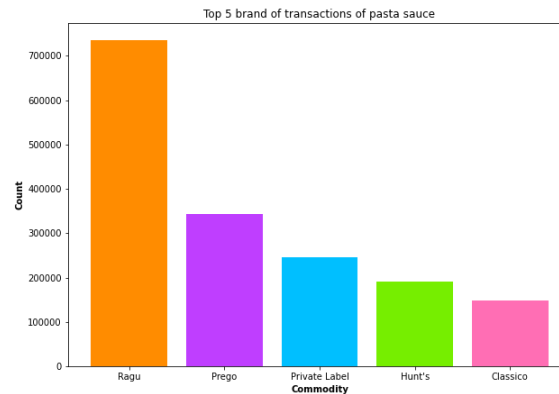
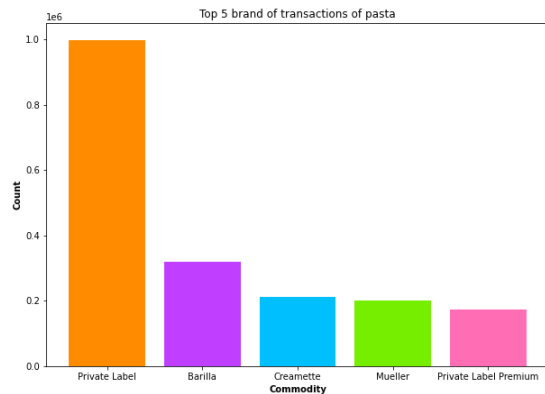
ถ้าสังเกตกราฟจะเห็นได้ว่าสัปดาห์ที่ใกล้เคียงกับสัปดาห์ที่ 25 และสัปดาห์ที่ 78 มีความผันผวนเฉพาะเจาะจงในการขายสินค้าทั้งหมด สิ่งนี้อาจบ่งบอกถึงการมีอยู่ของฤดูกาล

2. กราฟเปรียบเทียบจำนวนครั้งในการซื้อของสินค้าแต่ละประเภท



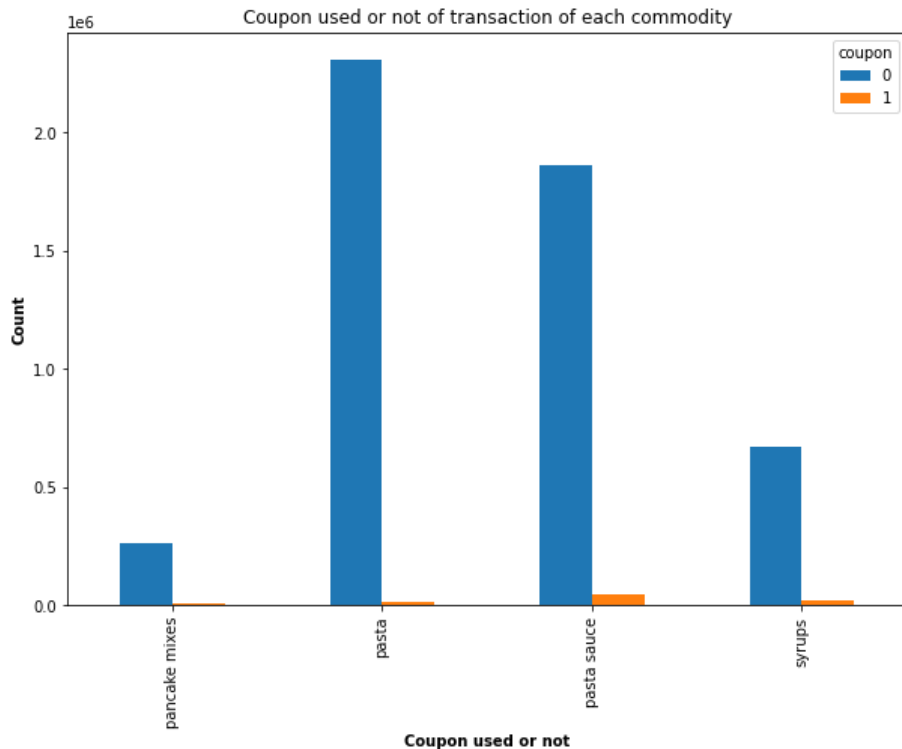
จากกราฟจะเห็นได้ว่าการซื้อของ pasta และ pasta sauce มีจำนวนครั้งการซื้อมากกว่าสินค้าอีก 2 รายการ

3. กราฟแสดง 5 อันดับแรกของแบรนด์ที่มีจำนวนครั้งในการซื้อของสินค้าประเภท Pasta, Pasta Sauce, Pancake mixes และ Syrups



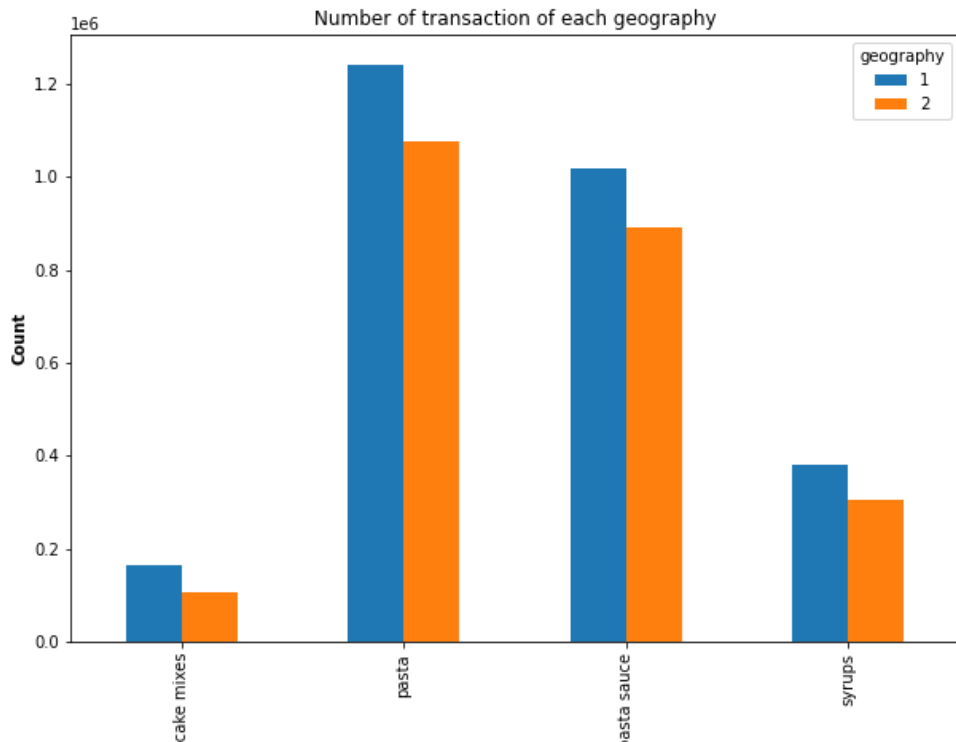
Pasta	Pasta Sauce	Pancake mixes	Syrups
Private Label	Ragu	Aunt Jemima	Private Label
Barilla	Prego	Hungry Jack	Aunt Jemima
Creamette	Private Label	Private Label	Mrs Butterworth
Mueller	Hunt's	Krusteaz	Northwoods
Private Label Premium	Classico	White Lily	Karo

4. กราฟแสดงการใช้คูปองในการซื้อสินค้าประเภท Pasta, Pasta Sauce, Pancake mixes และ Syrups



จากกราฟจะเห็นได้ว่าจำนวนการซื้อของสินค้าที่เกี่ยวข้องกับคูปองนั้นน้อยมาก และส่วนที่ใช้คูปองส่วนใหญ่จะมาจาก pasta sauce และ syrups ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ pasta และ pancake mixes และสามารถอนุมานได้ว่าลูกค้าอาจจะซื้อ pasta sauce และ syrups เป็นผลมาจากการมีคูปองให้ หรือเรียกว่า คูปองเป็นการสร้างแรงจูงใจในการซื้อ pasta sauce และ syrups

5. กราฟแสดงจำนวนครั้งในการซื้อของสินค้าในแต่ละภูมิภาค (geography1 และ geography 2)



จากกราฟจะเห็นได้ว่าจำนวนครั้งในการสั่งซื้อสินค้าใน geography 1 สูงกว่า geography 2 แต่จำนวนการสั่งซื้อของสินค้าแต่ละประเภทในแต่ละ geography จะแตกต่างกันไม่มาก

SUMMARY

1. แนวโน้มจากกราฟแสดงยอดขายแต่ละสัปดาห์ของสินค้าประเภท Pasta, Pancake mixes ,Pasta Sauce และ Syrups ทำให้เห็นได้ว่าควรทำให้สินค้าถูกซื้อในสัปดาห์อื่นที่ไม่ใช่สัปดาห์ที่ 78 และ 25 ด้วย
2. การซื้อสินค้าส่วนใหญ่เป็นการซื้อแบบไม่มีการใช้คูปอง ซึ่งหมายความว่าคูปองไม่ได้มีแรงจูงใจในการซื้อสินค้ามากพอ
3. ลูกค้าจากทั้ง 2 geography ไม่ได้มีจำนวนครั้งในการสั่งซื้อสินค้าแตกต่างกันมาก

SUGGESTION

PROMOTION



ควรทำให้สินค้าถูกซื้อในสัปดาห์อื่นที่ไม่ใช่สัปดาห์ที่ 78 และ 25 ด้วย เช่น การจัดโปรโมชั่นการซื้อสินค้าในสัปดาห์ที่ยอดขายน้อย

SUGGESTION



ในสัปดาห์ที่มียอดขายมาก

ควรที่จะสต็อกสินค้าให้มีความพร้อมในการขายมากที่สุด

SUGGESTION



สำหรับประเภทสินค้า หรือ ยี่ห้อของสินค้า ที่มียอดขายน้อยควรเพิ่มการจัดการสินค้าเหล่านี้มากขึ้น เช่น

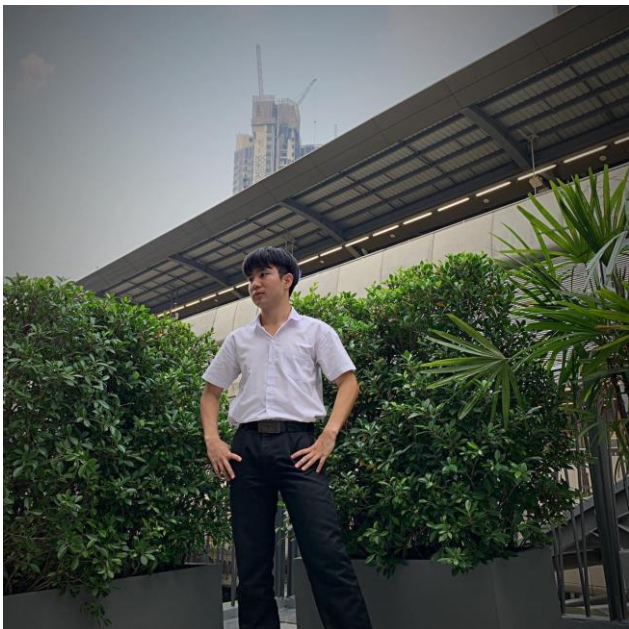
- วางโชว์สินค้าค้างสต็อก ให้เด่นกว่าสินค้าตัวอื่น : หากเป็นสินค้าที่ขายหน้าร้าน ให้วางสินค้าตัวนั้นใกล้ๆทางเข้าร้าน หรือบริเวณจุดชำระเงิน อาจจะมีป้ายกำกับว่า “สินค้าแนะนำ” เพื่อให้ลูกค้าเกิดสะดุดตา เวลาลูกค้าเดินผ่านมาเห็น
- ลดราคาของสินค้าให้มากกว่าสินค้าตัวอื่น หรือจัดทำเป็นโปรโมชั่น

SUGGESTION



ควรรออกแบบคูปองใหม่ เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการซื้อสินค้ามากขึ้น เช่น

- สร้างข้อเสนอให้ดึงดูด เช่น คูปองซื้อ 1 แกรม 1 คูปองทดลองใช้บริการ ฟรีครั้งแรก หรือคูปองส่วนลด 50% เป็นต้น
- ใช้คำที่มีอิทธิพลต่อการโฆษณา เช่น ฟรี ตอนนี้ ใหม่ ประหยัด รับประกัน รวดเร็ว ฯลฯ



CONTACT ME

Chayanon Thathichan (Fight)



095-689-7773



chayanon.that@gmail.com



**THANK
YOU**