1. Order\_details\_id

* Giải thích: stt của các sp được bán ra theo thời gian. Mình sẽ biết được tổng số sp mình bán ra được trong tổng thời gian đó là bao nhiêu.

1. Order\_id

* Giải thích: stt của đơn hàng bán ra theo thời gian. Mình sẽ biết được tổng số đơn hàng bán ra trong khoảng thời gian đó là bao nhiêu, và biết được đơn hang nào có số sp nhiều nhất.

1. Pizza\_id

* Giải thích: mã item trong các đơn hàng, đính kèm size bánh (đuôi id). Mình sẽ biết được item với size nào có sản lượng bán ra nhiều nhất/ít nhất.

1. Quantity

* Giải thích: số lượng của mỗi item trong các đơn mua và biết được item nào có số lượng mua lớn nhất trong một đơn (1 🡪 4)

1. Order\_date

* Giải thích: tính ra xem ngày nào có số lượng đơn hang nhiều nhất

1. Order\_time

* Giải thích: thời điểm nào trong ngày bán được nhiều đơn hang nhất.

1. Unit\_price

* GIải thích: giá niêm yết của các item.

1. Total\_price

* Giải thích: tổng số tiền của item đó trong đơn hang.

1. Pizza\_size

* Giải thích: kích cỡ của item. Mình sẽ biết được đối với từng item thì size nào được ưa chuộng nhất.

1. Pizza\_category

* Giải thích: phân loại pizza, mình sẽ đo lường kết quả kinh doanh của các loại pizza

1. Pizza\_ingredients

* Giải thích: nguyên liệu trong các item. Mình sẽ phân tích được khẩu vị của KH

1. Pizza\_name

* Giải thích: tên của các item. Biết được item nào được ưa chuộng nhất.

Tách bảng:

Thêm các cột về thời gian (thêm cột về quý về các buổi trong ngày)

Dim

1. **Product**

Pizza id

Categories

Name

Ingredient

1. **Price**

Pizza id

Name

Size

Unit price

1. **Time**

Order date

Order time

Order month

Order quarter

Order hour

Fact

**Pizza sales**

Order details id

Order id

Pizza id

Order date

Order time

Total price

Quantity

Unit price

Data issue:

* Vấn đề modelling bảng time với bảng sales fact, nối time hoặc nối date ra hai kết quả khác nhau. Cụ thẻ, nếu nối bằng order date thì các bảng dung date (month) sẽ trả kết quả đúng. Nếu nối bằng order time thì các bảng về hour sẽ đúng.

Cách giải quyết data:

* Tách thành các bảng dim, fact. Với bảng dim về thời gian, them cột về month, quarter (dựa vào order date), them cột order hour (dựa vào cột order time)

Đặt câu hỏi phân tích:

Overview:

* Tình hình kinh doanh (tổng doanh thu) của nhà hàng trong năm 2015? (monthly)
* Tổng doanh số của nhà hang trong năm 2015?
* Pizza categories nào được order nhiều nhất? và có tổng doanh thu nhiều nhất? (pie chart)
* Pizza id (item) nào có lượng doanh thu cao nhất?
* Size bánh nào có doanh số cao nhất?

Details: (order làm gốc)

* Số lượng item trong order? (max, min, average, mode)
* Số lượng order theo giờ?
* Số lượng order theo category? Q
* Số lượng item theo size? Q
* Người mua hang sẵn sàng bỏ ra bao nhiêu để mua pizza? Khảu phần ăn của KH là bao nhiêu? (dựa vào item có doanh số cao nhất, xem xét mức giá của các max này, kết hợp với cả size)

Solution:

* Bảng không chỉ rõ sự khác biệt về doanh thu, doanh số theo các tháng, item, hay các category. Vì vậy, nhóm phân tích theo hướng tổng quan về kết quả kinh doanh, rất khó phân tích DN này đang gặp vấn đề gì. Nên cần dựa vào kiến thức thực tế. Thay đổi unit price, size, ingredients,… để tìm insight của KH, khẩu vị và sở thích của KH. Từ đó đưa ra đê xuất phát triển.
* Cắt giảm các loại size, up size bánh lên, dựa vào ingredients, size.
* Cách upsell

+ chạy QC 30p trước các peak hour 12, 13, 17, 18

+ cắt giảm khung giờ không hiệu quả: 9,10 và 23. Tuy nhiên cx cần xem xét việc cắt có ổn ko (vấn đề nhân sự, nhân công). Nếu ko được thì phải upsell hours này bằng cách giảm giá chỉ vào khung giờ này.

+ giảm giá vào giờ không hiệu quả trên

+ áp dụng chương trình mua size L tặng size S

+ đẩy giá size M cho gần bằng size L 🡪 tăng sale size L

+ giảm giá cho các tiệc pizza (cắm trại picnic, tiệc ở nhà) 🡪 upsize và upsell

<https://restaurant.eatapp.co/blog/restaurant-marketing-strategies>

<https://brademar.com/chien-luoc-marketing-cua-dominos-pizza/#:~:text=V%E1%BB%9Bi%20th%E1%BB%8B%20tr%C6%B0%E1%BB%9Dng%20Vi%E1%BB%87t%20Nam,t%C4%83ng%20gi%C3%A1%20tr%E1%BB%8B%20%C4%91%C6%A1n%20h%C3%A0ng>.

Chương trình tháng sinh nhật của KH (kèm discount, tặng bánh, dung thử miễn phí,..) 🡪 tang đều sale các tháng

Đặt hàng trước trên online platform, nhà hàng sẽ remind KH các peak hours 🡪 assumption về peak hours sẽ hoặc là tang them đơn vào peak hours hoặc là tang đơn trong các khung giờ khác

Tiết lộ nguyên liệu các vị, cho KH lựa chọn nhân cho bánh

Acknowledgement:

* Thời gian làm 1 cái pizza thông thường?
* Mua bánh là order theo nhóm

Next step:

* Overview: all

Nội dung phân tích:

Overview tình hình KD

1. Doanh thu, số, tổng order theo tháng (bar chart và theo số)

2. Categories (pie chart) và pizza name và pizza id (bar)

Nhận xét chung tình hình ổn định nhưng chưa nhìn thấy sự tăng trưởng trong KD. Nhà quản trị yêu cầu cải thiện tình hình KD cụ thể là lợi nhuận,

-> show công thức của lợi nhuận = doanh thu - chi phí

Tăng lợi nhuận bằng cách tăng doanh thu và giảm chi phí

Giải pháp chi tiết

1. Tăng doanh thu

* áp dụng CT đẩy giá size M gần bằng size L

-> một bảng phân tích về size theo quantity

-> 1 bảng phân tích về unitprice, size, quantity (filter by size) - show 3 chart filter theo 3 size

—> đề xuất tăng giá size M (đang có 3 mức giá 16,16.5,17, 3 cái này quantity đang sàn nhau nên quy về hết 16.75 hoặc 17)

-> tăng lợi nhuận cho size M

-> tăng tỷ lệ upsize lên M

* Áp dụng CT mua 2 size L tặng 1 size S

-> chèn biểu đồ sql vào

-> 1 biểu đồ về số lượng item trung bình trong 1 order (2.32), max (28), min (1)

-> show ra biểu đồ thể hiện tần số của các item trong một order (sql Quang vẽ)

—> có 2 nhóm đối tượng: (1) số lượng item 1-4 chiếm đa số doanh thu của DN, đóng góp chủ yếu vào doanh thu của DN; (2) từ 5 item trở lên, chiếm 14% tổng doanh số.

Nhóm (1) có TB 2.06 item/order,

-> trung bình 1 nhóm từ 4-5 thành viên order pizza

-> áp dụng CT mua 2 size L tặng 1 size S.

* CT bonding

Nhận thấy nhóm khách hàng có đặt 5 item trở lên ko chỉ chiếm 14% doanh số, potential để cải thiện sales. Nhóm này chủ yếu phục vụ cho các buổi bonding, party.

-> chính sách MKT dành riêng cho nhóm này

-> mua 2 bánh tặng 1 bánh trùng với size nhỏ nhất trong order, áp dụng với order từ 5 bánh trở lên.

Sau khi đã tạo các chiến dịch này, thì phân tích giờ đặt.

-> bảng hours

-> chạy QC vào 30p-1h trước các khung giờ cao điểm

-> CT vào các khung giờ chưa hiệu quả. Áp dụng CT giảm giá 10% chỉ trong khung giờ đấy

1. Giảm chi phí

* Cắt 3 khung giờ sales thấp nhất

Nhận xét:

* Sửa lại nội dung câu hỏi nghiên cứu 1 của phần tổng quan
* Bỏ bảng time, back các cột hour, month, quarter vào bảng fact
* Visualize lại slide, đang thiếu tính chuyên nghiệp
* Chỉnh lại font chữ sang các dạng popular (arial, TNR, cỡ 11-12)
* Thêm tên thành viên
* Câu hỏi nghiên cứu tổng quan hơi dàn trải, có thể bỏ
* Các chart ở tổng quan bị dàn trải
* Bảng monthly cần ghi rõ các tên tháng, có thể để màu gradient thay vì nhiều màu
* Để doanh thu, doanh số, só lượng order trong cùng 1 chart để có sự so sánh doanh số, doanh thu
* size, cat – tổng quan có thể thay pizza name với id thành của size với cat
* hạn chế khi chỉ để top
* thêm nội dung lên các slide đang chỉ có các chart
* các phần về giải pháp nên rút gọn lại 2-3 slide, generalize các giải pháp