

การวิเคราะห์ที่ 1

ระหว่าง *Shopee* และ *Lazada* แพลตฟอร์มไหนเหมาะกับการเปิดร้านค้าออนไลน์มากกว่ากัน

จำนวนร้านค้า

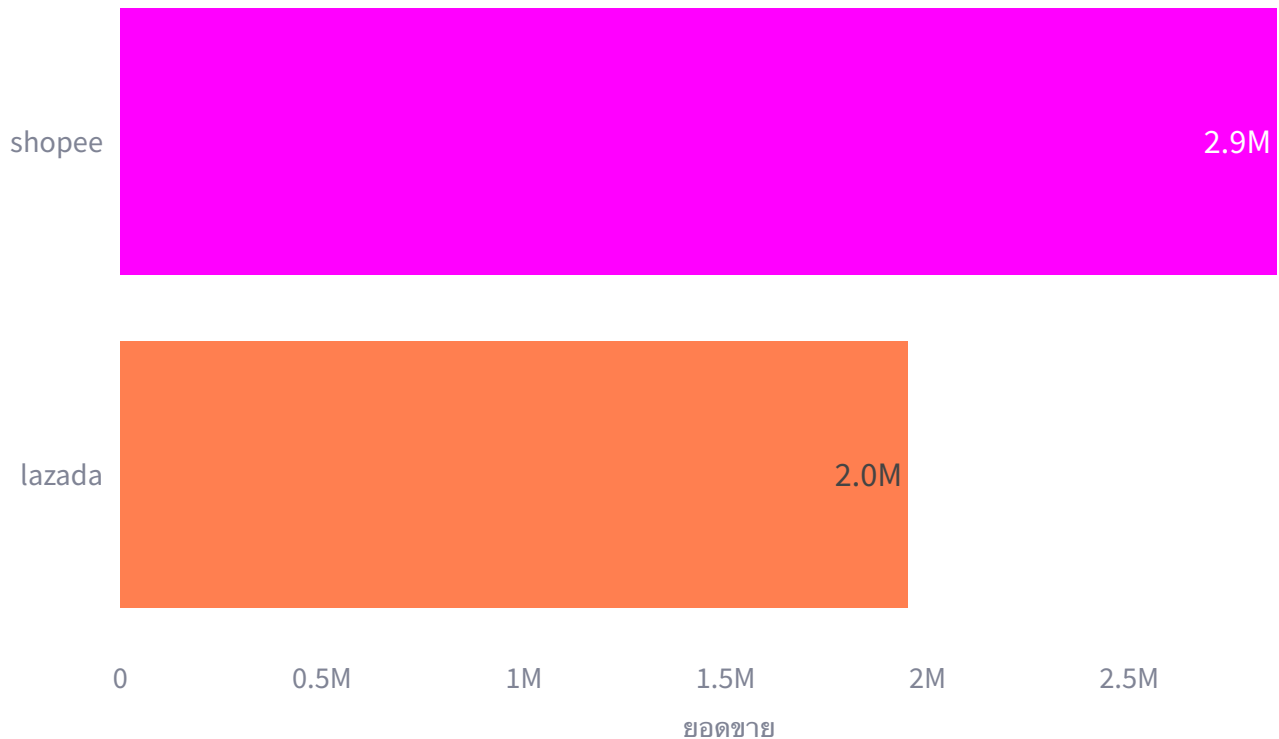
marketplace	จำนวน	สัดส่วน
lazada	39	<div><div></div></div> 58.21
shopee	28	<div><div></div></div> 41.79

Lazada

marketplace	ชื่อร้านค้า	ยอดขายรวม
lazada	Eggyday Store	400,641
lazada	fitbee.bkk	186,300
lazada	Health & Beaut	186,300
lazada	GMMOShoppin	181,440
lazada	PROHEALTH	151,800
lazada	Healthy Shop ที่	118,693
lazada	greenpea organ	95,580
lazada	Happyshoppin	95,441
lazada	Care Corner an	71,482
lazada	HidailyThailand	63,342

Shopee

marketplac	ชื่อร้านค้า	ยอดขายรวม
shopee	Eggyday Official Shop	808,012
shopee	hidailythailand	635,010
shopee	Wellness Healthy Shop	387,000
shopee	brill.official.th	237,000
shopee	Sikadeer keto clean food	179,400
shopee	Rich Healthcare Official	179,400
shopee	All natuur	173,060
shopee	Prohealth	96,600
shopee	minnafoods / มินนะฟู้ดส์	46,995
shopee	Virtue	44,160



คำอธิบาย:

จากการวิเคราะห์ยอดขายรวมระหว่าง **Shopee** และ **Lazada** พบว่า Shopee มียอดขายรวมสูงกว่าอย่างมีนัยสำคัญ โดยยอดขายรวมของ Shopee อยู่ที่ประมาณ 2,865,781 บาท ในขณะที่ Lazada มียอดขายรวมประมาณ 1,951,306 บาท ความแตกต่างของยอดขายอาจเกิดจากหลายปัจจัย เช่น ฐานลูกค้าที่กว้างกว่า การส่งเสริมการขายที่เข้มข้นกว่า หรือระบบการใช้งานแพลตฟอร์มที่ตอบโต้กับผู้ใช้อย่างมีประสิทธิภาพ

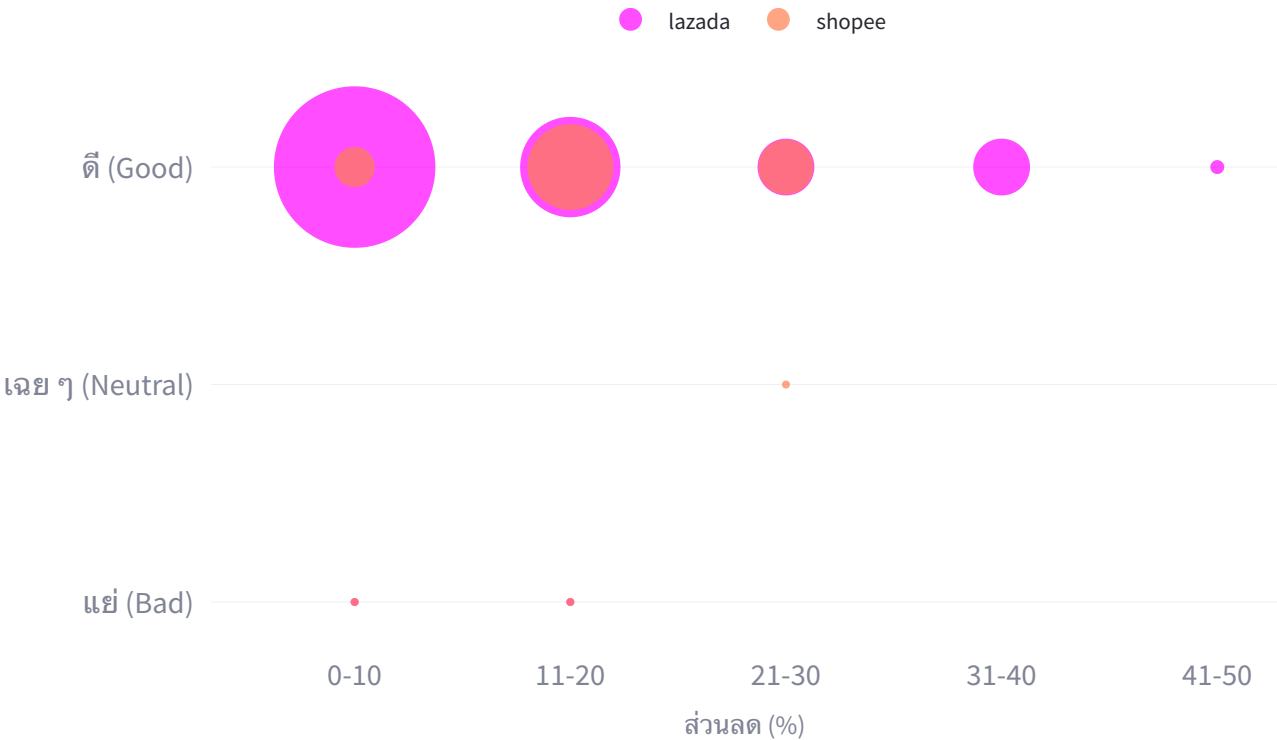
จากข้อมูลนี้ Shopee จึงเป็นแพลตฟอร์มที่มีแนวโน้มสร้างยอดขายได้สูงกว่า Lazada เนื่องจากแพลตฟอร์มมีการกระตุ้นให้เกิดการซื้อที่ดีมากกว่า และมีฐานลูกค้าที่กว้างขึ้น เหมาะสำหรับผู้ค้ารายใหม่ที่ต้องการขายสินค้าที่สามารถตั้งราคาได้สูงกว่าและเข้าถึงลูกค้าที่มีความหลากหลาย

สรุป: Shopee เหมาะสมกับการเปิดร้านค้าออนไลน์มากกว่า Lazada เนื่องจากยอดขายรวมที่สูงกว่า และมีโอกาสในการสร้างกำไรที่มากกว่า

การวิเคราะห์ที่ 2

แพลตฟอร์มใดที่มีการรีวิวเชิงบวกมากที่สุดสำหรับสินค้าที่ได้รับการลดราคา

marketplace	ชื่อร้านค้า	ส่วนลด (%)	คะแนน
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5
lazada	KassMedicare	3	5



คำอธิบาย:

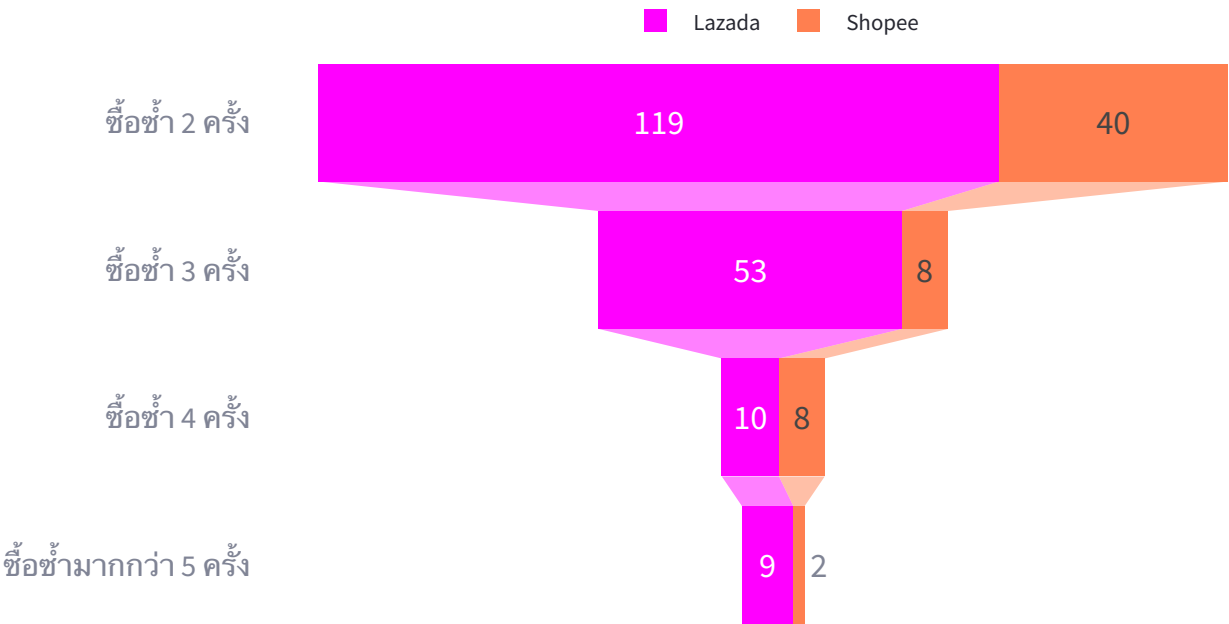
การวิเคราะห์รีวิวของสินค้าที่ได้รับการลดราคาพบว่า **Lazada** มีการรีวิวดี (4-5 ดาว) มากที่สุดที่ 663 รีวิว เทียบกับ **Shopee** ที่มีเพียง 186 รีวิว สิ่งนี้แสดงให้เห็นว่า Lazada สามารถทำให้ลูกค้าพึงพอใจได้มากกว่าเมื่อมีการลดราคา โดยการรีวิวเชิงบวกนั้นแสดงถึงความพึงพอใจของลูกค้าที่ได้รับจากประสบการณ์การซื้อสินค้าในช่วงลดราคา นอกจากนี้รีวิวที่เป็นกลางหรือแย่ (1-2 ดาว) ของทั้งสองแพลตฟอร์มยังมีอยู่ในจำนวนเท่ากัน แต่ความแตกต่างของรีวิวเชิงบวกนั้นชัดเจนกว่า

สรุป: Lazada มีการรีวิวเชิงบวกมากที่สุดสำหรับสินค้าที่ได้รับการลดราคา โดยลูกค้าแสดงถึงความพึงพอใจมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ Shopee

การวิเคราะห์ที่ 3

Retention Rate ของลูกค้าเป็นอย่างไร

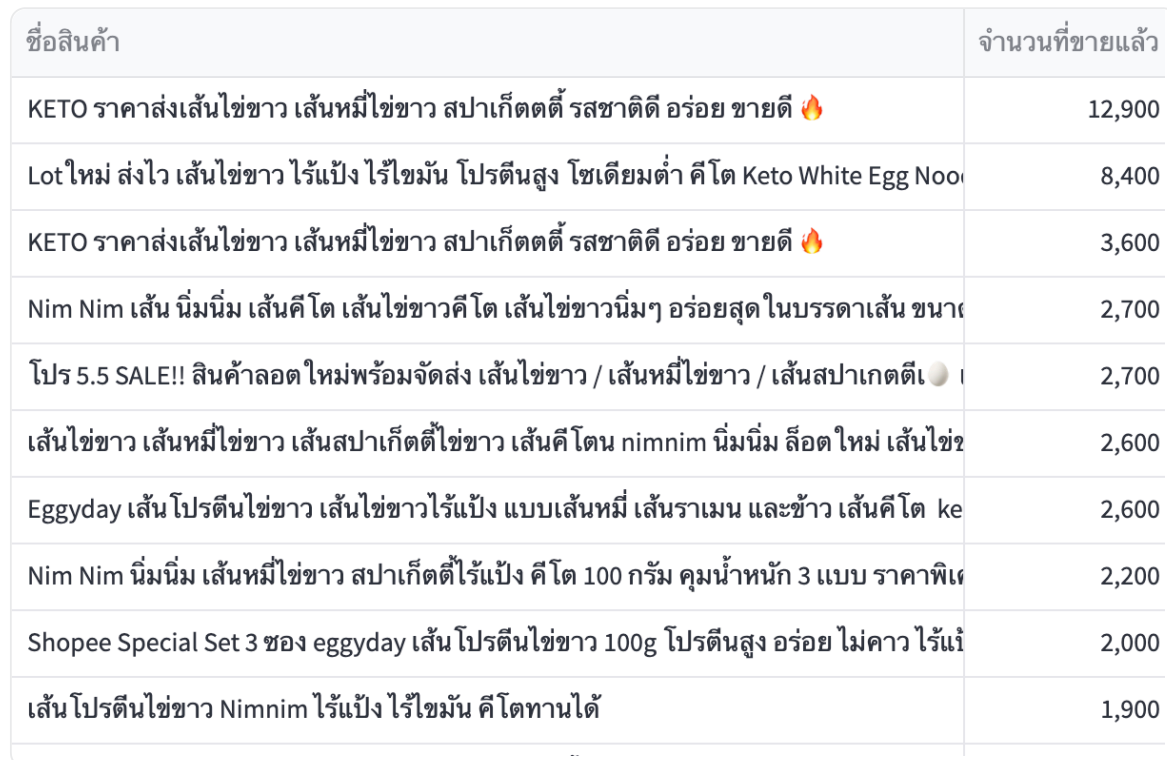
marketplace	จำนวนลูกค้า	ซื้อครั้งเดียว	ซื้อซ้ำ 2 ครั้ง	ซื้อซ้ำ 3 ครั้ง	ซื้อซ้ำ 4 ครั้ง	ซื้อซ้ำมากกว่า 5 ครั้ง
lazada	794	603	119	53	10	9
shopee	598	540	40	8	8	2



คำอธิบาย:

Retention Rate เป็นตัวชี้วัดความสามารถในการรักษาลูกค้าให้กลับมาซื้อซ้ำ หลังจากการวิเคราะห์พบว่า **Lazada** มี Retention Rate สูงกว่าที่ 37.66% ในขณะที่ **Shopee** มีเพียง 14.72% ซึ่งแสดงให้เห็นว่า Lazada มีลูกค้าที่มีความภักดีมากกว่า กลับมาซื้อสินค้าบนแพลตฟอร์มบ่อยครั้ง อาจเป็นเพราะการให้บริการที่ดี หรือการมีส่วนลดและสิทธิพิเศษที่น่าสนใจ ซึ่งเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างความผูกพันระหว่างแพลตฟอร์มและลูกค้า

สรุป: Lazada มี Retention Rate สูงกว่า Shopee แสดงถึงความสามารถในการรักษฐานลูกค้าให้กลับมาซื้อซ้ำได้ดีกว่า



Word Count

Word	Count
เส้นไขขาว	49
คีโต	31
ไร้แป้ง	29
Eggyday	27
สูง	27
เส้นหมี่ไขขาว	27
g	25
กรัม	22
โปรตีน	19
มี	19
~	

คำอธิบาย:

การวิเคราะห์ชื่อสินค้าที่ขายดีบน Shopee และ Lazada พบว่าคำที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและคุณสมบัติพิเศษ เช่น "เส้นไขขาว", "ไร้แป้ง", "Keto", และ "โปรตีน" มักปรากฏบ่อยในชื่อสินค้าที่มียอดขายสูง คำเหล่านี้แสดงถึงความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้าที่มีคุณสมบัติพิเศษ เช่น สินค้าเพื่อสุขภาพหรือการรับประทานอาหารที่ปลอดภัย ดังนั้น การใช้คำเหล่านี้ในการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์จะช่วยให้ชื่อสินค้าดูโดดเด่น ดึงดูดความสนใจจากกลุ่มลูกค้าที่มองหาสินค้าที่มีคุณสมบัติเฉพาะเจาะจง

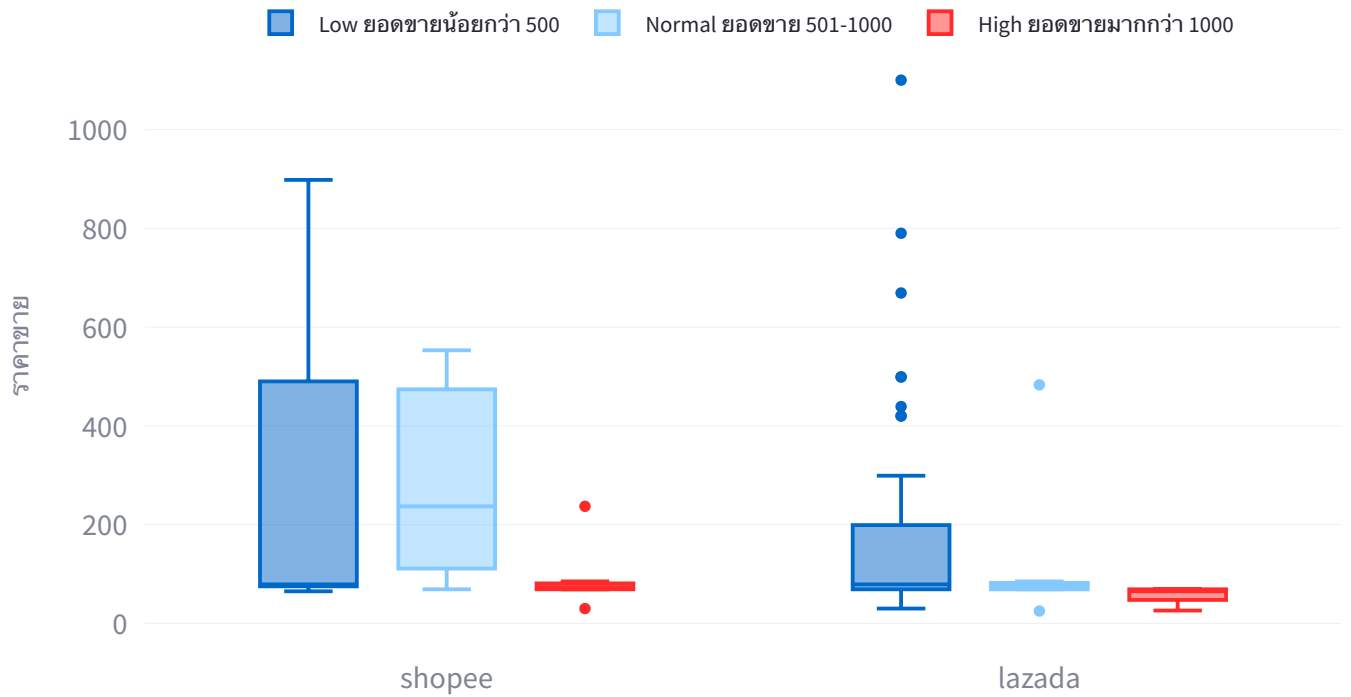
สรุป: คำที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ เช่น "เส้นไขขาว", "ไร้แป้ง", "Keto", และ "โปรตีน" ควรใช้ในการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพและคุณภาพสินค้า

การวิเคราะห์ที่ 5

ตั้งราคาขายเท่าไรดี

marketplace	จำนวนที่ขายแล้ว	ราคาขาย
shopee	2,600	69
shopee	2,000	237
shopee	1,900	85
shopee	30	850
shopee	20	65
shopee	2,600	69
shopee	1,000	237
shopee	12,900	30
shopee	79	690
shopee	640	69

marketplace	count	mean	std	min	25%	50%	75%	max
lazada	48	177.2708	220.6906	30	69	79	199	1,100
lazada	8	119.875	147.8623	25	69	74.5	80.5	483
lazada	4	58.25	21.5	26	58.25	69	69	69
shopee	20	285.25	312.7437	65	75	79	490	898
shopee	3	286.3333	245.7424	69	153	237	395	553
shopee	7	89.7143	67.0788	30	69	69	77	237



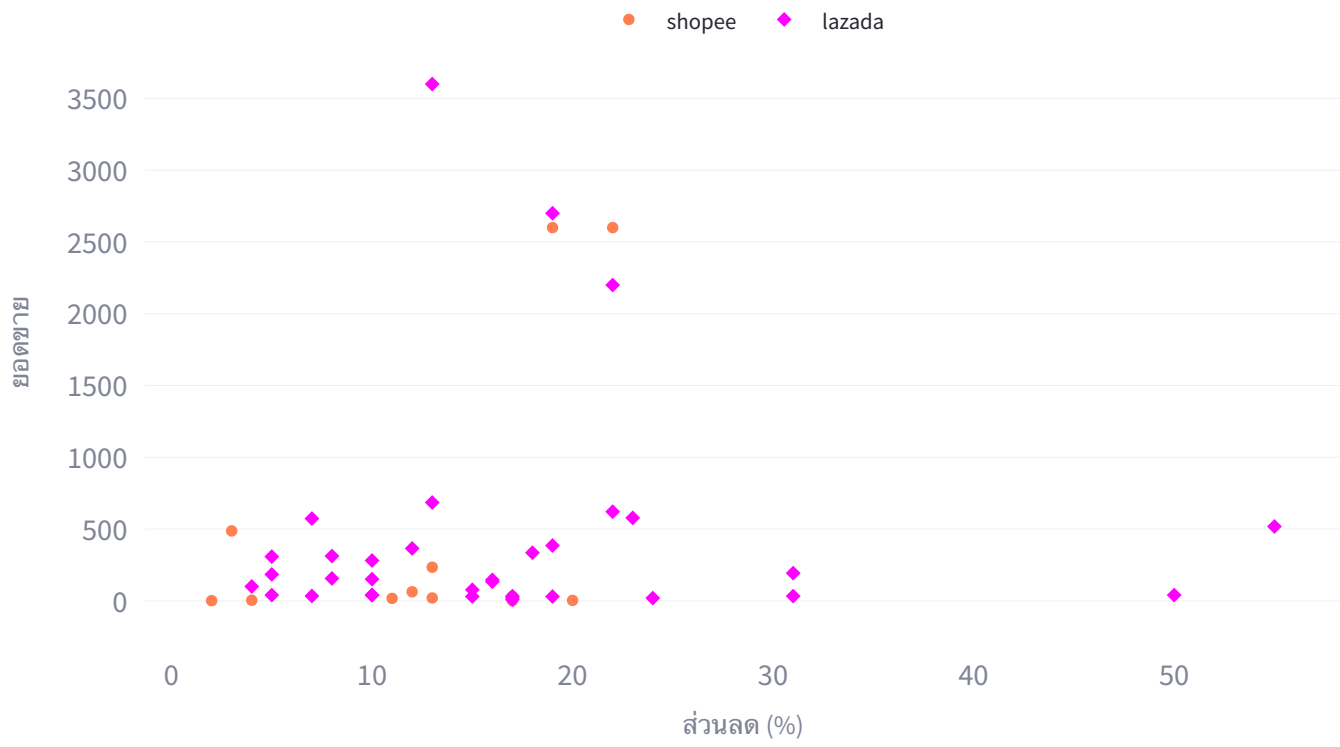
คำอธิบาย:

Shopee และ Lazada มีราคาขายเฉลี่ยที่ต่างกันอย่างชัดเจน โดย Shopee มีราคาขายเฉลี่ยที่ 239.73 บาท ซึ่งสูงกว่า Lazada ที่มีราคาขายเฉลี่ยเพียง 161.68 บาท การตั้งราคาสำหรับสินค้าในแต่ละแพลตฟอร์มจึงควรพิจารณาตามพฤติกรรมการซื้อของลูกค้าในแพลตฟอร์มนั้นๆ หากกลุ่มลูกค้ามีกำลังซื้อสูง สามารถตั้งราคาสูงกว่าได้ Shopee อาจเป็นแพลตฟอร์มที่เหมาะสม ขณะที่สินค้าราคาย่อมเยาเหมาะกับ Lazada มากกว่า

สรุป: การตั้งราคาควรพิจารณาตามกลุ่มเป้าหมาย Shopee เหมาะกับสินค้าที่สามารถตั้งราคาสูงกว่า ขณะที่ Lazada เหมาะสำหรับสินค้าราคาย่อมเยาที่ต้องการเจาะตลาดลูกค้าราคาถูก

การวิเคราะห์ที่ 6

ความสัมพันธ์ระหว่างเปอร์เซ็นต์ส่วนลดกับยอดขายเป็นอย่างไร



คำอธิบาย:

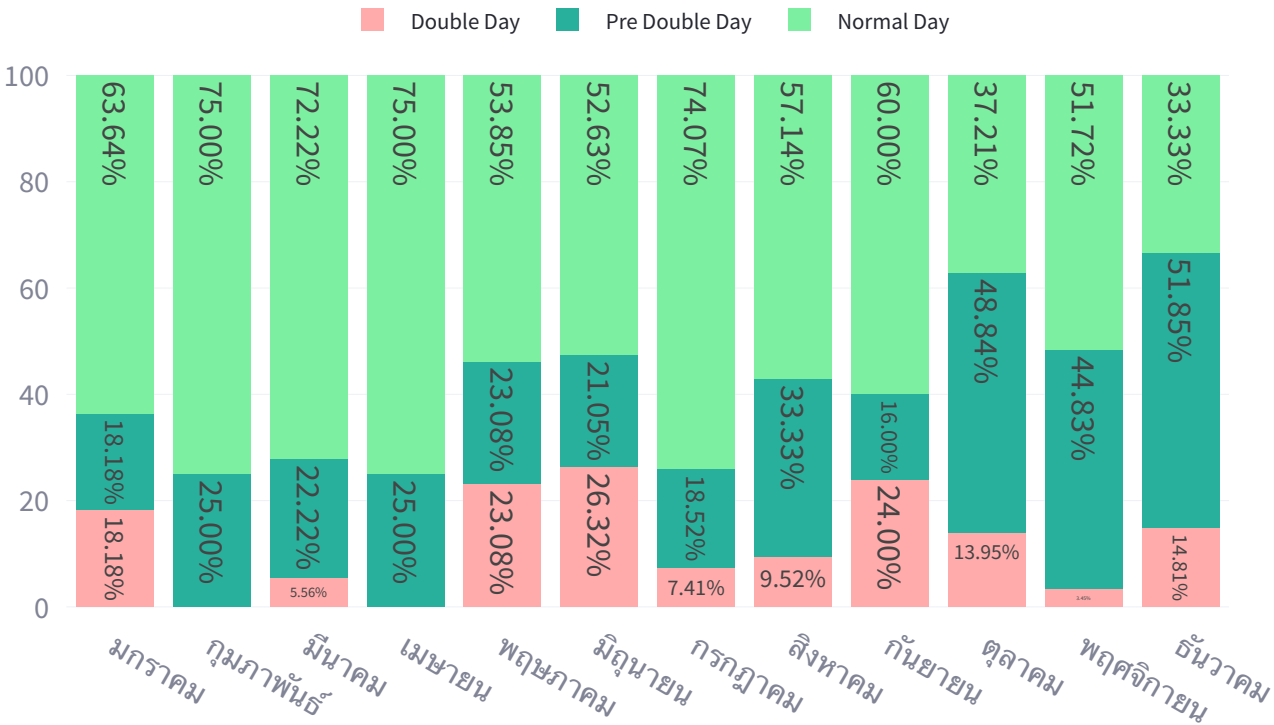
การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างเปอร์เซ็นต์ส่วนลดและยอดขายแสดงให้เห็นว่า เมื่อมีการให้ส่วนลดในช่วง 10-20% ยอดขายจะเพิ่มขึ้นมากที่สุด ซึ่งเป็นช่วงที่ลูกค้าตอบสนองดีที่สุด ส่วนลดที่มากกว่า 20% อาจไม่ช่วยเพิ่มยอดขายมากเท่าที่ควร เนื่องจากลูกค้าอาจสงสัยในคุณภาพของสินค้าที่มีการลดราคาสูงเกินไป ดังนั้น การกำหนดส่วนลดที่เหมาะสมมีผลต่อการกระตุ้นยอดขาย

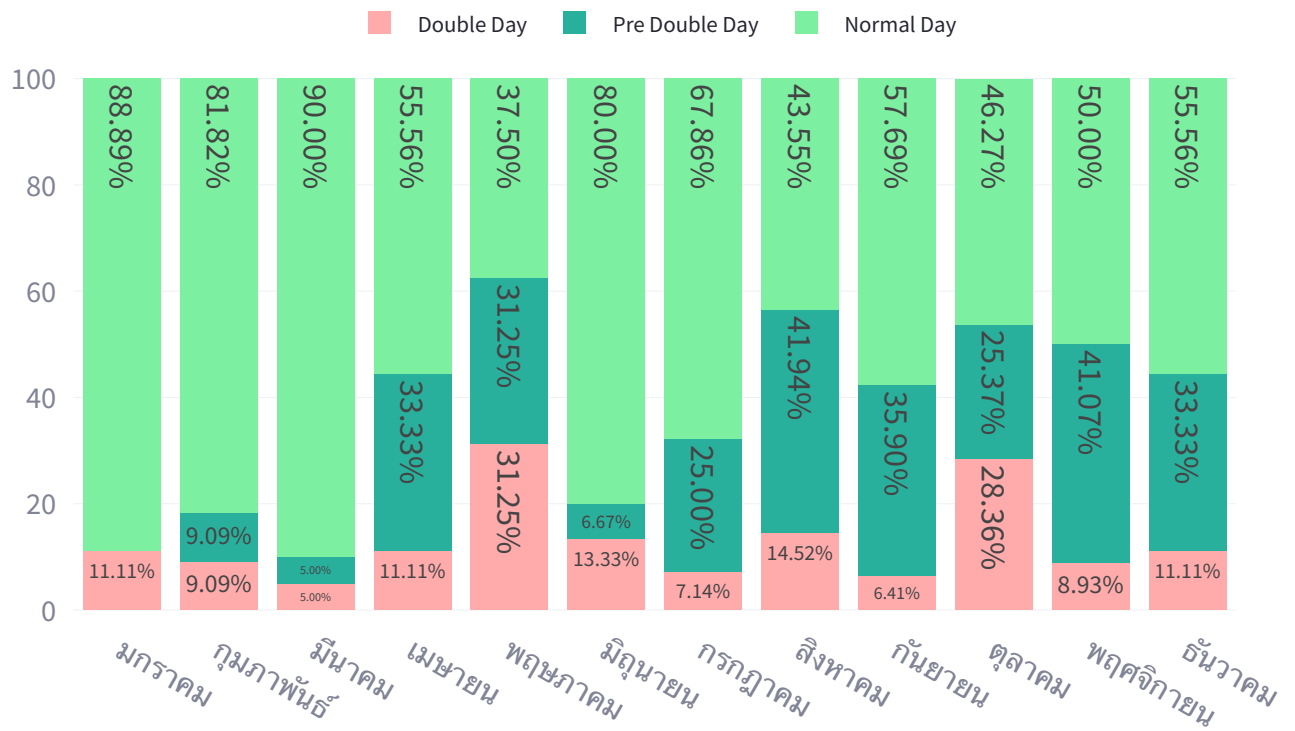
สรุป: ส่วนลดในช่วง 10-20% ส่งผลดีที่สุดต่อยอดขายทั้งใน Shopee และ Lazada การให้ส่วนลดที่เกิน 20% อาจไม่ได้ส่งผลเพิ่มยอดขายอย่างมาก

การวิเคราะห์ที่ 7

ปริมาณการขายเพิ่มขึ้นในช่วง Double Day หรือไม่

shopee





คำอธิบาย:

จากกราฟสองอันที่แสดงสัดส่วนของยอดขายในช่วง Double Day, Pre Double Day, และ Normal Day แบ่งตามเดือน:

การวิเคราะห์กราฟแรก:

1. Normal Day:

- ยังคงมีสัดส่วนยอดขายที่สูงที่สุดในเดือนส่วนใหญ่ เช่น มีนาคม (72.22%), เมษายน (75.00%), และธันวาคม (60.00%)
- การที่ยอดขายในวันปกติสูงกว่าช่วง Double Day แสดงให้เห็นว่าลูกค้าอาจยังคงมีกิจกรรมการซื้อซ้ำประจำในช่วงเวลาที่ไม่ใช่ช่วงแคมเปญ

2. Pre Double Day:

- มีความโดดเด่นในเดือนตุลาคม (48.84%) และพฤศจิกายน (44.83%)

3. Double Day:

- สัดส่วนยอดขายในช่วง Double Day มีความน่าสนใจในบางเดือน เช่น มิถุนายน (26.32%) และพฤศจิกายน (3.45%)
- Double Day เองอาจมีสัดส่วนที่ต่ำกว่าวันปกติ แต่ก็ยังคงมีบทบาทในการกระตุ้นยอดขายในช่วง

การวิเคราะห์กราฟสอง:

1. Normal Day:

- เป็นช่วงที่มียอดขายสูงสุดในหลายเดือน เช่น มกราคม (88.89%), กุมภาพันธ์ (81.82%), มีนาคม (90.00%), และธันวาคม (80.00%)
- แสดงให้เห็นว่าในวันปกติ ยอดขายมีสัดส่วนสูงที่สุดในทุกเดือน ซึ่งอาจเป็นเพราะลูกค้ามีการซื้อขายที่สม่ำเสมอ ในช่วงที่ไม่เกี่ยวข้องกับการจัดแคมเปญพิเศษ

2. Pre Double Day:

- มีสัดส่วนยอดขายสูงขึ้นในบางเดือน เช่น พฤษภาคม (31.25%), สิงหาคม (41.94%), และตุลาคม (25.37%)

3. Double Day:

- มีสัดส่วนยอดขายสูงสุดในพฤษภาคม (31.25%) และตุลาคม (28.36%)
- Double Day เองแสดงให้เห็นถึงการกระตุ้นยอดขายในเดือนพฤษภาคมและตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงแคมเปญใหญ่เช่น 5/5 และ 10/10

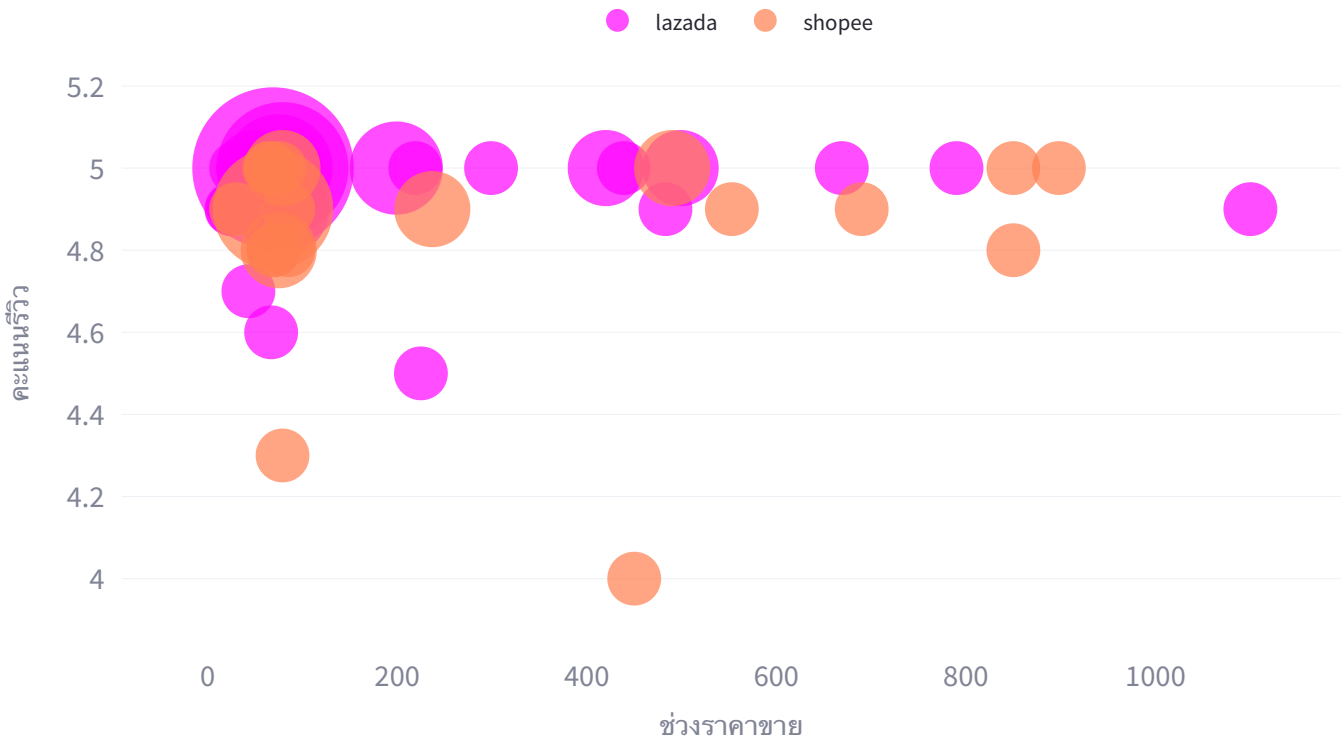
สรุปจากกราฟทั้งสอง:

- **Normal Day** ยังคงเป็นช่วงที่มียอดขายสูงสุดในทุกเดือน โดยมีสัดส่วนมากกว่า 50% แสดงให้เห็นว่าลูกค้ามีกิจกรรมการซื้อขายสม่ำเสมอตลอดทั้งปี
- **Pre Double Day** มียอดขายสูงขึ้นในเดือนตุลาคมและพฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงก่อนแคมเปญ Double Day ขนาดใหญ่ (10/10 และ 11/11) แสดงว่าลูกค้าเตรียมตัวซื้อสินค้าล่วงหน้าก่อนถึงวันจริง
- **Double Day** แม้จะมีสัดส่วนยอดขายต่ำกว่า แต่ก็ยังคงมียอดขายที่สำคัญในบางเดือน เช่น พฤษภาคม, มิถุนายน, และตุลาคม

การวิเคราะห์ที่ 8

คะแนนรีวิวเฉลี่ยที่สูงสุดอยู่ในช่วงราคาสินค้าใด

marketplace	ชื่อร้านค้า	คะแนนรีวิว	ราคาขาย
shopee	Sikadeer keto clean food	4.9	69
shopee	Eggyday Official Shop	4.9	237
shopee	All natuur	4.8	85
shopee	minnafoods / มินนะฟู้ดส์	4.8	850
shopee	EiEi_SHOP	5	65
shopee	Rich Healthcare Official	4.9	69
shopee	brill.official.th	4.9	237
shopee	Wellness Healthy Shop	4.9	30
shopee	hidailythailand	4.9	690
shopee	Virtue	4.9	69



คำอธิบาย:

การวิเคราะห์คะแนนรีวิวเฉลี่ยตามช่วงราคาพบว่า สินค้าในช่วงราคา 501-1000 บาท มีคะแนนรีวิวเฉลี่ยสูงสุดที่ 4.94 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสินค้าในช่วงราคานี้ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพและความคุ้มค่า ขณะที่สินค้านี้อาจมีราคาต่ำกว่า 100 บาทก็ยังมีคะแนนรีวิวที่ดีเช่นกัน แต่ช่วงราคากลางถึงสูงเป็นช่วงที่ลูกค้าให้คะแนนสูงสุดเนื่องจากคุณภาพและมูลค่าของสินค้า

สรุป: สินค้าในช่วงราคา 501-1000 บาท ได้รับคะแนนรีวิวเฉลี่ยสูงสุดแสดงถึงความพึงพอใจของลูกค้าในกลุ่มสินค้านี้อาจมีราคาต่ำกว่า 100 บาทก็ยังมีคะแนนรีวิวที่ดีเช่นกัน แต่ช่วงราคากลางถึงสูงเป็นช่วงที่ลูกค้าให้คะแนนสูงสุดเนื่องจากคุณภาพและมูลค่าของสินค้า