

DATA Analyst

& Propose solutions to develop businesses

Presented by **Loser Team**

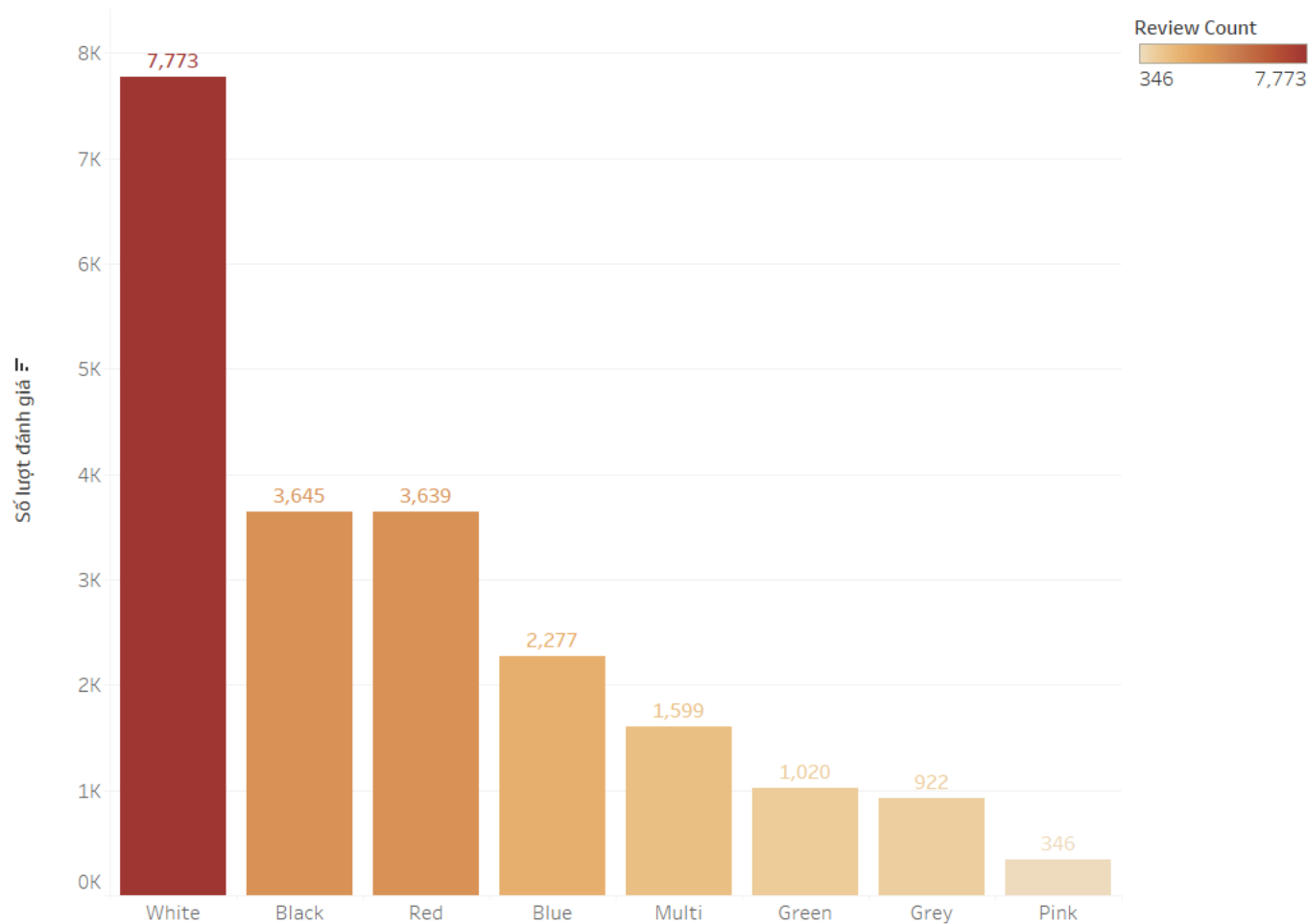
Nov 19th, 2023





**Số liệu được thu thập
từ cửa hàng đồ thể thao
ADIDAS và NIKE**

BIỂU ĐỒ THỂ HIỆN CÁC MÀU SẮC ĐƯỢC ƯA CHUỘNG DỰA THEO SỐ LƯỢNG ĐÁNH GIÁ



MÀU TRẮNG



☑ Được yêu thích nhất với **7773** lượt đánh giá. Đây là màu sắc phổ biến và phù hợp với nhiều phong cách thời trang khác nhau.



MÀU ĐEN



☑ Được yêu thích thứ hai với **3645** lượt đánh giá. Đây cũng là một màu sắc phổ biến và phù hợp với nhiều dịp khác nhau.



Dựa trên dữ liệu được cung cấp, có thể rút ra một số kết luận sau:

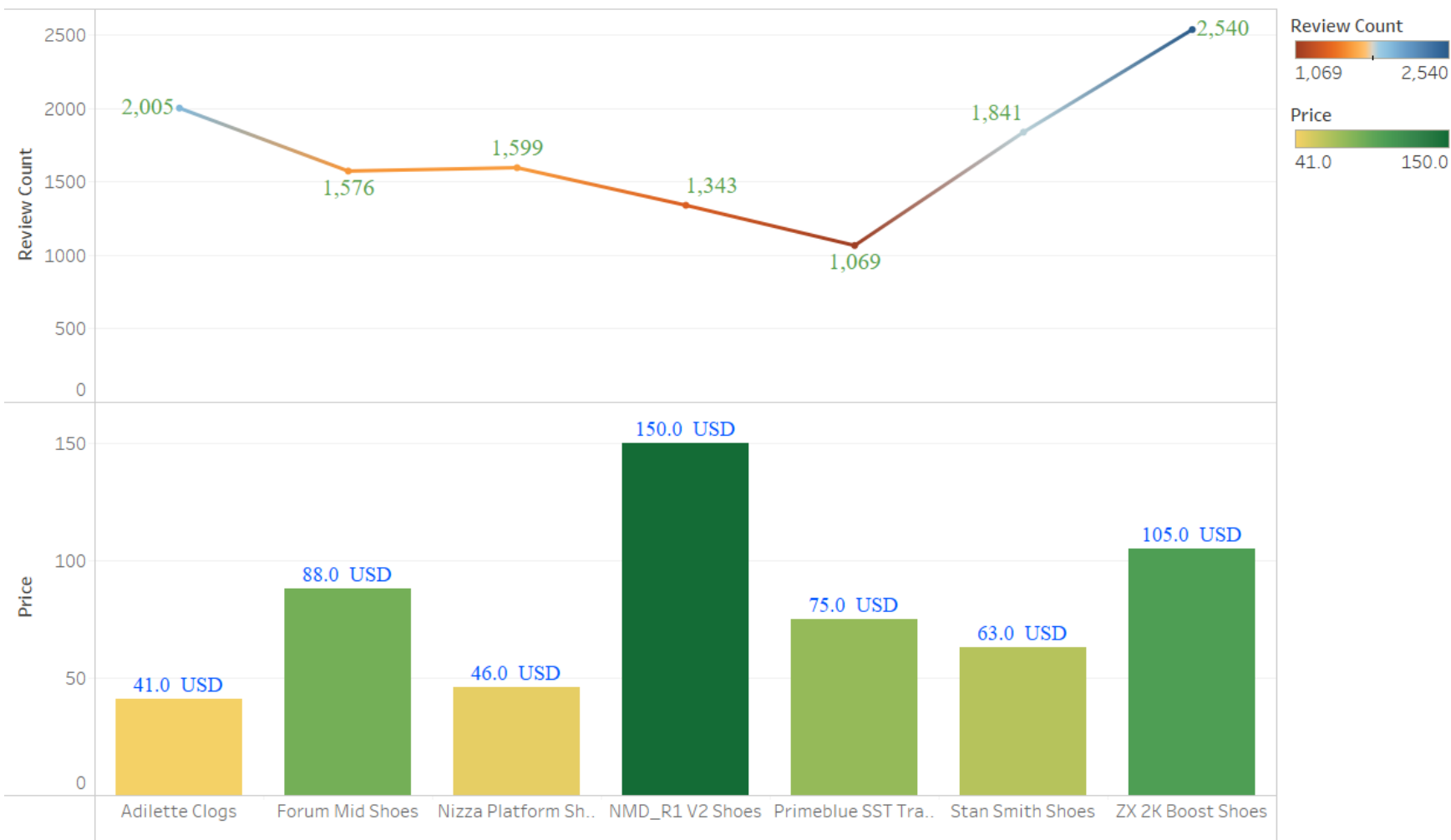
- Màu trắng là màu được ưa chuộng nhất, với tỷ lệ phần trăm người mua đã chọn màu này là 44,2%.
- Màu đen là màu được ưa chuộng thứ hai, với tỷ lệ phần trăm người mua đã chọn màu này là 26,8%.
- Màu đỏ là màu được ưa chuộng thứ ba, với tỷ lệ phần trăm người mua đã chọn màu này là 12,3%.
- Các màu khác, bao gồm xanh lam, đa sắc, xanh lá cây, xám và hồng, đều có tỷ lệ phần trăm người mua chọn thấp hơn 10%.

⇒ **Duy trì tốt việc bán những sản phẩm màu trắng hoặc đen.**

⇒ **Phát triển các chiến dịch tiếp thị nhằm mục tiêu đến những người mua thích các loại kiểu dáng cũng như màu sắc khác.**



BIỂU ĐỒ THỂ HIỆN MỨC GIÁ CỦA CÁC SẢN PHẨM DỰA THEO LƯỢT ĐÁNH GIÁ





Consultation

- Người dùng ưa chuộng các sản phẩm có mức giá hợp lý. Adidas nên tiếp tục sản xuất các sản phẩm với mức giá này để đáp ứng nhu cầu của người dùng.
- Tuy nhiên, có một số ngoại lệ, chẳng hạn như sản phẩm "Adilette Clogs" thuộc phân khúc giá rẻ nhưng vẫn có lượt đánh giá cao.

Solution

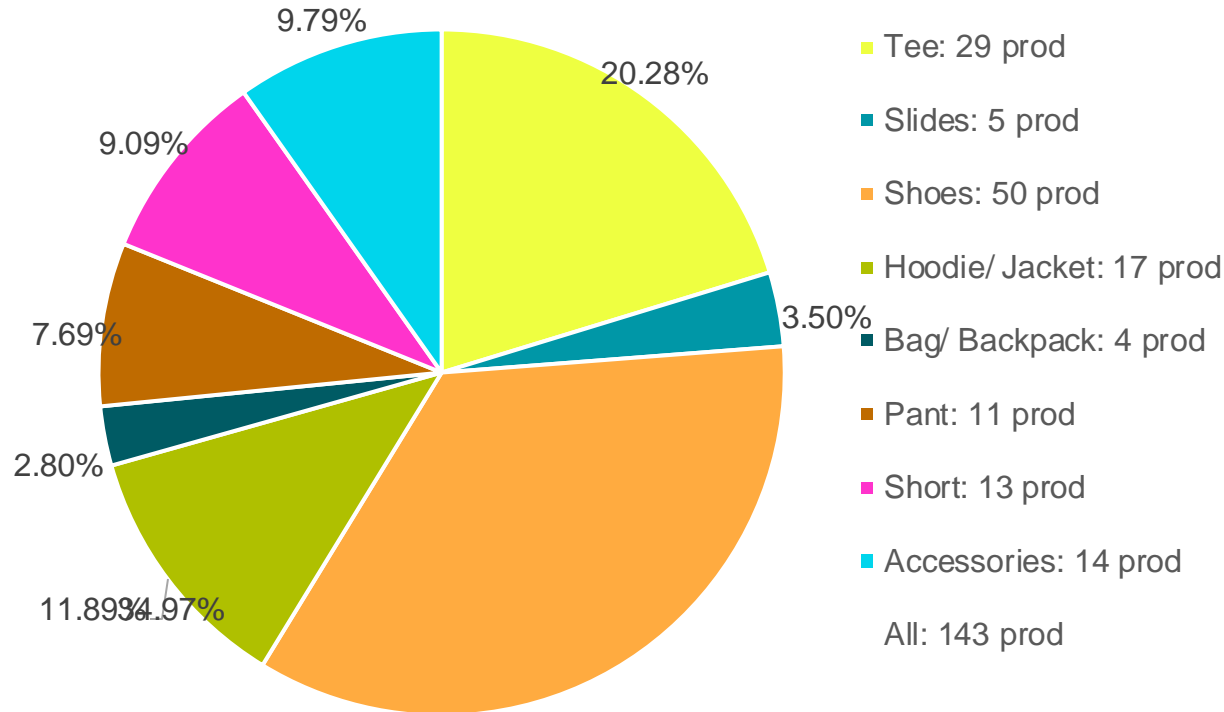


Những kết luận này có thể được sử dụng để đưa ra các quyết định kinh doanh, chẳng hạn như:

- Tập trung vào việc quảng bá và nâng cao chất lượng dịch vụ để thu hút nhiều khách hàng tiềm năng hơn nữa .
- Đa dạng hóa số lượng mẫu mã , thể loại , màu sắc ,... để khách hàng có nhiều lựa chọn

Biểu đồ phân tích các mặt hàng đang kinh doanh

Sales

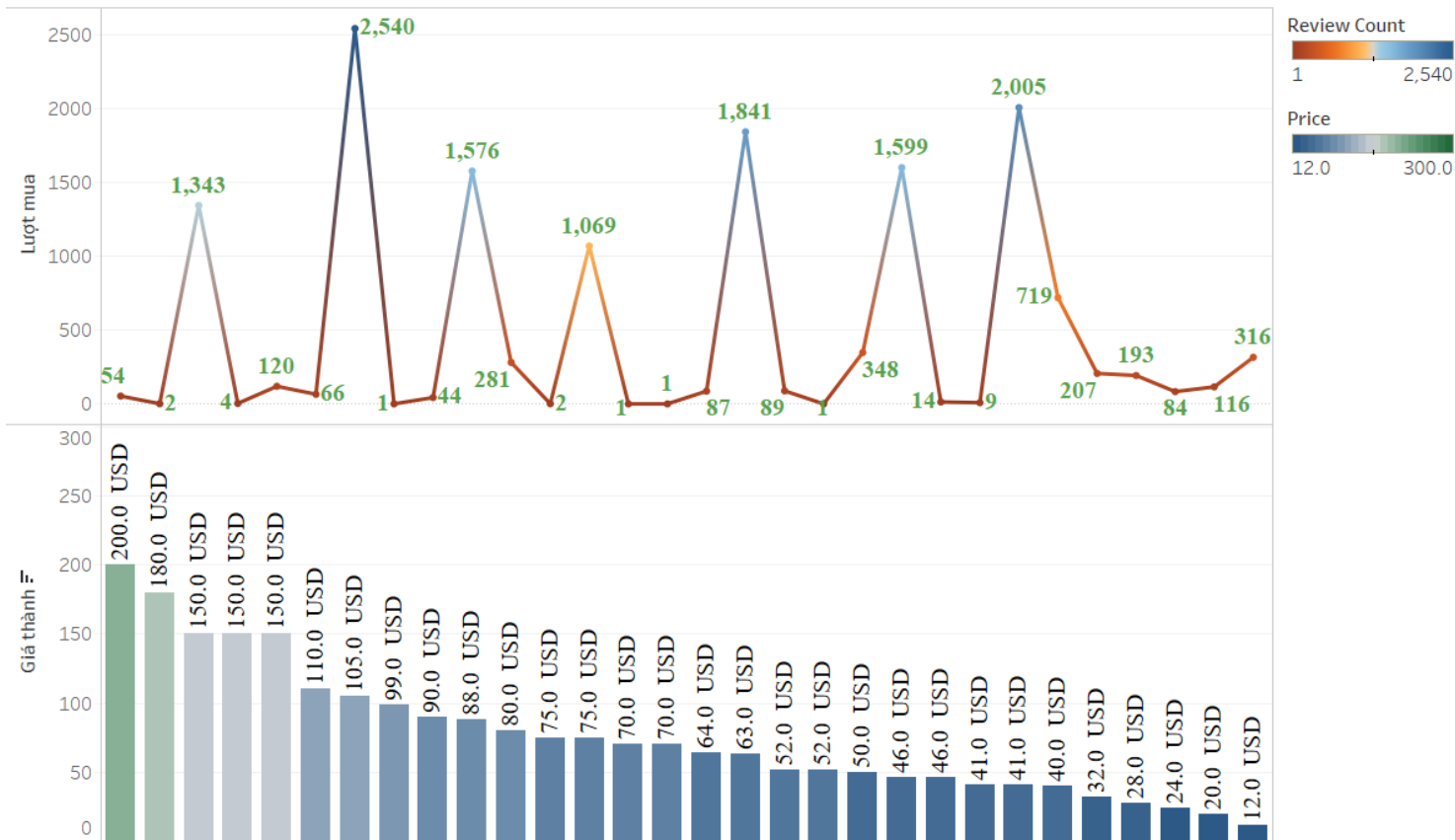


❖ Sản phẩm có số lượng nhiều nhất là giày, với 96 sản phẩm. Đây là loại sản phẩm có nhu cầu tiêu thụ cao.

❖ Sản phẩm có số lượng ít nhất là dép, với 5 sản phẩm. Đây là loại sản phẩm có nhu cầu tiêu thụ thấp hơn so với các loại sản phẩm khác.

❖ Các loại sản phẩm khác có số lượng tương đối cân bằng, với khoảng từ 5 đến 17 sản phẩm.

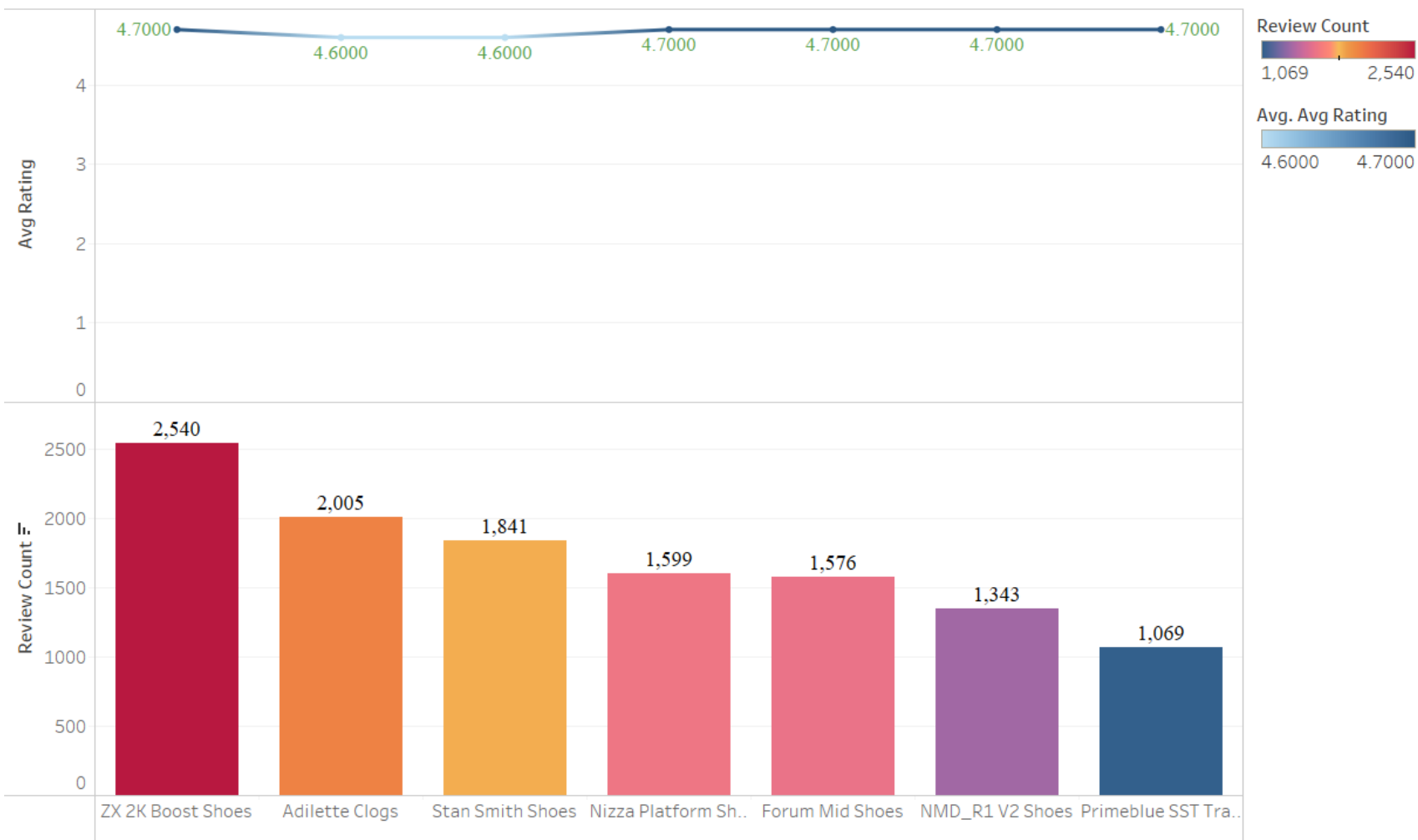
BIỂU ĐỒ THỂ HIỆN ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG



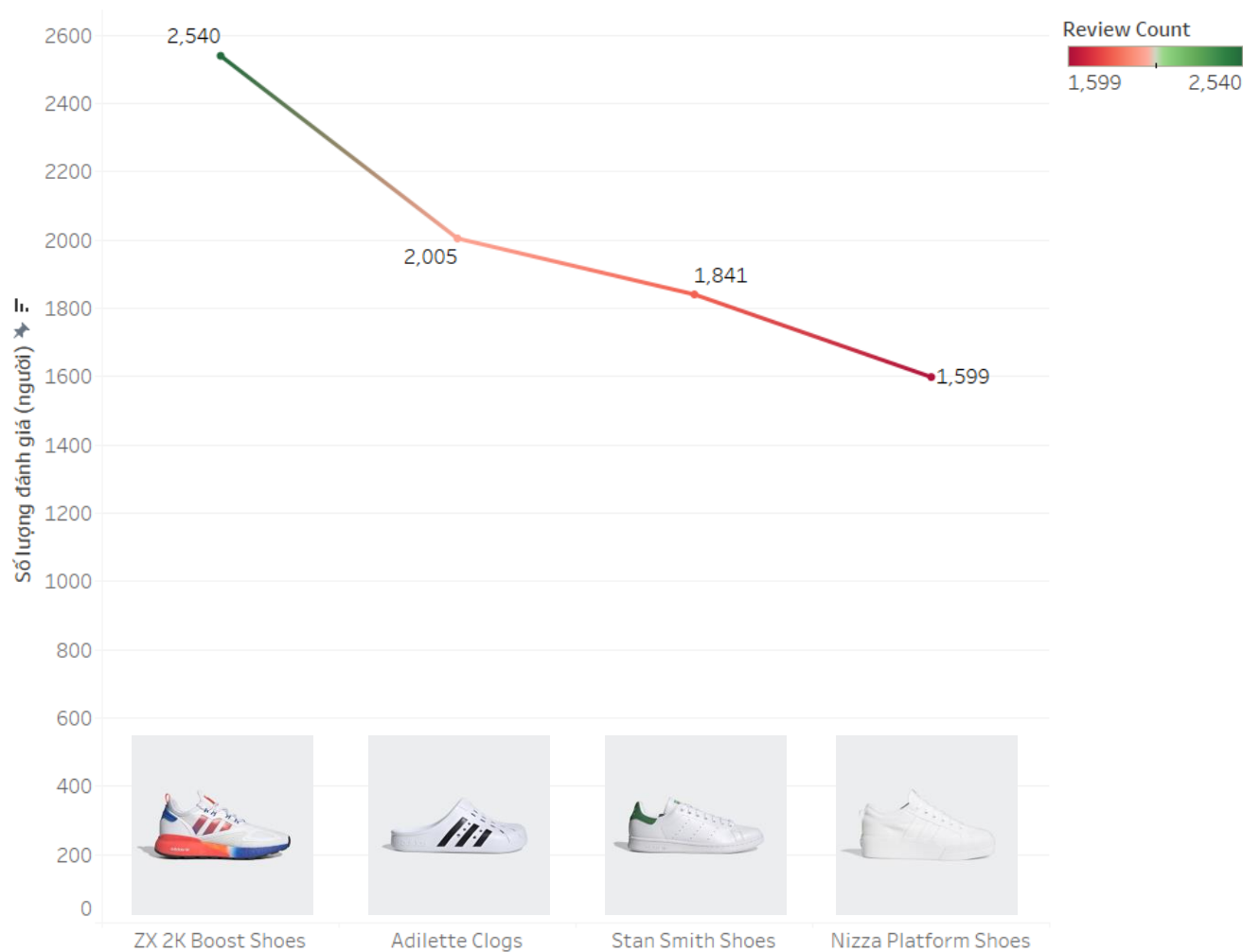
Khách hàng quan tâm đến sản phẩm phân khúc tầm trung và cao cấp (từ 40\$ tới 200\$).

--> Quan tâm đến chất lượng sản phẩm hơn là giá thành.

BIỂU ĐỒ THỂ HIỆN CÁC SẢN PHẨM CÓ LƯỢT ĐÁNH GIÁ VÀ NHẬN XÉT CAO



BIỂU ĐỒ THỂ HIỆN CÁC SẢN PHẨM CÓ NHIỀU SỐ LƯỢT ĐÁNH GIÁ



XÂY DỰNG MÔ HÌNH MARKETING



Làm sao để lôi kéo khách hàng đến với thương hiệu của mình , khi đã đến thì phải làm sao để giữ chân của họ ?



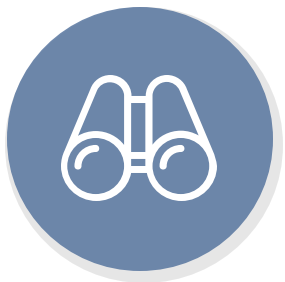
Làm sao để họ biết tới sản phẩm của bạn ?



Xây dựng mô hình marketing như thế nào là phù hợp với mặt hàng bạn kinh doanh ?

What do business need to do ?

Xác định chiến lược kinh doanh rõ ràng



MỤC TIÊU

Xác định mục đích hướng
tới theo kế hoạch đề ra



DỰ ĐOÁN

Dự tính vốn và những khó
khăn phải đối mặt



ĐỐI TƯỢNG

Chân dung khách hàng và
tính chất khách hàng



KHẢO SÁT

**Khảo sát thị trường và
xây dựng chiến lược
Marketing**

XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU KINH DOANH

Chiến lược 5 năm:

Time - Bound

Trong vòng 5 năm.

Realistic

Doanh thu 2021: ~920.000USD

Dự kiến 2022: 1.500.000USD

Specific

Quần áo, giày dép, phụ kiện thể thao.

Mesurable

Xác định rõ ràng số lượng sản phẩm cần bán.

Achievable

Đạt mục tiêu mỗi năm doanh thu tăng 50% so với năm trước đó.



Đối tượng khách hàng

Xây dựng chân dung khách hàng



**Khả năng
tài chính**

Khách hàng có thu nhập cao sẽ sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho sản phẩm.

**Hành vi trên
internet**

Hành vi của khách hàng trên internet có thể cung cấp thông tin về sở thích, nhu cầu và thói quen mua sắm của họ.

Sở thích

Khách hàng có sở thích cao cấp sẽ sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho sản phẩm cao cấp.

**Thói quen,
hành vi
mua sắm**

Khách hàng thường xuyên mua sắm sẽ có xu hướng nhạy cảm với giá cả hơn.

Đối tượng khách hàng

Theo các yếu tố khác



Khách hàng trung bình

Đây là nguồn khách hàng chính nên cần quan tâm

Step 1

Step 2

Step 3

Step 4

Khách hàng có tiềm năng lớn

Đưa ra nhiều chính sách, dịch vụ tốt để giữ chân khách hàng

Khách hàng có giá trị nhỏ

Tập trung lấy số lượng thay vì lợi nhuận

Khách hàng tiêu cực

Xin ý kiến từ khách hàng để khắc phục

KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG :

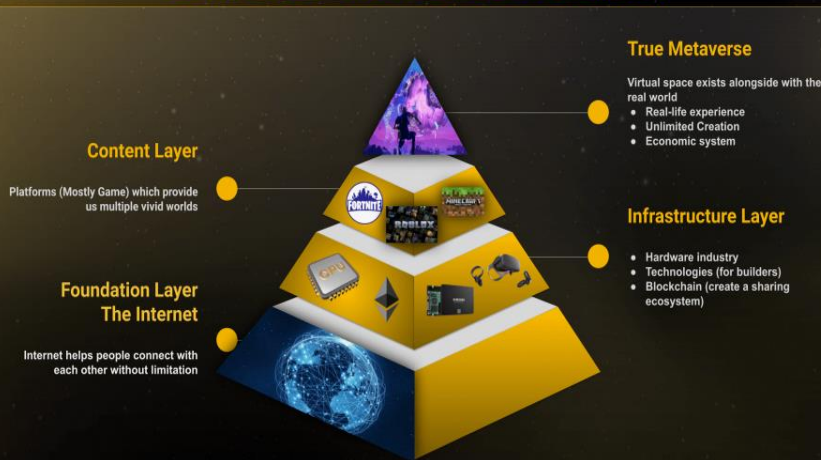


GIẢI PHÁP CHO DOANH NGHIỆP

VŨ TRU ẢO - METAVERSE



METAVERSE - THE NEXT-GEN INTERNET

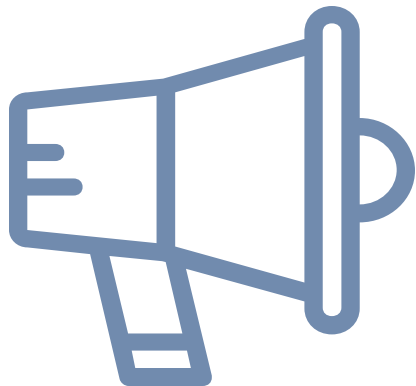


GIỚI THIỆU

Metaverse là một thuật ngữ trong ngành công nghệ để mô tả một thế giới ảo 3D tiềm năng, nơi con người có thể tương tác với nhau và với môi trường ảo thông qua các biểu tượng số học và đại diện ảo

TẠI SAO NHÓM EM LẠI TỰ TIN VỚI GIẢI PHÁP NÀY ?

Hãy cùng đi phân tích điểm mạnh và điểm yếu của giải pháp để hiểu rõ



1. Giảm thiểu chi phí quảng cáo sản phẩm .
2. Truyền tải thông tin nhanh chóng .



3. Tiếp cận được những nguồn khách hàng trước đây chưa biết.
4. Cho họ thấy được các sản phẩm 1 cách toàn diện .

Ý TƯỞNG XÂY DỰNG MÔ HÌNH KINH DOANH



Mở rộng thị trường , có thêm nguồn khách hàng tiềm năng.



Liên kết nhiều doanh nghiệp , hỗ trợ đôi bên cùng có lợi.



Phát triển những dịch vụ thử nghiệm trước khi tung ra thị trường .



Đem lại trải nghiệm thú vị cho khách hàng

MÔ HÌNH LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP



Step 1
**Hiểu biết sâu rộng
về đối tác**



Step 2
**Thống nhất công
cụ, quy trình và hệ
thống chung .**



Step 3
**Chiến lược cộng
tác rõ ràng**



LỢI ÍCH CỦA VIỆC LIÊN KẾT CÁC
CỬA HÀNG CHUNG LĨNH VỰC.

LIÊN KẾT NHIỀU DOANH NGHIỆP



Phối hợp với những cửa hàng kinh doanh dụng cụ thể thao , trung tâm chăm sóc sức khỏe , phòng tập thể hình ,....

Việc liên kết với các doanh nghiệp có thể giúp mở rộng thị trường, tận dụng được các nguồn lực và đặc biệt là có thể thực hiện được các dự án một cách nhanh chóng hơn

Bên cạnh đó mỗi doanh nghiệp sẽ có một cách thức hoạt động riêng và sẽ có những thế mạnh về chuyên môn khác nhau. Điều đó sẽ giúp cho việc các sản phẩm sẽ được bán nhanh chóng và dễ dàng hơn



| ỨNG DỤNG CNTT



METaverse

Metaverse là một thế giới ảo, nơi mọi người có thể tương tác với nhau thông qua các avatar ảo. Metaverse có thể mang đến những trải nghiệm mới lạ và hấp dẫn cho người dùng.



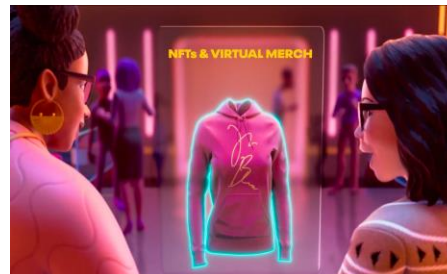
Một số ứng dụng :

Trải nghiệm mua sắm thời trang trực tuyến sống động hơn

Tạo ra các sản phẩm thời trang ảo

Thúc đẩy sáng tạo và đổi mới trong thời trang

Kết nối và tương tác với cộng đồng thời trang

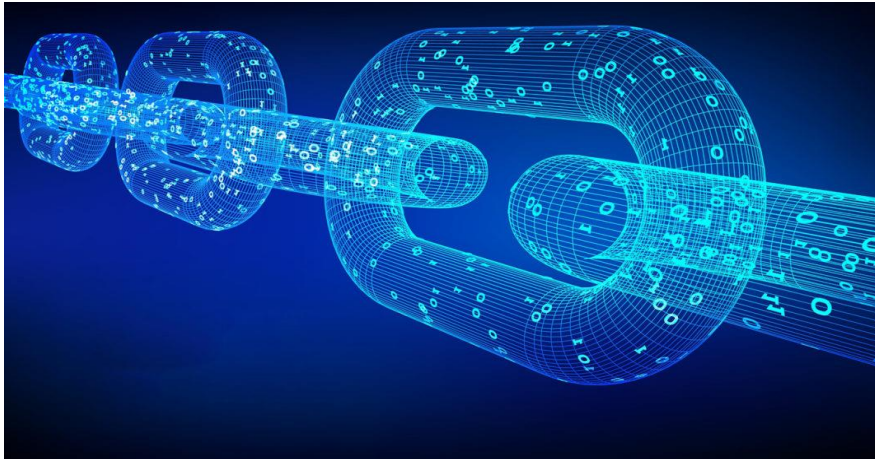


Công nghệ tăng sự tương tác giữa người mua & bán

- Công nghệ thế giới ảo 3D .
- Thực tế ảo VR .
- Blockchain.
- Trò chơi trực tuyến.



Mua sắm online thuận tiện với thực tế ảo VR360



CẢM ƠN BAN GIÁM KHẢO ĐÃ ĐỌC PHẦN
TRÌNH BÀY CỦA NHÓM CHÚNG EM !!