

Bảng tổng hợp công thức DAX

Các hàm DAX được liệt kê dưới đây là những hàm thường được sử dụng để tạo **Báo cáo Phân tích khách hàng**. Đây là tài liệu được đính kèm trong chuỗi 2 buổi thực hành “Thực hành tạo báo cáo Digital Ads trên Power BI | Báo cáo Phân tích khách hàng”.

LƯU Ý: Tài liệu chỉ được gửi cho các bạn tham gia buổi thực hành. Hãy sử dụng tài liệu như một “sổ tay” cá nhân. Không chia sẻ dưới mọi hình thức.

Tận dụng tài liệu này như thế nào?

1. Hiểu cấu trúc và cách vận hành của file PBIX

Khi đã có file PBIX, bạn hãy kết hợp nghiên cứu cả tài liệu này để hiểu tường tận cách tạo Table và Measure của giảng viên.

2. Tra cứu DAX khi cần thay số, tùy chỉnh, duy trì báo cáo theo nhu cầu riêng

Các công thức DAX đã được tổng hợp và phân chia rõ ràng, khi cần thay số, thay đổi cấu trúc, cập nhật dữ liệu mới, bảo trì báo cáo theo nhu cầu và bài toán riêng, bạn hãy xem lại tài liệu này để nắm bắt logic DAX, giúp cho việc thay số trơn tru, giảm thiểu lỗi xảy ra.

3. Học, hiểu logic và cách viết công thức DAX của chuyên gia

Việc nghiên cứu logic và cách viết DAX từ các chuyên gia, kết hợp với kiến thức DAX của chính bạn, bạn đang biến kiến thức thành tài sản của chính mình.

Từ bây giờ, DAX sẽ không còn là rào cản. Bạn sẽ nắm vững DAX và ứng dụng linh hoạt nó vào mọi bài toán phân tích dữ liệu mà bạn gặp phải.

4. Tối ưu báo cáo dựa trên template có sẵn

Một khi đã hiểu tường tận về logic DAX trong báo cáo **Báo cáo Facebook và Google Ads**, bạn hoàn toàn có thể nâng cấp, tối ưu thêm báo cáo theo nhu cầu riêng của bạn.

5. Tự học có đáp án

Một mẹo “tự học” rất hay chúng mình gợi ý cho bạn:

- **Bước 1:** Xem 14 video hướng dẫn Power BI và video Webinar;
- **Bước 2:** Mở Power BI Desktop, làm theo hướng dẫn xây dựng **Báo cáo Facebook và Google Ads** của Ms. Mai;
- **Bước 3:** Copy & paste công thức DAX khi tạo Table và Measure;
- **Bước 4:** Trong quá trình thực hành và gặp lỗi (errors), bạn hãy mở file PBIX được BTC gửi kèm để kiểm tra đáp án;

Bằng việc sử dụng file PBIX là đáp án, và thực hành theo video hướng dẫn, copy paste công thức DAX có sẵn, việc làm báo cáo của bạn trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Giờ bạn đã có ngay báo cáo thay số dùng được luôn trong học tập, CV và công việc hàng ngày rồi!

Chúc các bạn thành công!

1. Tạo Measure (Customer)

- Leads = `SUM('PPC Data'[Conversions])`
- Customer CVR = `DIVIDE([Số lượng khách hàng],[# Leads])`
- CAC = `DIVIDE([Cost],[Số lượng khách hàng])`
- CLV = `[Lợi nhuận gộp]*([Tỷ lệ khách hàng quay lại]/(1+0.1-[Tỷ lệ khách hàng quay lại]))`
- CLV Net = `[CLV]-[CAC]`
- Cost = `SUM('PPC Data'[Cost])`
- Doanh thu trung bình = `CALCULATE(AVERAGE('Lead Data'[Doanh thu]),Lead Data'[Doanh thu]<>0)`
- Lợi nhuận gộp = `[Doanh thu trung bình]*0.75`
- NPS =
`VAR SL_KH_khao_sat=COUNTRROWS('Survey Data')`
`VAR SL_KH_chap_nhan=CALCULATE(COUNTRROWS('Survey Data'),'Survey Data'[Khả năng bạn giới thiệu công ty đến người quen như thế nào?] IN {9,10})`
`VAR SL_KH_tu_choi=CALCULATE(COUNTRROWS('Survey Data'),'Survey Data'[Khả năng bạn giới thiệu công ty đến người quen như thế nào?] IN {0,1,2,3,4,5,6})`
`VAR SL_KH_gioithieu=SL_KH_chap_nhan-SL_KH_tu_choi`
`RETURN DIVIDE(SL_KH_gioithieu,SL_KH_khao_sat)`
- Số điểm chạm mua hàng trung bình = `CALCULATE(AVERAGE('Lead Data'[Số điểm chạm mua hàng]),'Lead Data'[Số điểm chạm mua hàng]<>0)`
- Số lượng khách hàng = `CALCULATE(COUNTRROWS('Lead Data'),FILTER('Lead Data','Lead Data'[Doanh thu]>0))`
- Số ngày trung bình mua hàng = `AVERAGE('Lead Data'[Thời gian mua hàng])`
- Tuổi trung bình = `AVERAGE('Survey Data'[Tuổi])`
- Tỷ lệ khách hàng quay lại =

```

VAR SL_KH_khao_sat=COUNTROWS('Survey Data')
VAR SL_KH_quay_lai=CALCULATE(COUNTROWS('Survey Data'),'Survey
Data'[Bạn có mua thêm dịch vụ của chúng tôi không ?] in {"CÓ","Chắc chắn có"})
RETURN DIVIDE(SL_KH_quay_lai,SL_KH_khao_sat)

```

2. Tạo Table

```

Date = CALENDAR(MIN('PPC Data'[Ngày]),MAX('PPC Data'[Ngày]))
Month = FORMAT('Date'[Date], "MMM")
MonthKey = (YEAR('Date'[Date]) * 100) + MONTH('Date'[Date])
Year = YEAR('Date'[Date])

```

Phân cấp ngày

```

Year = YEAR('Date'[Date])
Month = FORMAT('Date'[Date], "MMM")
Date = CALENDAR(MIN('PPC Data'[Ngày]),MAX('PPC Data'[Ngày]))

```

3. Table Lead Data

Số điểm chạm mua hàng =

```

IF('Lead Data'[Mua hàng trong 30 ngày từ thời điểm đăng ký]=1,1,
  IF('Lead Data'[Mua hàng trong 30 ngày từ thời điểm gửi e-book]=1,2,
    IF('Lead Data'[Mua hàng trong 15 ngày từ thời điểm gửi voucher]=1,3,0)))

```

Thời gian mua hàng =

```

IF('Lead Data'[Ngày đầu tiên mua hàng]=BLANK(),BLANK(),
  'Lead Data'[Ngày đầu tiên mua hàng]-'Lead Data'[Ngày đăng ký])

```

4. Table Lead Source

View By

```

View by = { ("CVR", NAMEOF('_Measure (Customer)'[% Customer CVR]), 0),
  ("CLV Net", NAMEOF('_Measure (Customer)'[CLV Net]), 1),
  ("NPS", NAMEOF('_Measure (Customer)'[NPS]), 2)}

```