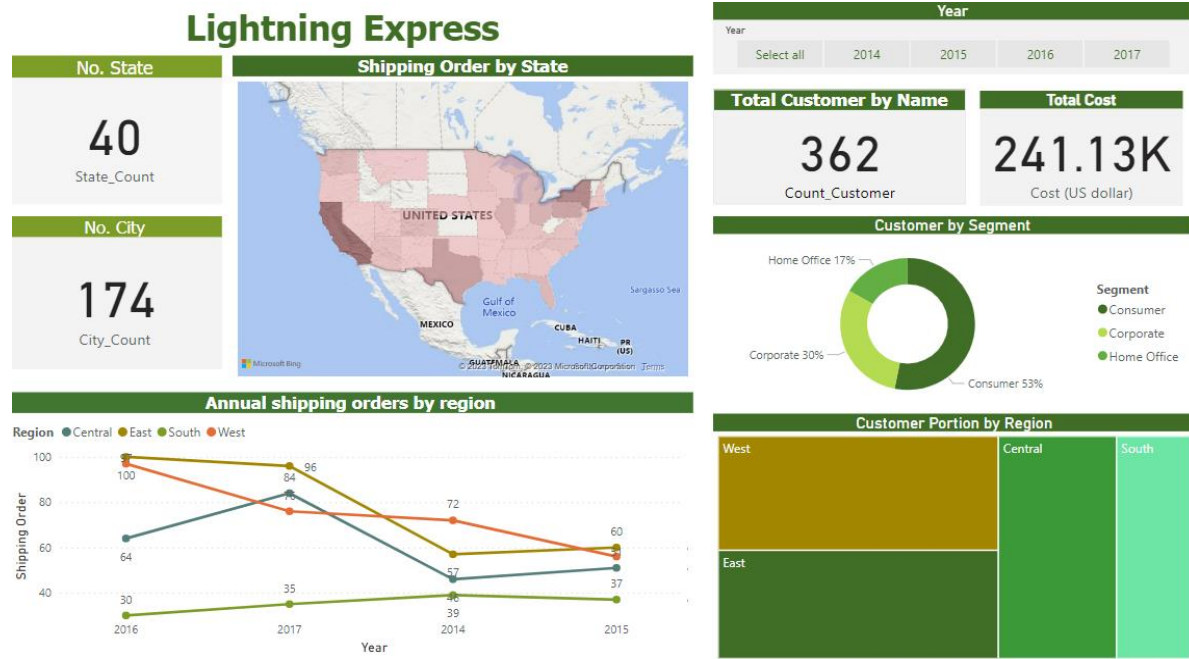


ชื่อ นามสกุล : ภาพิมล คงศรี เบอร์ติดต่อ : 092-6419655 Email: papimol.ks@gmail.com

Title: Lightning Express

Link: อยู่ในไฟล์ Power BI ค่ะ

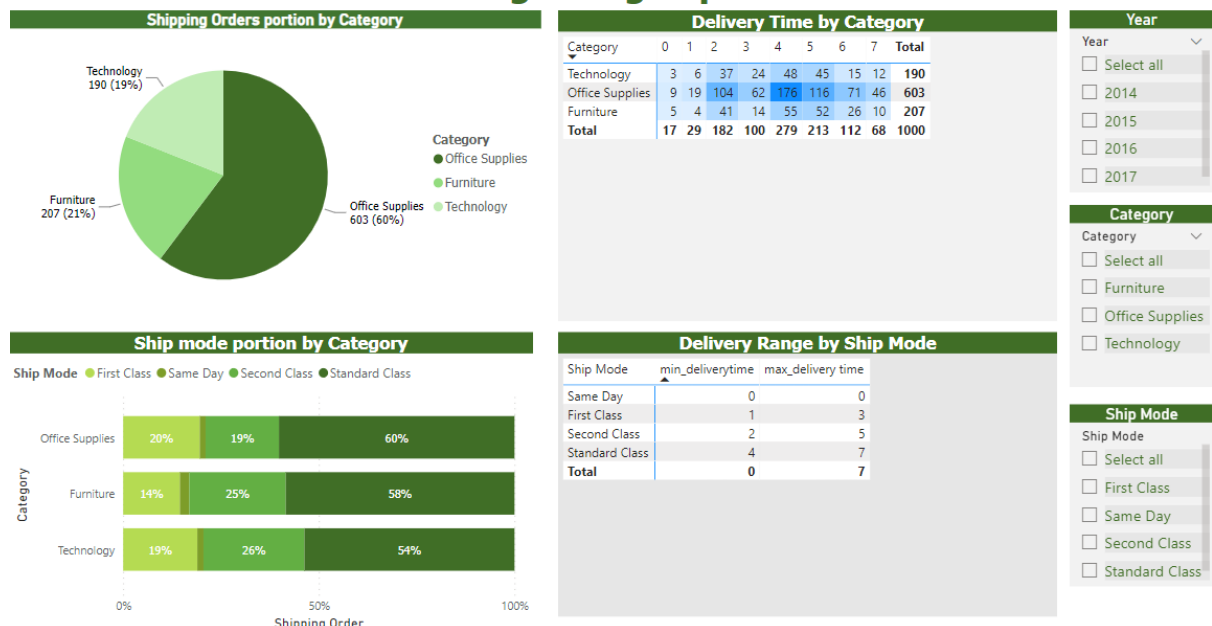
Page 1:



Business insight: จากข้อมูลจาก dashboard พบว่า

1. จาก 1000 orders มีลูกค้าอยู่ 362 คน ซึ่งตามแพทเทิร์นดูเป็นลูกค้าประจำเยอะควรจะหาโอกาสเพิ่มลูกค้าใหม่ อาจจะให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าคนใหม่
2. ประเทศ America มีทั้งหมด 53 รัฐ ตอนนี้มีสาขาอยู่ที่ 40 รัฐ ทำอย่างไรให้สามารถขยายฐานให้ครบทุกรัฐอาจจะศึกษาปัจจัยอื่นประกอบด้วยอย่างเช่นที่ตั้ง การขนส่ง คู่แข่ง เป็นต้น
3. Tree Map เป็นการแบ่งสัดส่วน ว่าลูกค้าอยู่ใน region มากน้อยตามขนาดสีเหลี่ยม เพื่อดูว่า Region ไหนใช้บริการเยอะอาจจะ operation จาก region นั้นๆ ไป apply region อื่นๆ
4. Pie chart แสดงสัดส่วนลูกค้าตาม Segment ในส่วนนี้เราสามารถศึกษาพฤติกรรมลูกค้าแต่ละประเภทเพิ่มเติม เพื่อให้การบริการให้ดีขึ้น
5. Line graph แสดงปริมาณ ship order ในแต่ละปีและในแต่ละรัฐ ซึ่งให้เห็นว่า ปี 2016 มีปริมาณการใช้ shipment บริษัทนี้เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเกือบทุก region และเริ่มคงที่ที่ปี 2017 จุดนี้สามารถไปศึกษาว่าทำไมปี 2016 มีการใช้เพิ่มและนำมา adapt ในปีต่อๆเพื่อให้ขยายธุรกิจมากขึ้น

Lightning Express



Business insight: จากข้อมูลจาก dashboard พบว่า

1. Pie chart แสดงสัดส่วน สินค้าที่ส่งอยู่เป็นประเภทไหนเยอะเพื่อช่วยปรับบริการการขนส่งให้ดีขึ้น
2. Stacked Bar Chart แสดงสัดส่วนสินค้าแต่ละประเภทส่ง ship mode แบบไหนเยอะจากกราฟเห็นได้ชัดว่าเลือกใช้ standard class เยอะสุดของแต่ละประเภท ในส่วนนี้ต้องศึกษาว่าทำไมคนถึงเลือก Standard class ค่าบริการ ship mode อื่น สูงไปไหม

อีกทั้งพิจารณาเวลาที่ใช้ในการส่งว่ามีนัยยะสำคัญอย่างไรอย่างเช่น Second class ใช้เวลาในการส่ง 2-5 วัน ส่วน Standard class ใช้เวลา 4-7 วัน ซึ่งมีจำนวนเวลาซ้อนทับกัน หากค่าบริการในการส่ง standard class ถูกกว่า second class คนเลยอาจจะเลือกมาใช้ standard class

→ ในการวิเคราะห์เบื้องต้นเราอาจจะปรับเวลาที่ใช้ในการขนส่งแต่ละ ship mode ให้มีนัยยะสำคัญ อย่างเช่น เราอาจจะลด ship mode ให้เหลือแค่ Same day, First Class (1-3 วัน), Standard (4-7 วัน)