

บทที่ 1

บทนำ

โครงการนี้นำเสนอฐานข้อมูลขนาดใหญ่ของธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งเป็นฐานข้อมูลที่จะช่วยให้ธุรกิจสามารถแข่งขันโฆษณาสินค้าและโปรโมชั่น แนะนำสินค้าในหน้าฟีด รวมถึงเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจและพัฒนาประสบการณ์ของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น โดยรายละเอียดที่จะชี้แจงมีลำดับดังต่อไปนี้

1. ที่มาของโครงการ
2. วัตถุประสงค์ของโครงการ
3. ขอบเขตในการดำเนินงาน
4. เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงาน
5. ขั้นตอนการดำเนินงาน
6. แผนการดำเนินงาน
7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ที่มาของโครงการ

ในยุคดิจิทัลที่เทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตได้กลายเป็นปัจจัยหลักในการดำเนินชีวิตประจำวัน พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก การซื้อขายสินค้าออนไลน์กลายเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วที่สุดในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ด้วยความสะดวกสบายและความรวดเร็วในการเข้าถึงสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ รวมถึงการชำระเงินและบริการจัดส่งที่รวดเร็ว ทำให้ผู้บริโภคหันมาใช้ช่องทางออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น นอกจากนี้ธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์ยังพบอัตราการทิ้งสินค้าไว้ในตะกร้าที่สูง ซึ่งหากสามารถหาวิธีในการลดอัตราการทิ้งสินค้าไว้ในตะกร้าก็จะช่วยเพิ่มยอดขายได้ ทางธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์จึงต้องมองหาวิธีการใหม่ๆ เพื่อสร้างและคว้าโอกาสดังกล่าว รวมถึงรักษายอดขาย และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ดังนั้นผู้จัดทำจึงได้จึงมีแนวคิดที่จะใช้ข้อมูลจำนวนมากมหาศาล (Big Data) มาช่วยให้ธุรกิจสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วนี้ โดยการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค เช่น การค้นหาสินค้า การคลิกดูสินค้า การเพิ่มสินค้าลงตะกร้า และประวัติการซื้อสินค้า มาวิเคราะห์และใช้ประโยชน์เพื่อให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจง

และทำการค้นหาวีธีที่จะไม่ทำให้ลูกค้าละทิ้งสินค้าไว้ในตะกร้า โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า ปรับปรุงประสิทธิภาพของสินค้าและบริการ และเพิ่มยอดขายของธุรกิจ ด้วยเหตุนี้ ผู้จัดทำจึงได้นำ Big Data มาวิเคราะห์ข้อมูลของธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์ เพื่อให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ และเพื่อสร้างโอกาสในการลดอัตราการละทิ้งสินค้าไว้ในตะกร้าของลูกค้าได้

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อแจ้งเตือนการโฆษณาสินค้าและโปรโมชั่นที่เหมาะสมกับลูกค้า
2. เพื่อแนะนำสินค้าในหน้าฟีดได้ตรงตามกับที่ลูกค้าสนใจ
3. เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของสินค้าและบริการ
4. เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจและพัฒนาประสบการณ์ของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น
5. เพื่อค้นหาวีธีที่จะสามารถสร้างโอกาสในการลดอัตราการละทิ้งสินค้าไว้ในตะกร้า

เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงาน

1.ฮาร์ดแวร์ที่ใช้ในการพัฒนา

1.1. เครื่องคอมพิวเตอร์ (Notebook)มีรายละเอียดดังนี้

1.1.1. หน่วยความจำหลัก (RAM) 8 กิกะไบต์ (GB)

1.1.2. หน่วยประมวลผลกลาง (CPU) 2.80 กิกะเฮิร์ต (GHz)

1.1.3. สื่อบันทึกข้อมูลหลัก (Hard Disk) 1 เทราไบต์ (TB)

1.2. เครื่องพิมพ์ (Printer)

2. ซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการพัฒนา

2.1. ระบบปฏิบัติการไมโครซอฟต์วินโดวส์ (Microsoft Windows 10)

2.2. ไมโครซอฟท์เวิร์ด (Microsoft word)

2.3. มองโกดีบี (MongoDB)

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. เลือกหัวข้อที่จะพัฒนาเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษา
2. ศึกษาหาข้อมูลและปัญหาจากหัวข้อที่จะพัฒนา
3. วิเคราะห์และออกแบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่
4. จัดทำบทที่ 1
5. นำเสนอโครงงานแก่อาจารย์ที่ปรึกษาโครงงาน
6. ทำการแก้ไขบทที่ 1 และนำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงงาน
7. นำเสนอความก้าวหน้าของโครงงานครั้งที่ 1 พร้อมจัดทำเอกสารประกอบการนำเสนอ
8. นำเสนอความก้าวหน้าของโครงงานครั้งที่ 2 พร้อมจัดทำเอกสารประกอบการนำเสนอ
9. นำเสนอโครงงาน และจัดทำรูปเล่มฉบับสมบูรณ์

แผนการดำเนินงาน

ระยะเวลาจัดทำโครงงานฐานข้อมูลขนาดใหญ่ของธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์ แสดงรายละเอียดในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงระยะเวลาจัดทำโครงงานฐานข้อมูลขนาดใหญ่ของธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์

กิจกรรม	พ.ศ.2657		
	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน
1. เสนอหัวข้อต่ออาจารย์ที่ปรึกษา	←→		
2. ศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูล	←→		
3. ออกแบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่	←→	←→	
4. นำเสนองานครั้งที่ 1		←→	
5. วิเคราะห์และประยุกต์ใช้ฐานข้อมูลขนาดใหญ่		←→	
6. ทดสอบและแก้ไขข้อผิดพลาด		←→	
7. นำเสนองานครั้งที่ 2			←→

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถแจ้งเตือนโฆษณาสินค้าและโปรโมชั่นต่างๆ ได้ตรงตามที่ถูกค่าสนใจ และลูกค้าเลือกที่จะซื้อสินค้านั้น
2. สามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าในขณะที่ใช้งานแพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์
3. ลูกค้าได้เลือกซื้อสินค้าที่มีประสิทธิภาพและตรงตามมาตรฐาน
4. ธุรกิจมียอดขายที่เพิ่มขึ้นและลูกค้ายังคงใช้งานแพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์อยู่
5. ธุรกิจสามารถค้นพบวิธีการสร้างโอกาสในการลดอัตราการละทิ้งสินค้าไว้ในตะกร้าของลูกค้าได้