

1.สาขาในประเทศไทยที่ทำกำไรได้มากที่สุดในปี 2022:

ผู้บริหารสามารถนำข้อมูลนี้มาวิเคราะห์เพื่อจัดทำแผนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสาขาที่มีผลกำไรดีที่สุดในประเทศไทย และกำหนดกลยุทธ์เพิ่มกำไรในสาขาอื่นๆ ถ้าจำเป็น

2.สินค้าที่ทำกำไรมากที่สุดในเอเชียในปี 2021:

ผู้บริหารสามารถใช้ข้อมูลนี้เพื่อวางแผนการตลาดและโปรโมชั่นสำหรับสินค้านี้ และพัฒนากลยุทธ์ในการเสนอสินค้าในตลาดเอเชีย

3.สาขาในเมืองลอนดอนที่ทำกำไรได้มากที่สุดในปี 2022:

ข้อมูลนี้สามารถใช้ในการวางแผนการขยายธุรกิจหรือลดกิจกรรมที่ไม่มีกำไรในสาขาอื่นๆ ในเมืองลอนดอน

4.ยอดขาย iPhone ในญี่ปุ่นรุ่นใดที่ขายดีที่สุดในปี 2022:

ผู้บริหารสามารถใช้ข้อมูลนี้เพื่อวางแผนการจัดหาสินค้าหรือการควบคุมคลังสินค้าสำหรับรุ่น iPhone ที่ขายดี เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.ตลาด Apple ในเอเชียตั้งแต่ปี 2020-2022 มีการเติบโตหรือถดถอยกี่เปอร์เซ็นต์:

ผู้บริหารสามารถใช้ข้อมูลนี้ในการปรับกลยุทธ์การตลาดและการขยายธุรกิจในทวีปเอเชีย เพื่อให้สามารถเติบโตเพิ่มขึ้นหรือปรับปรุงประสิทธิภาพ

6.กำไรจากการขาย iPad ในทวีปเอเชียตั้งแต่ปี 2020-2022 มีการเติบโตหรือถดถอยกี่เปอร์เซ็นต์:

ข้อมูลนี้สามารถใช้ในการปรับกลยุทธ์การตลาด iPad ในทวีปเอเชีย โดยการเน้นเรียนรู้แนวโน้มการขายและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการตลาดที่มีโอกาสเติบโต