

BÀI DỰ THI

DATA GOT TALENT



ĐỨC TÂN

Đại học Kinh Tế
Đà Nẵng



CÔNG MINH

Đại học Kinh Tế
Đà Nẵng



THÀNH TRUNG

ĐH Ngoại Thương
Hà Nội



THANH TÂM

Đại học Kinh Tế
Đà Nẵng

DATA DRIVEN

PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH



Sử dụng **SQL & Excel** để clean data và chuẩn hoá đơn vị.

Sử dụng **Google Data Studio** nhằm tạo dashboard và trực quan hoá các dữ liệu thu thập được phục vụ cho mục đích phân tích và nghiên cứu.

TỔNG HỢP CÁC FILE PHÂN TÍCH DATA

DASHBOARD

CLEANDATA

CÂU 1

MÔ TẢ ĐẶC TRƯNG KHÁCH HÀNG MUA MÁY TÍNH

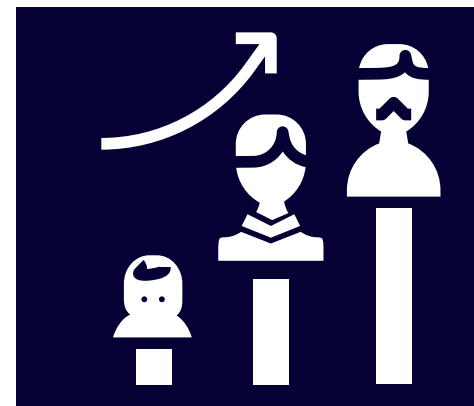
[HTTPS://DATASTUDIO.GOOGLE.COM/U/0/REPORTING/6670A53D-01B5-497E-8FA3-A0D47F6D9313/PAGE/P_85I7A8IHRC?
FBCLID=IWAR0D05WZWJH0GU0PTT8XUYOUKWYNRS-5JYGVNBBCDDVCFRI_JFGG0FAVNDS](https://datastudio.google.com/u/0/reporting/6670a53d-01b5-497e-8fa3-a0d47f6d9313/page/p_85i7a8ihrc?fbclid=IWAR0D05WZWJH0GU0PTT8XUYOUKWYNRS-5JYGVNBBCDDVCFRI_JFGG0FAVNDS)

CÁC ĐẶC TRƯNG

CỦA KHÁCH HÀNG MUA MÁY TÍNH ĐƯỢC PHÂN CHIA THEO NHÂN KHẨU HỌC



GIỚI TÍNH



NĂM HỌC



CHUYÊN NGÀNH



QUÊ QUÁN



CHI TIÊU



HÃNG MÁY TÍNH
SỬ DỤNG



THỜI GIAN
SỬ DỤNG

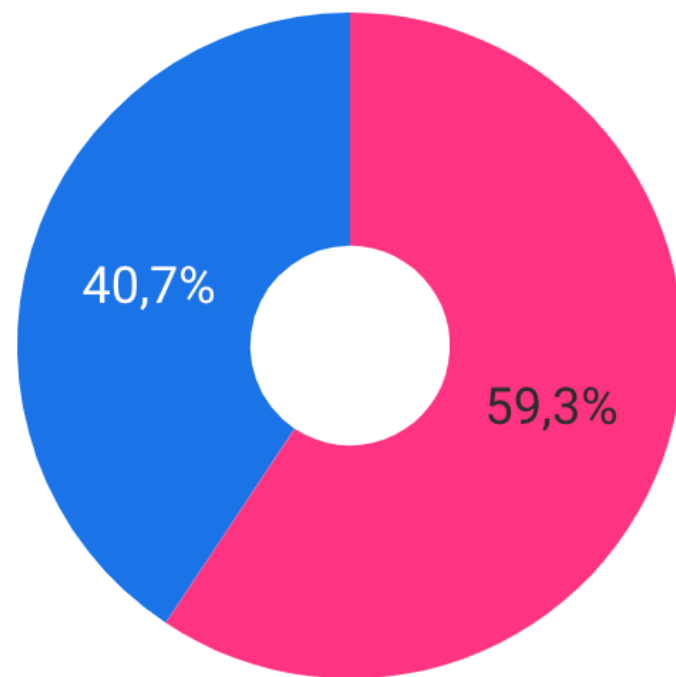


YẾU TỐ
RA QUYẾT ĐỊNH

GIỚI TÍNH & NĂM HỌC

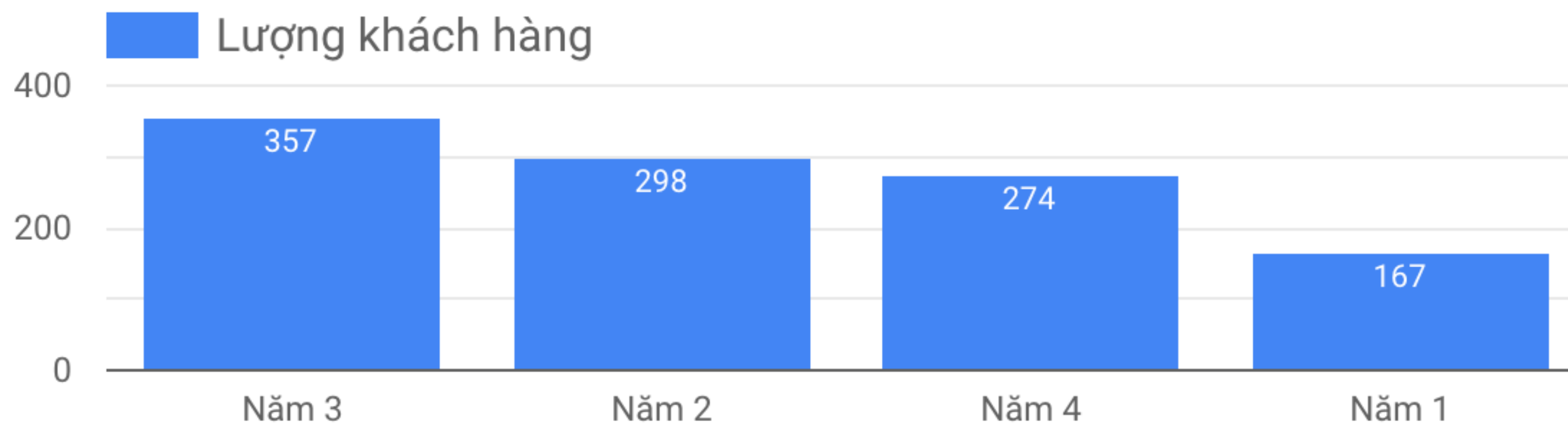


Nam
446



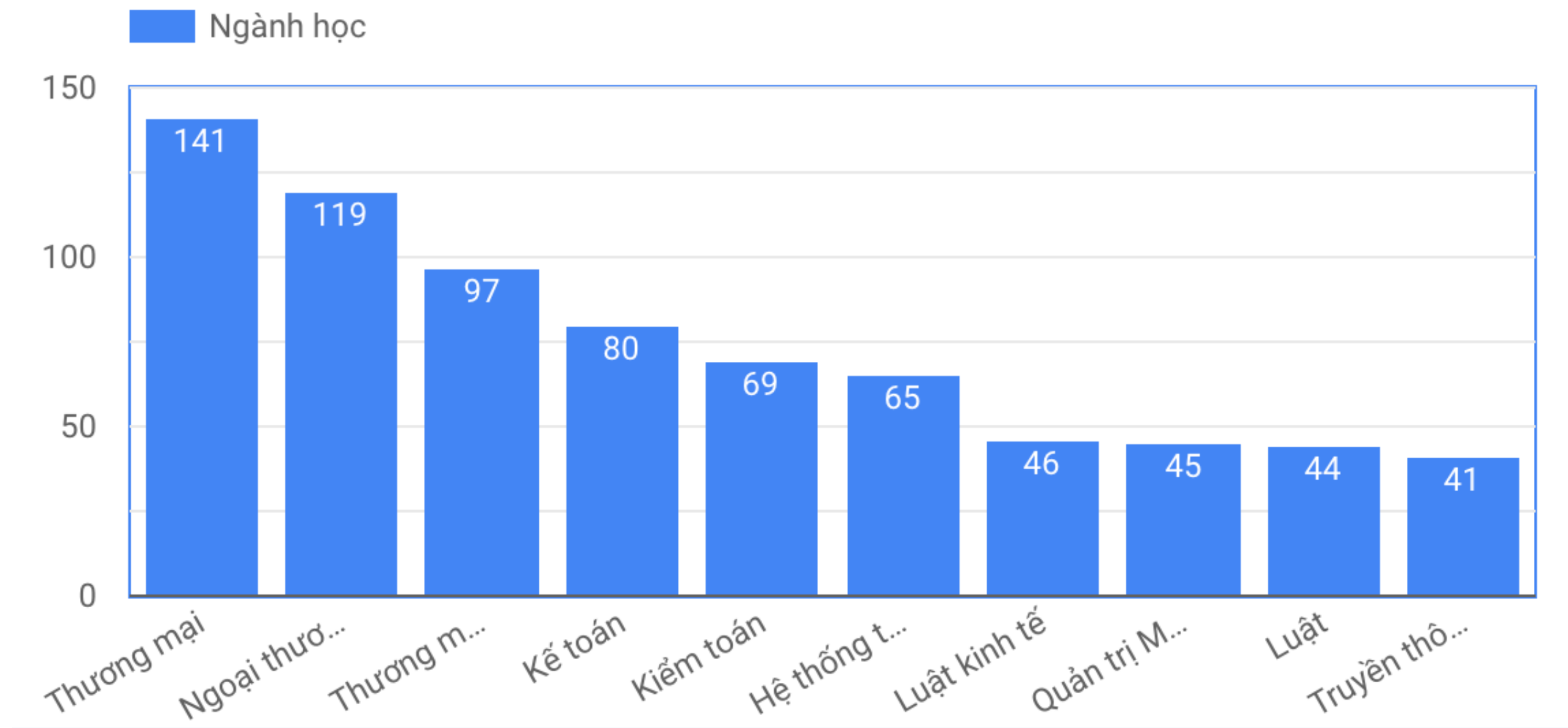
Nữ
651

Khách hàng nữ mua laptop chiếm 40,7%, nhiều hơn khách hàng nam chiếm 59,3%.



Sinh viên năm 3 là đối tượng mua laptop nhiều nhất (32,5%), ít nhất là năm 1 (15,2%).

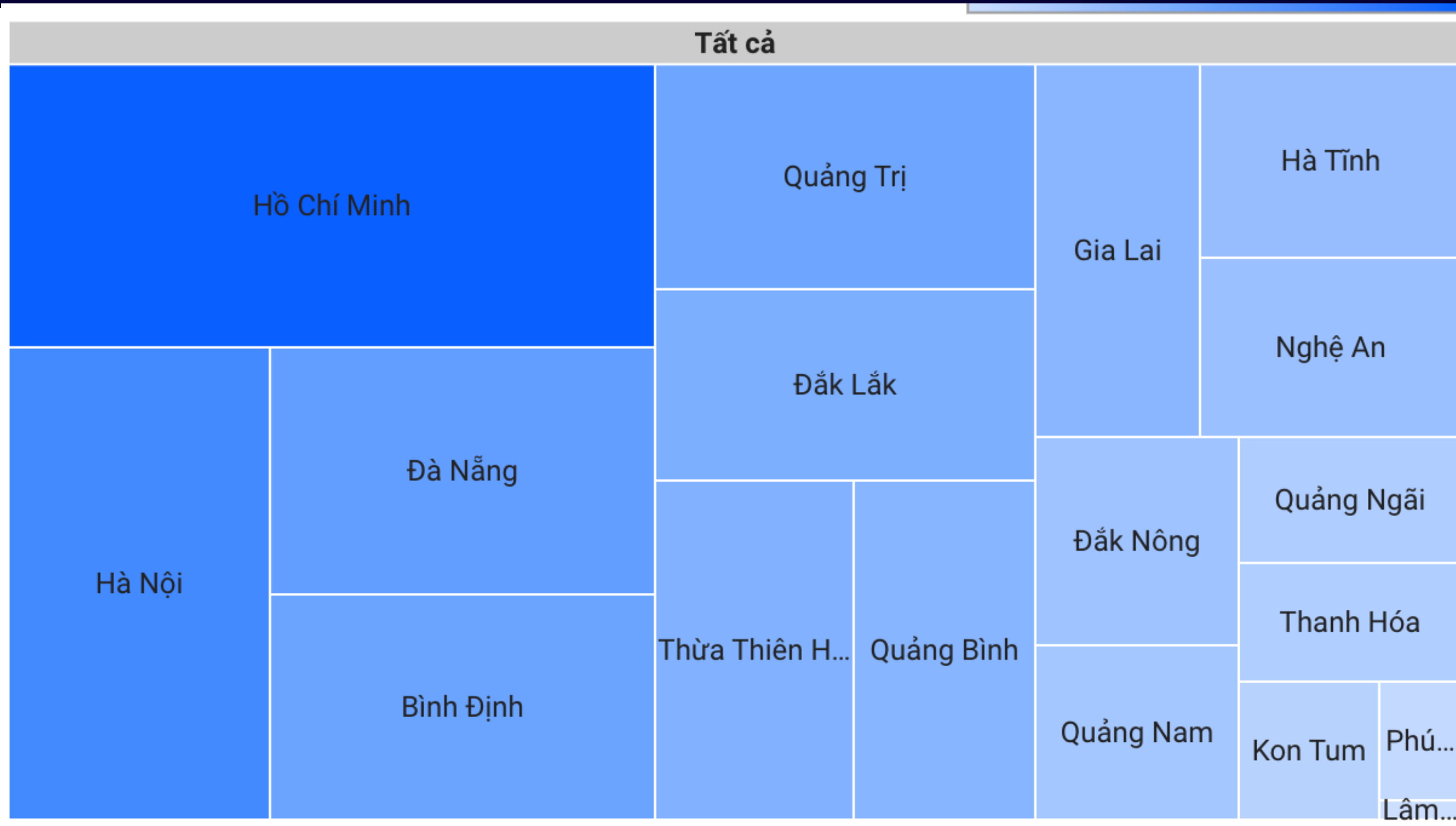
NGÀNH HỌC



Sinh viên chuyên ngành liên quan đến kinh doanh mua laptop nhiều hơn:

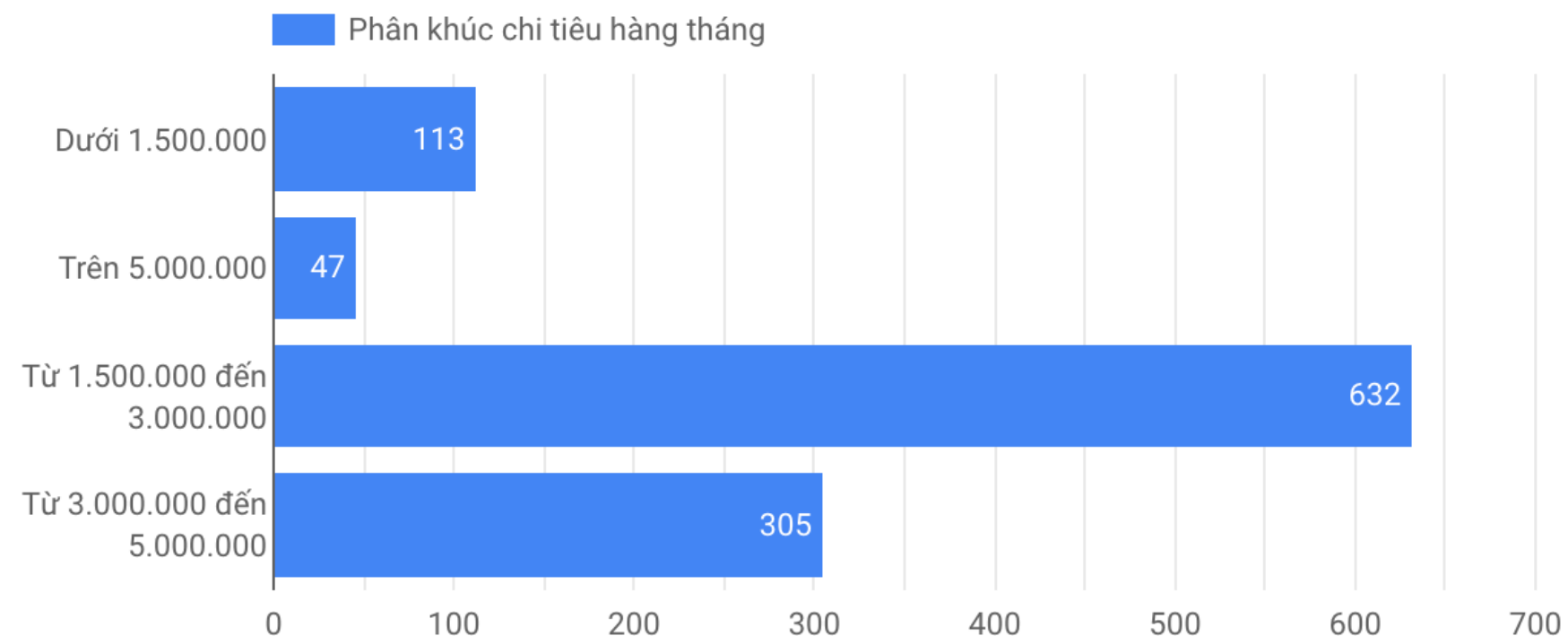
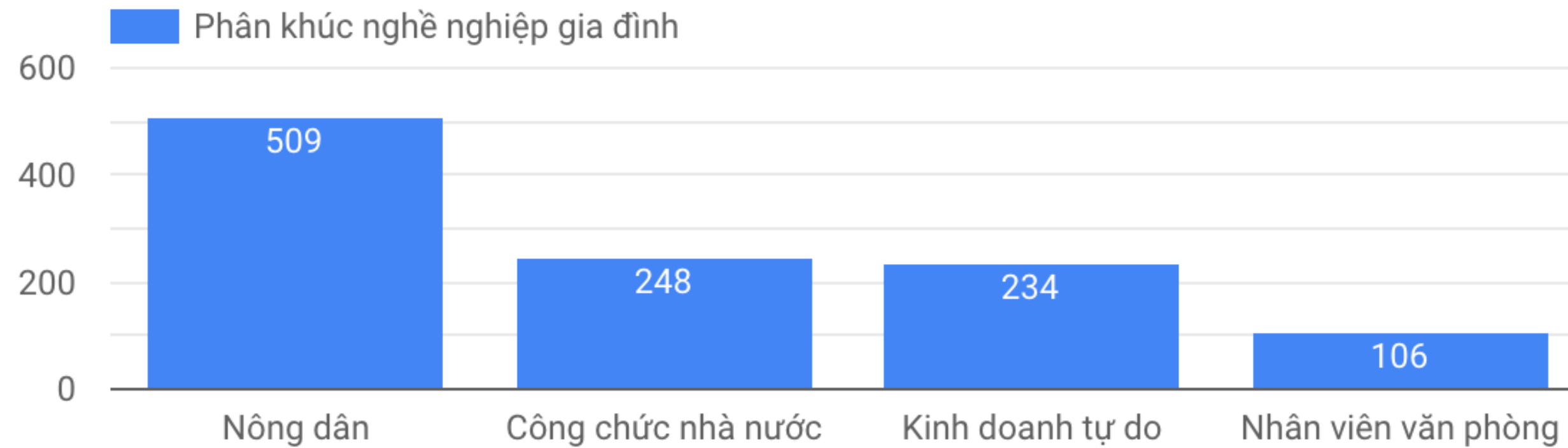
Đứng đầu là chuyên ngành Thương mại (12,8%) , tiếp đến là Ngoại thương (10,8%) và Thương mại điện tử (8,8%)

QUÊ QUÁN



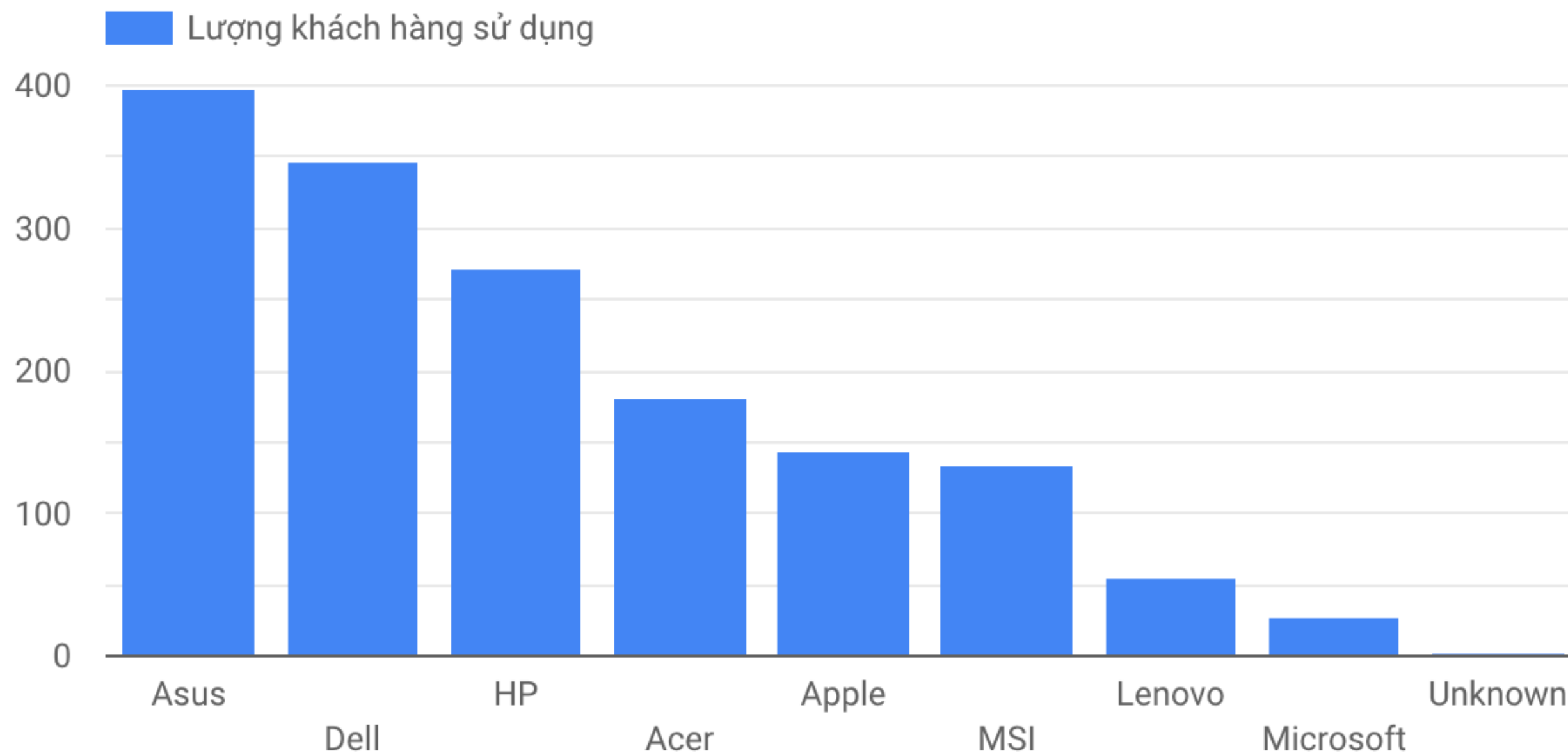
Khách hàng sử dụng laptop **tập trung ở 3 Thành phố lớn: Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng**

NGHỀ NGHIỆP GIA ĐÌNH & CHI TIÊU HÀNG THÁNG



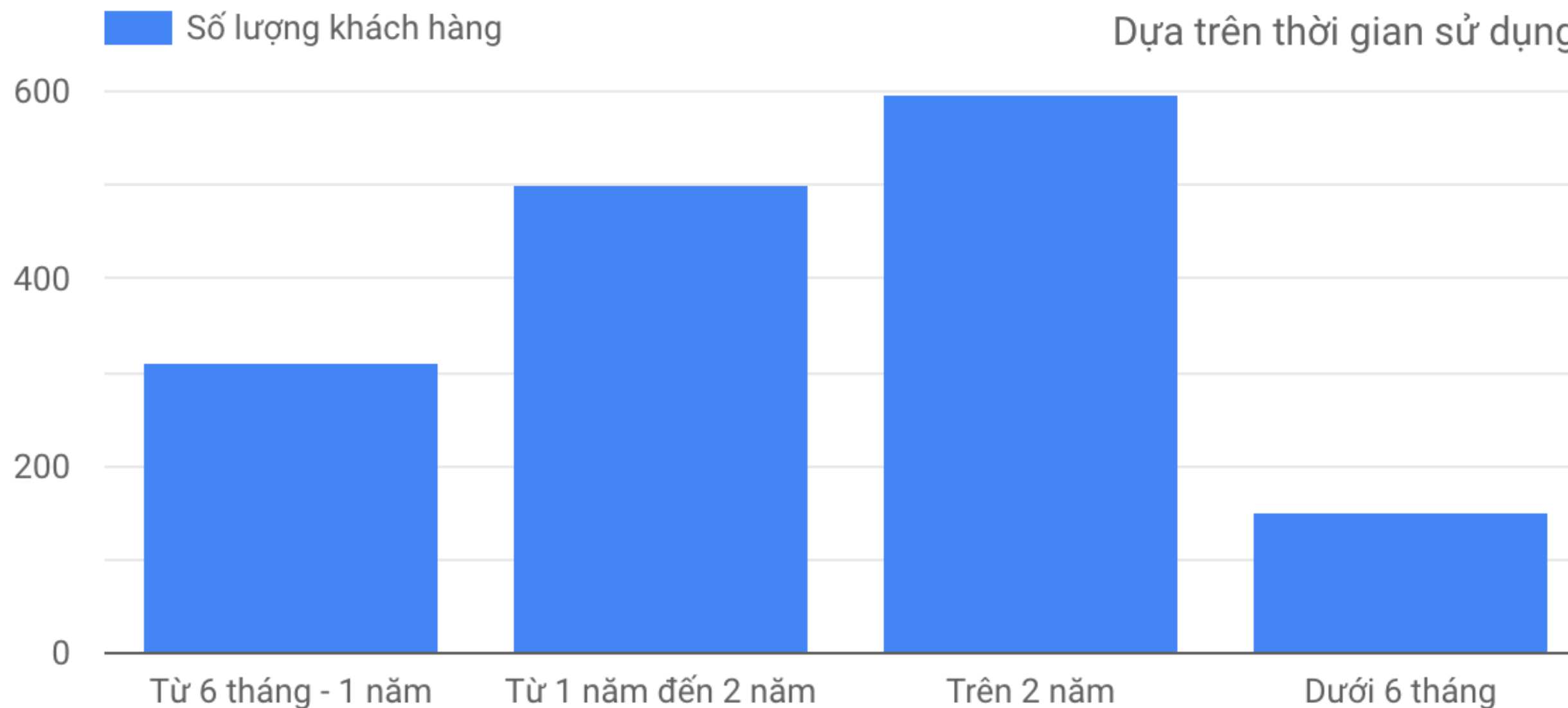
Nghề nghiệp gia đình nông dân chiếm phần lớn (46,4%), do đó mức chi tiêu hàng tháng của sinh viên chủ yếu từ 1,5 triệu đến 3 triệu (57,5%). Chỉ một số ít sinh viên chi tiêu trên 5 triệu (4,3%)

HÃNG MÁY TÍNH SỬ DỤNG



Asus và Dell được bán ra nhiều nhất (399 và 346) vì đây là các laptop tầm trung. Chủ yếu nghề nghiệp gia đình của khách hàng là Nông Dân điều kiện kinh tế thấp, và ngược lại những thương hiệu xa xỉ như Apple chiếm phần ít.

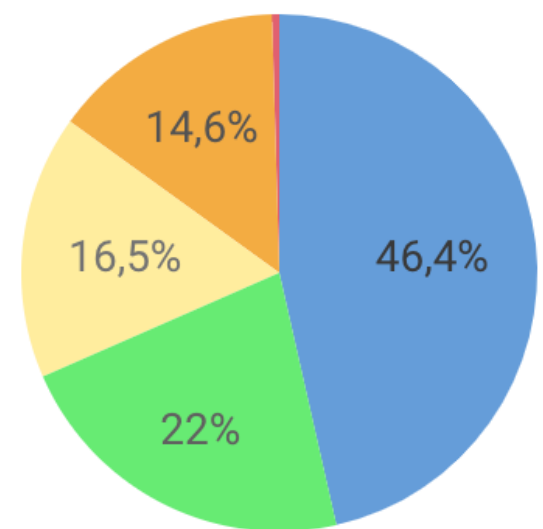
THỜI GIAN SỬ DỤNG



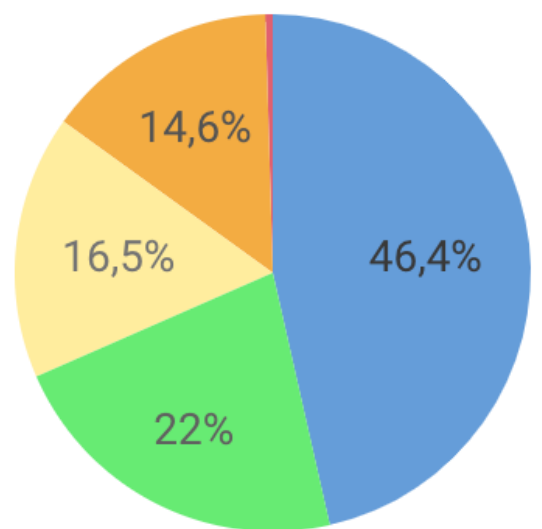
Thời gian sử dụng Laptop chủ yếu là 2 năm thể hiện phần lớn khách hàng sẽ thay máy tính xách tay của mình sau 2 năm sử dụng (54,3%). Điều này có thể lý giải vì sao khách hàng chiếm phần lớn là năm 3, sinh viên sau 2 năm học sẽ vào môn chuyên ngành, có định hướng rõ ràng trong học tập và làm việc nên có nhu cầu mua máy mới.

CÁC YẾU TỐ RA QUYẾT ĐỊNH

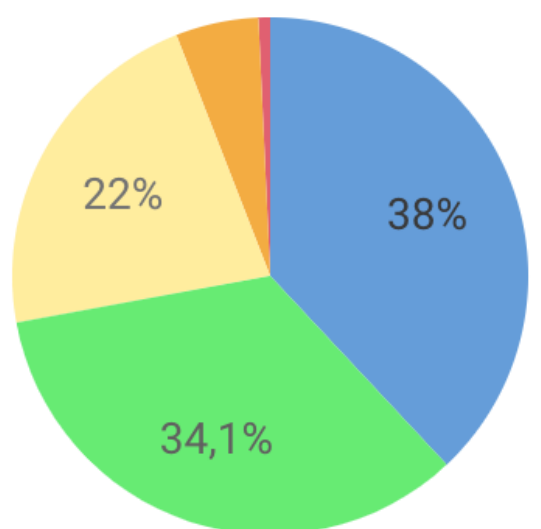
Thương hiệu Sản phẩm



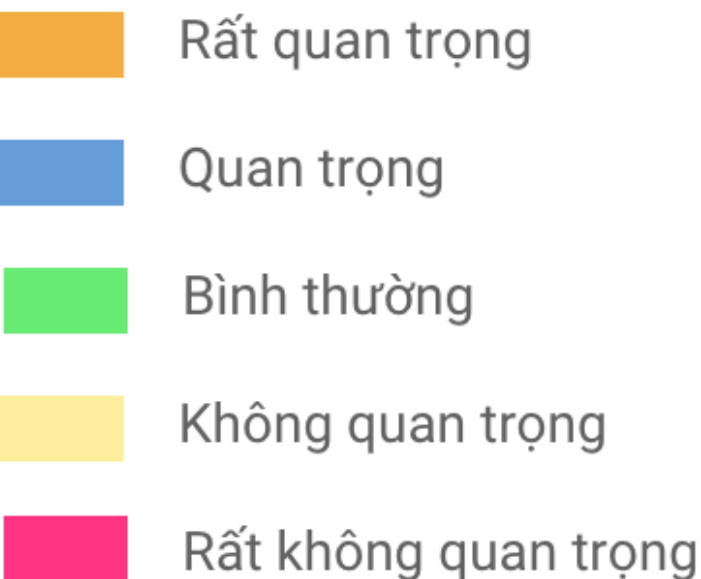
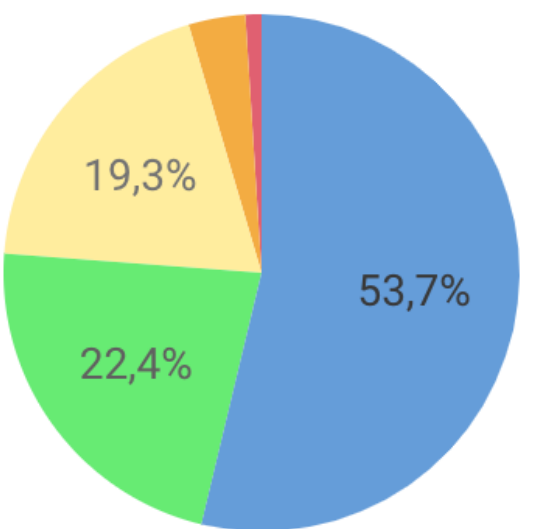
Cấu hình



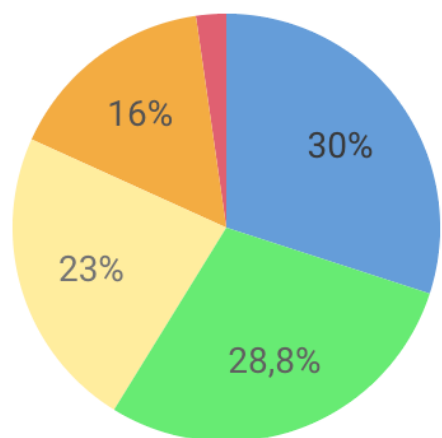
Tốc độ xử lý



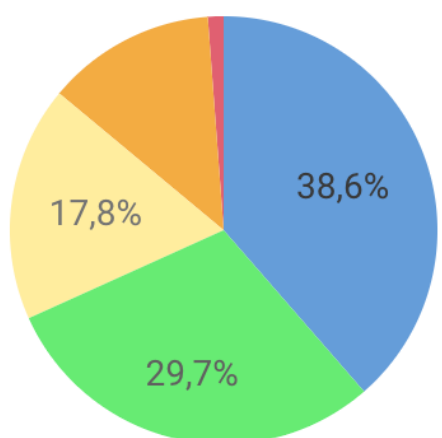
Giá cả



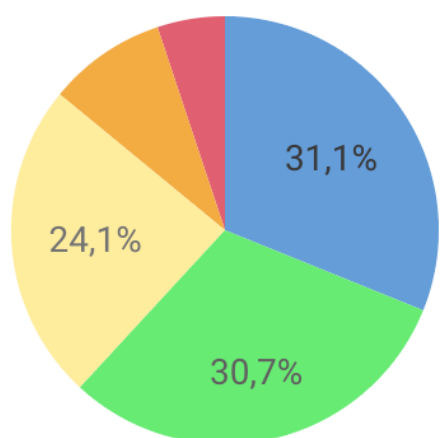
Thiết kế ngoại hình



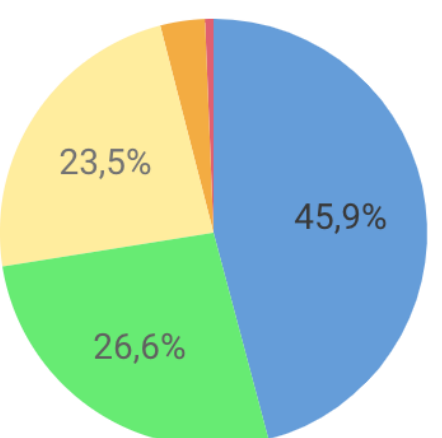
Uy tín cửa hàng



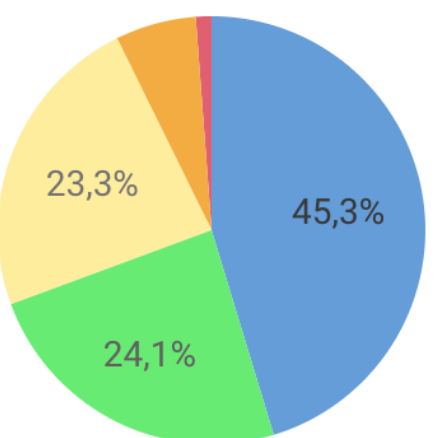
Bảo mật



Bảo hành



Khuyến mãi



Nhìn chung những yếu tố ra quyết định đều có vai trò quan trọng

CÂU 2

NHẬN XÉT TÌNH HÌNH TIÊU THỤ MÁY TÍNH VÀ BÁN HÀNG

[HTTPS://DATASTUDIO.GOOGLE.COM/U/0/REPORTING/6670A53D-01B5-497E-8FA3-A0D47F6D9313/PAGE/P_85I7A8IHRC?
FBCLID=IWAR0D05WZWJH0GU0PTT8XUYOUKWYNRS-5JYGVNBBCDDVCFRI_JFGG0FAVNDS](https://datastudio.google.com/u/0/reporting/6670a53d-01b5-497e-8fa3-a0d47f6d9313/page/p_85i7a8ihrc?fbclid=IWAR0D05WZWJH0GU0PTT8XUYOUKWYNRS-5JYGVNBBCDDVCFRI_JFGG0FAVNDS)

CỬA HÀNG

Viettel Store

FPT Shop

Phong Vũ

Thế giới di động

Phong Vũ

Viễn thông A

Techcare

Điện máy xanh

DOANH THU THEO HÃNG

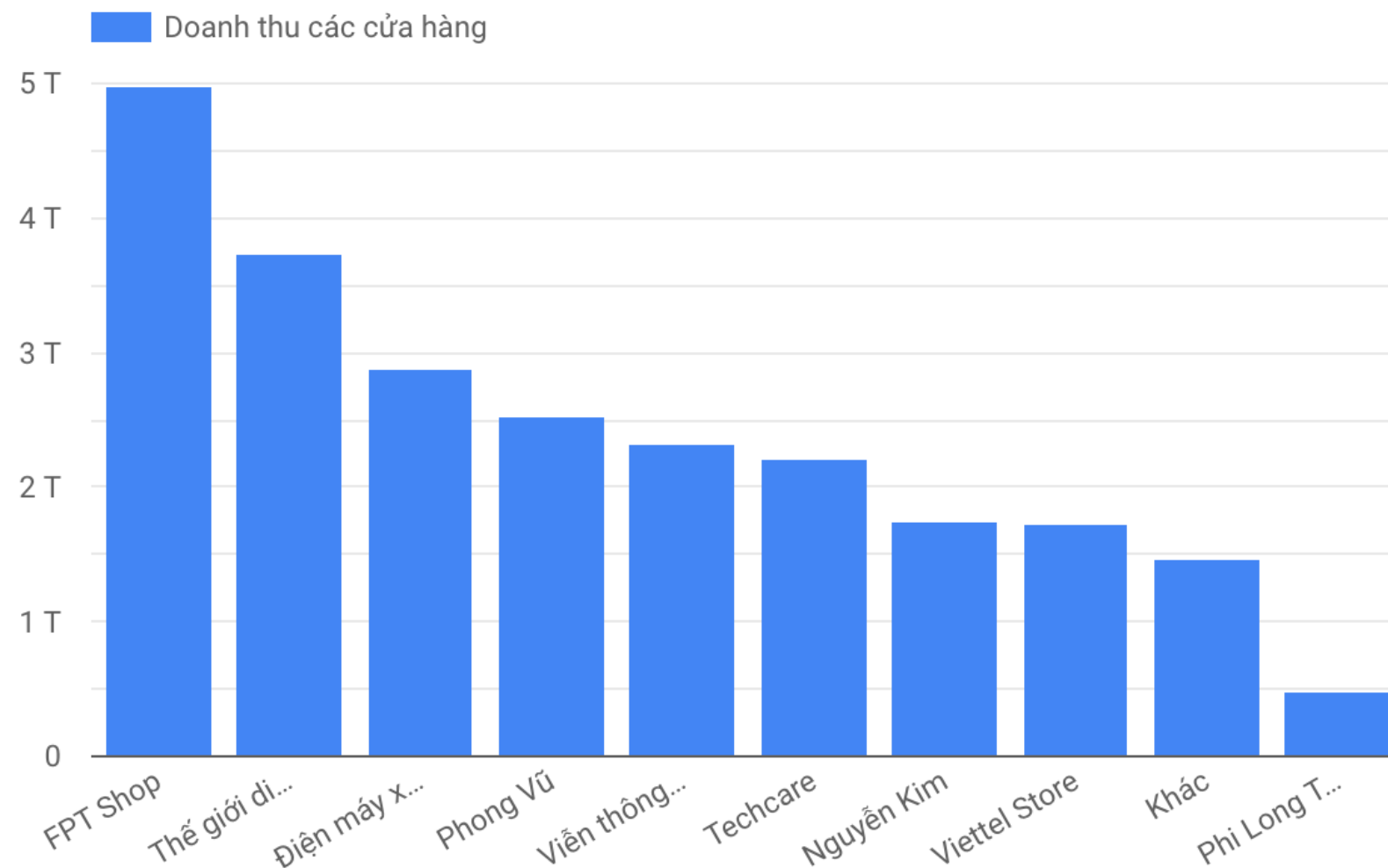
**DOANH THU KHI CÓ
KHUYẾN MÃI**

**DOANH THU TRUNG
BÌNH MỖI NGÀY**

**DOANH THU DỰA
TRÊN PHẦN KHÚC GIÁ**

DOANH THU CÁC CỬA HÀNG

TỪ 1/1/2020-31/12/2021

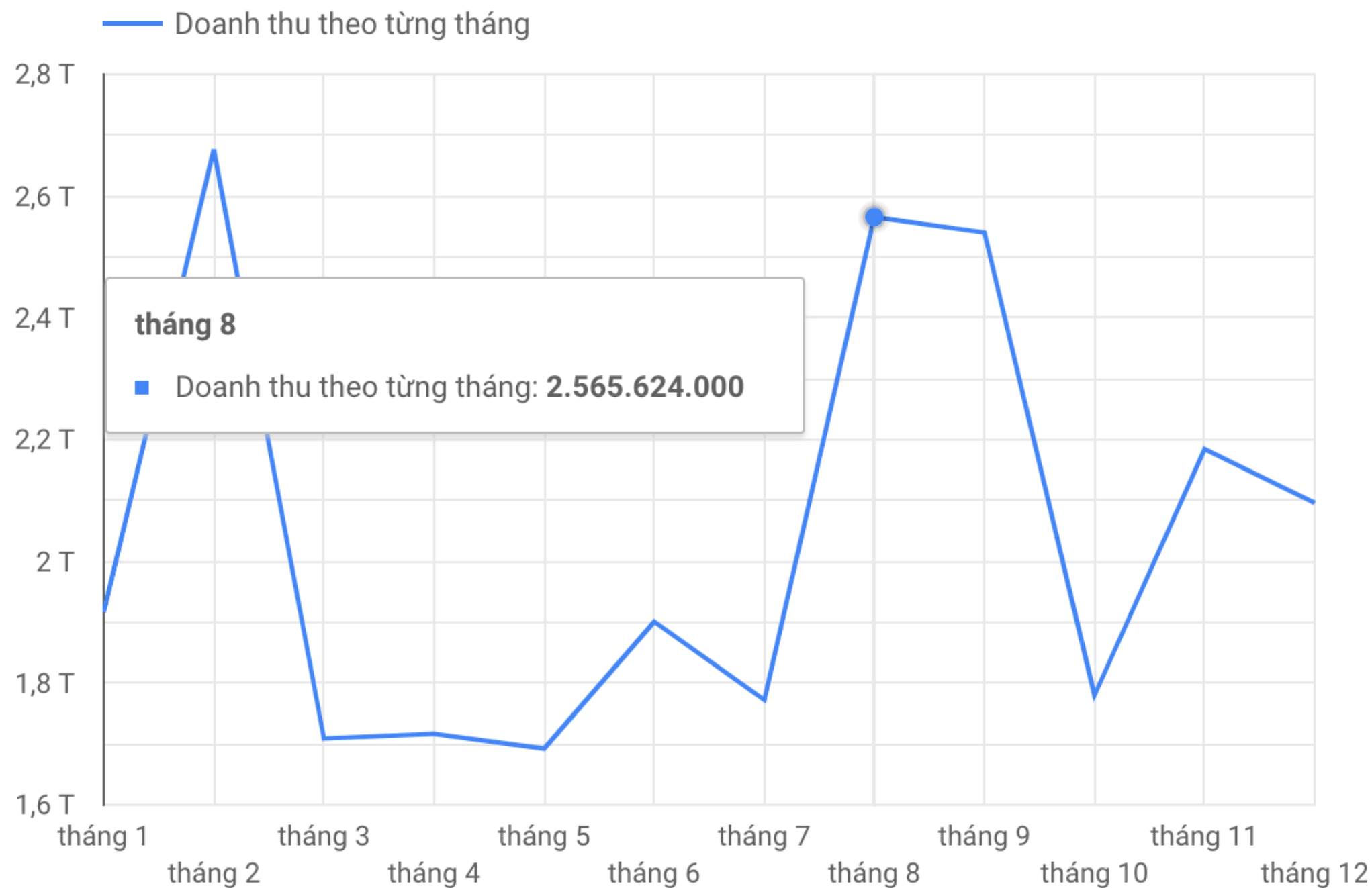


Cửa hàng	Số lượng đơn hàng	Doanh thu ▾
1. FPT Shop	290	4.984.608.000
2. Thế giới di động	262	3.729.658.000
3. Điện máy xanh	176	2.873.504.000
4. Phong Vũ	167	2.527.732.000
5. Viễn thông A	161	2.315.473.000
6. Techcare	164	2.212.053.000
7. Nguyễn Kim	111	1.743.355.000
8. Viettel Store	91	1.730.409.000
9. Khác	81	1.474.645.000
10. Phi Long Technology	25	483.433.000
11. Chợ Lớn	20	401.147.000

- **FPT Shop dẫn đầu về doanh thu** (4.984.608.000 VNĐ) và số lượng đơn hàng (290 đơn). Dù số lượng đơn hàng của FPT Shop chỉ hơn Thế giới di động (đứng thứ 2) 28 đơn hàng nhưng doanh thu của FPT Shop nhiều hơn Thế giới di động đến 33,6% (1.254.950.000 VNĐ).
- **FPT Shop và Thế giới di động có doanh thu và số lượng đơn hàng nhiều vượt trội so với các cửa hàng khác.** Vì các cửa hàng được phủ sóng trên toàn quốc, mỗi tỉnh thành có nhiều cơ sở. FPT Shop và Thế giới di động có độ nhận diện cao và khách hàng dễ dàng tiếp cận mua hàng.

DOANH THU THEO TỪNG THÁNG

TỪ 1/1/2020-31/12/2021



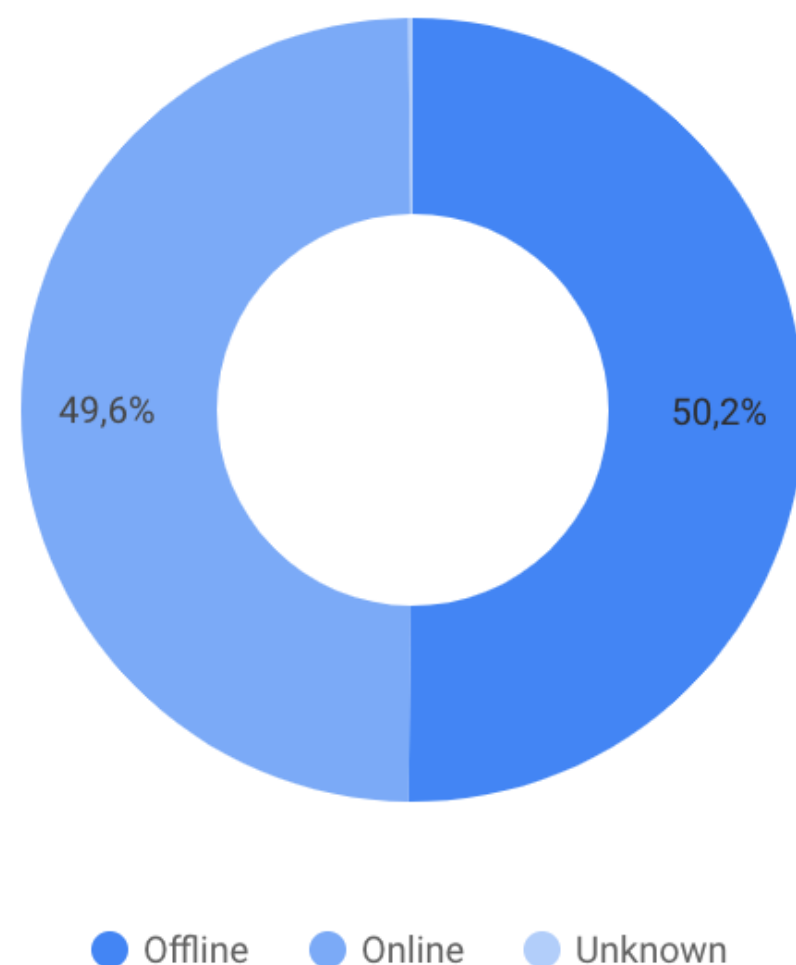
3 tháng có doanh thu tăng vọt là Tháng 2, Tháng 8 và Tháng 9: Tháng 2 là thời điểm Tết Nguyên Đán; Tháng 8, Tháng 9 là mùa tựu trường.

Ở các tháng này nhu cầu sử dụng laptop của học sinh, sinh viên tăng cao. Đồng thời các cửa hàng có nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn nhằm kích cầu mua sắm laptop.

DOANH THU THEO TỪNG THÁNG

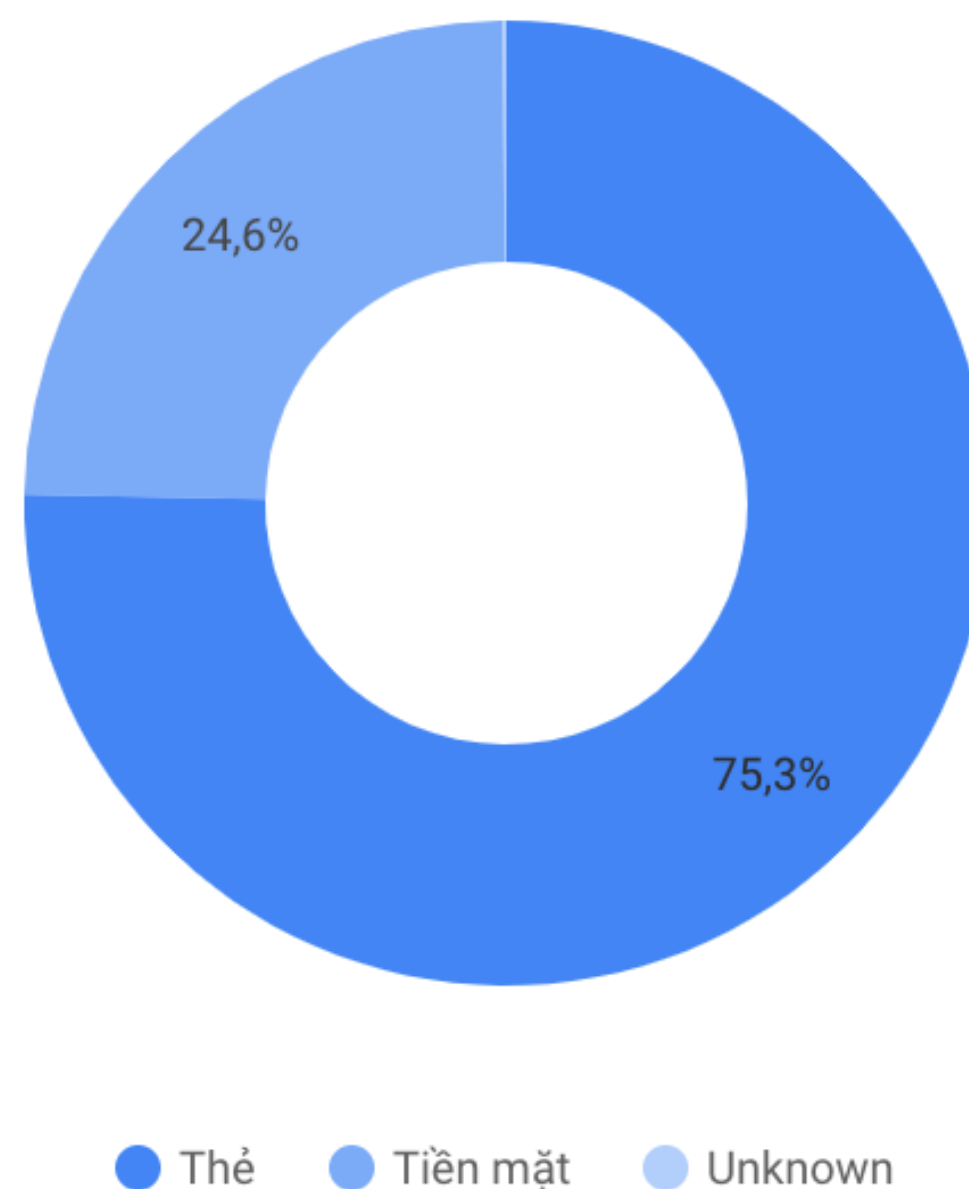
TỪ 1/1/2020-31/12/2021

CÁC KÊNH MUA HÀNG



Có sự cân bằng giữa hình thức mua hàng online và offline khi tỉ lệ phần trăm không chênh lệch quá nhiều.

PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN



Tuy nhiên, phương thức thanh toán qua thẻ lại chiếm phần lớn so với phương thức thanh toán bằng tiền mặt. Số tiền cần thanh toán khi mua laptop khá cao nên khách hàng thường chọn trả qua thẻ bởi tính tiện lợi, nhanh chóng của nó

TÌNH HÌNH TIÊU THỤ TẠI FPT SHOP

TỪ 1/2/2020-29/2/2020

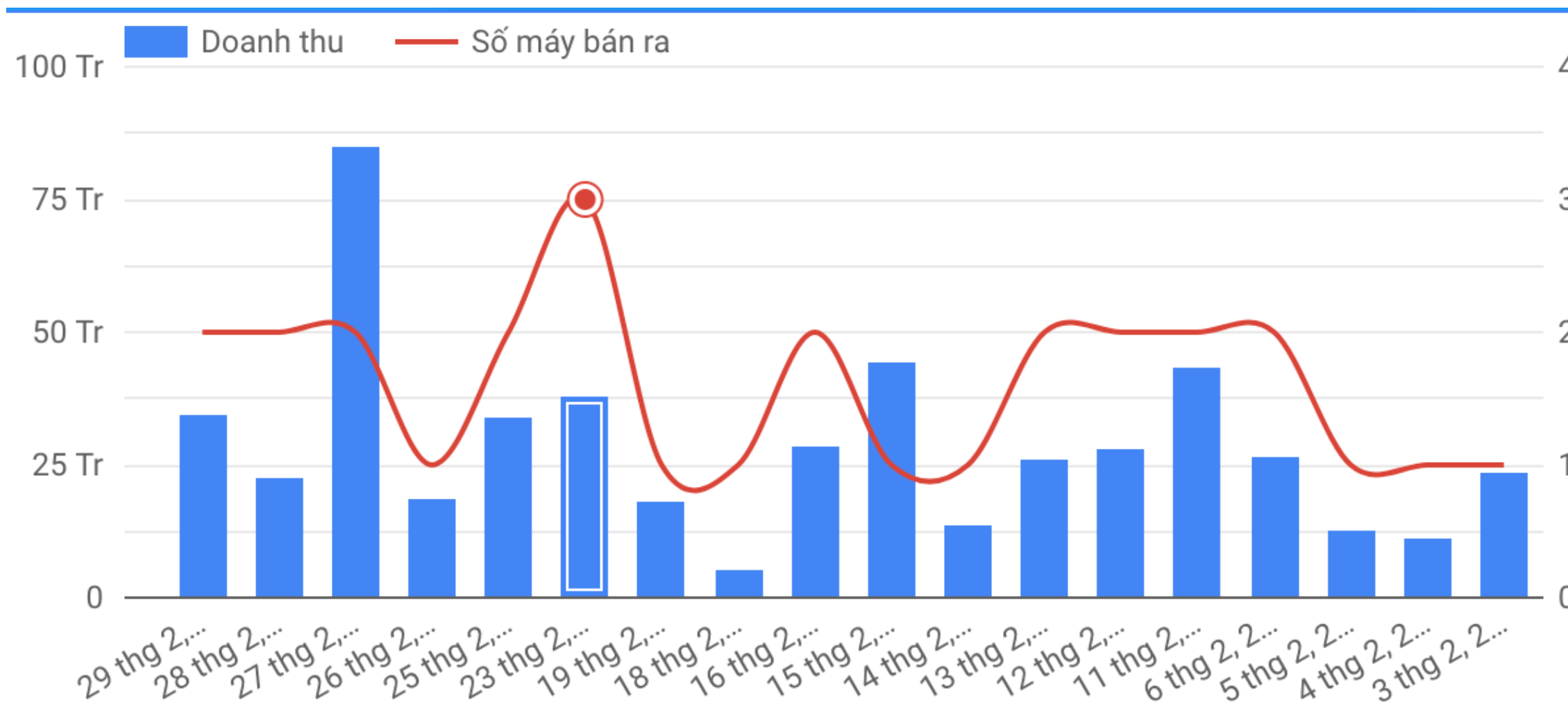
Cửa hàng: FPT Shop

(1) ▾

Doanh thu
516,5 Tr
↑ 80,55 Tr

Số đơn hàng
29
↑ 6,0

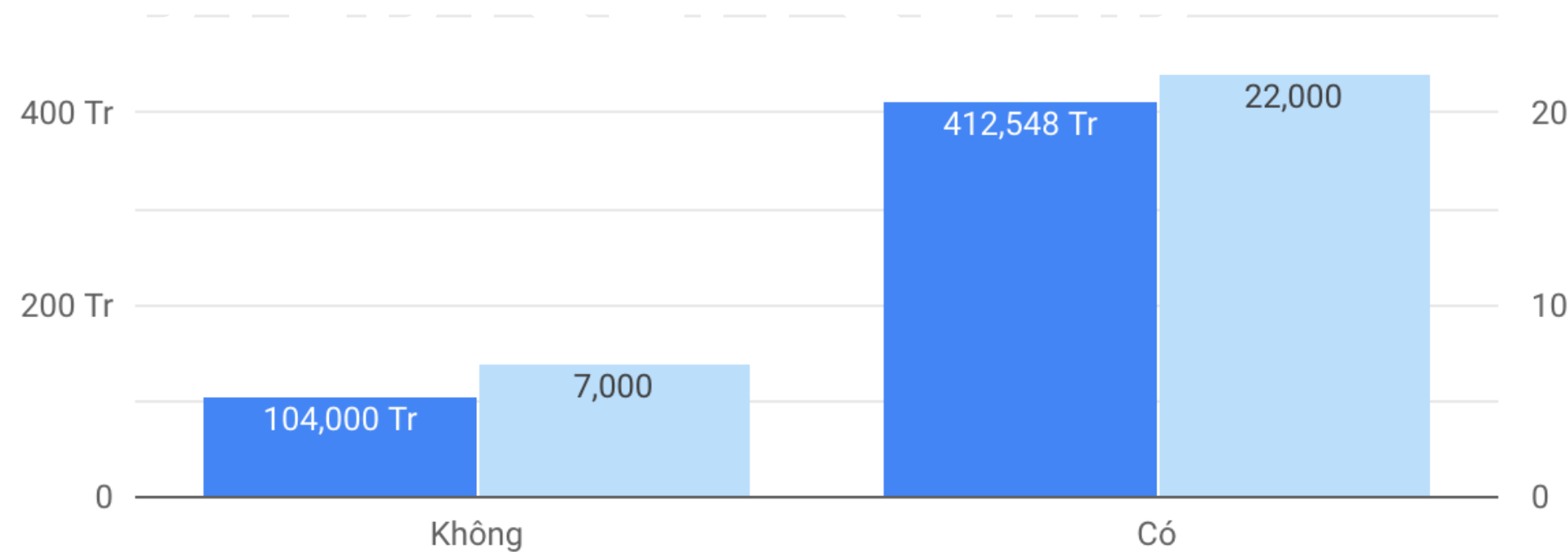
Trong tháng 2 doanh thu tại FPT shop tăng 80,55tr và 6 đơn hàng



Số lượng máy bán ra hàng ngày từ 1-3 máy. Số máy bán ra nhiều nhất là 3 máy vào ngày 23/2. Doanh thu nhiều nhất vào ngày 27/2 (84.907.000vnd) với 2 máy bán ra.

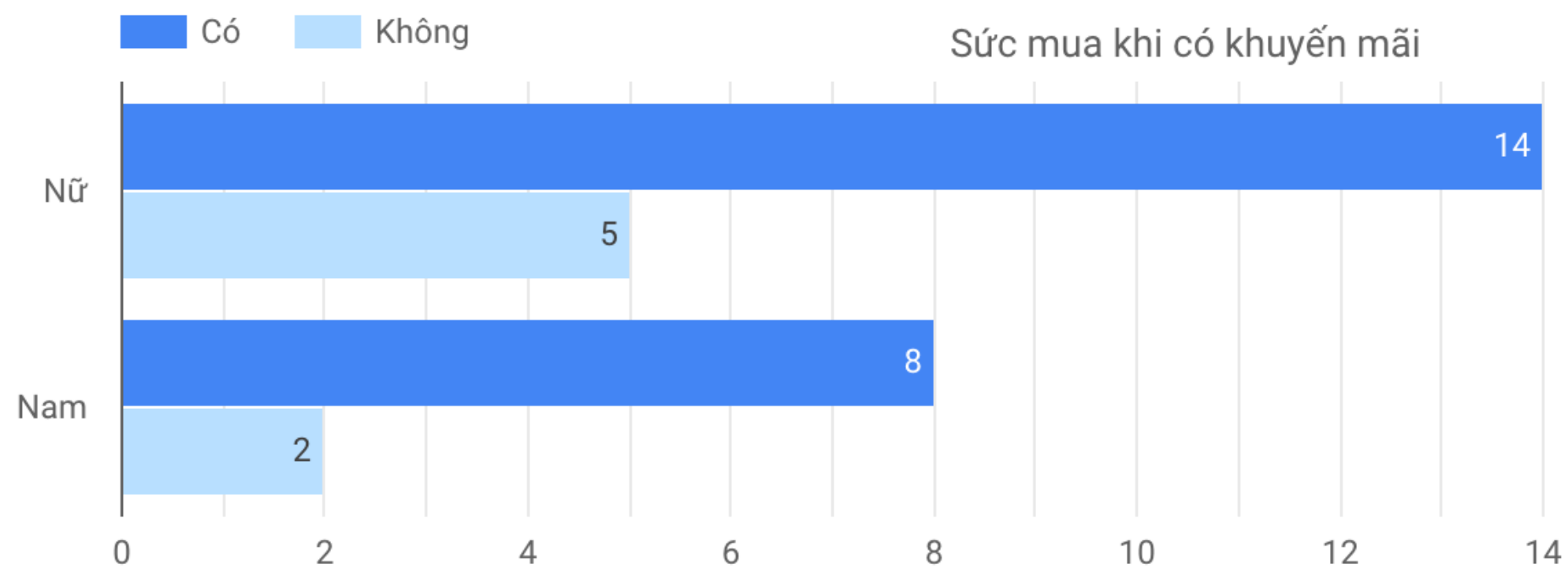
TÌNH HÌNH TIÊU THỤ TẠI FPT SHOP

TỪ 1/2/2020-29/2/2020



Khi không có khuyến mãi, chỉ bán được 7 đơn hàng. **Khi có khuyến mãi số lượng đơn hàng tăng vọt lên 22 đơn.**

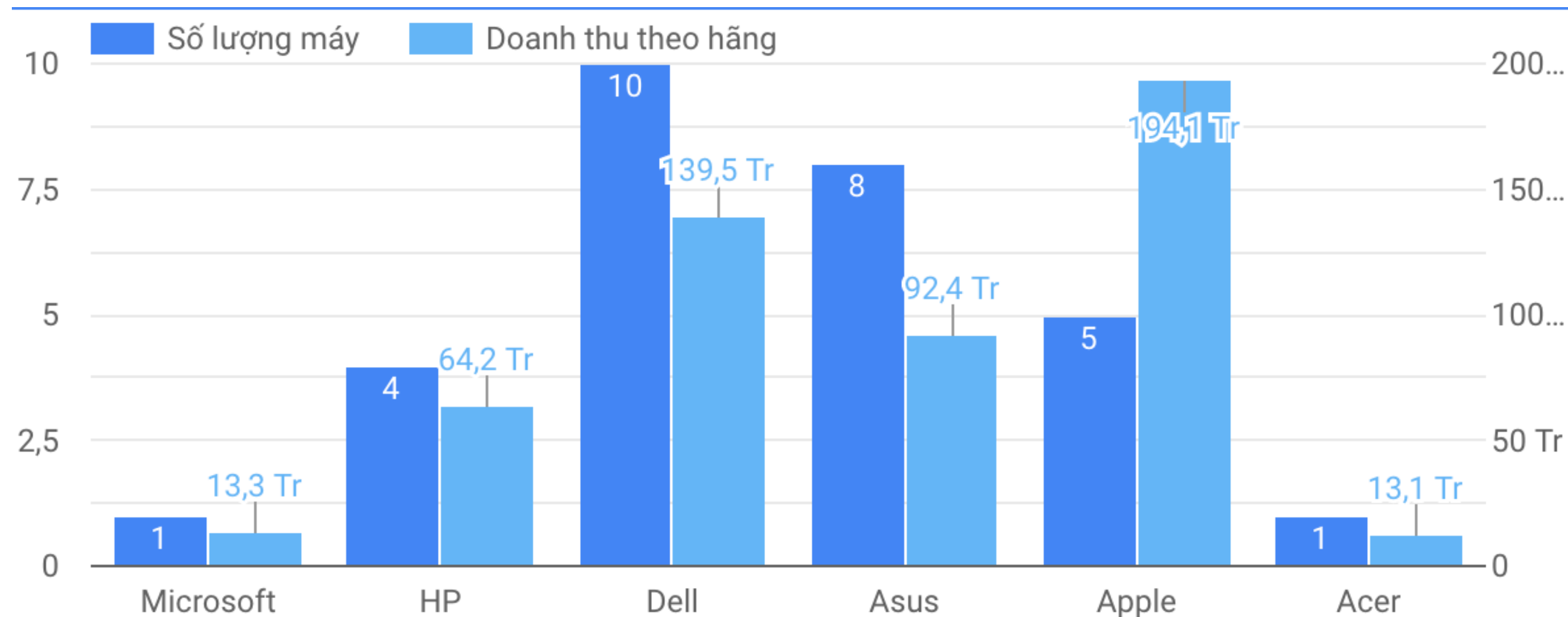
Doanh thu lúc có khuyến mãi(412.548VNĐ) tăng gấp 4 lần so với không khuyến mãi(104.000VNĐ)



Khi khuyến mãi, nữ giới mua hàng nhiều hơn 1,75 lần so với nam giới

TÌNH HÌNH TIÊU THỤ TẠI FPT SHOP

TỪ 1/2/2020-29/2/2020

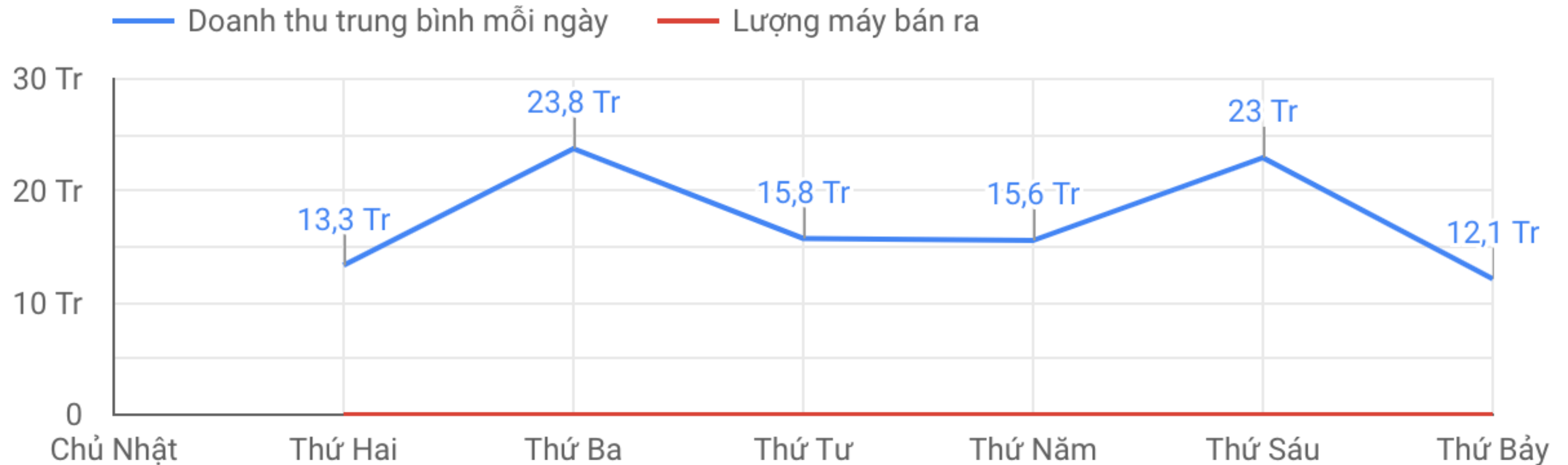


DELL là hãng có số lượng máy bán ra cao nhất (10 máy). DELL bán laptop phân khúc tầm trung với giá 12-18tr nên doanh thu không thể đạt được mức cao nhất mà chỉ ở vị trí thứ 2 (138,5tr).

Tuy Apple chỉ bán được 1 nửa (5 máy) so với DELL nhưng **doanh thu Apple lại cao nhất** do laptop Apple thuộc phân khúc cao cấp với giá thành cao (dao động từ 30 tr-50tr).

TÌNH HÌNH TIÊU THỤ TẠI FPT SHOP

TỪ 1/2/2020-29/2/2020

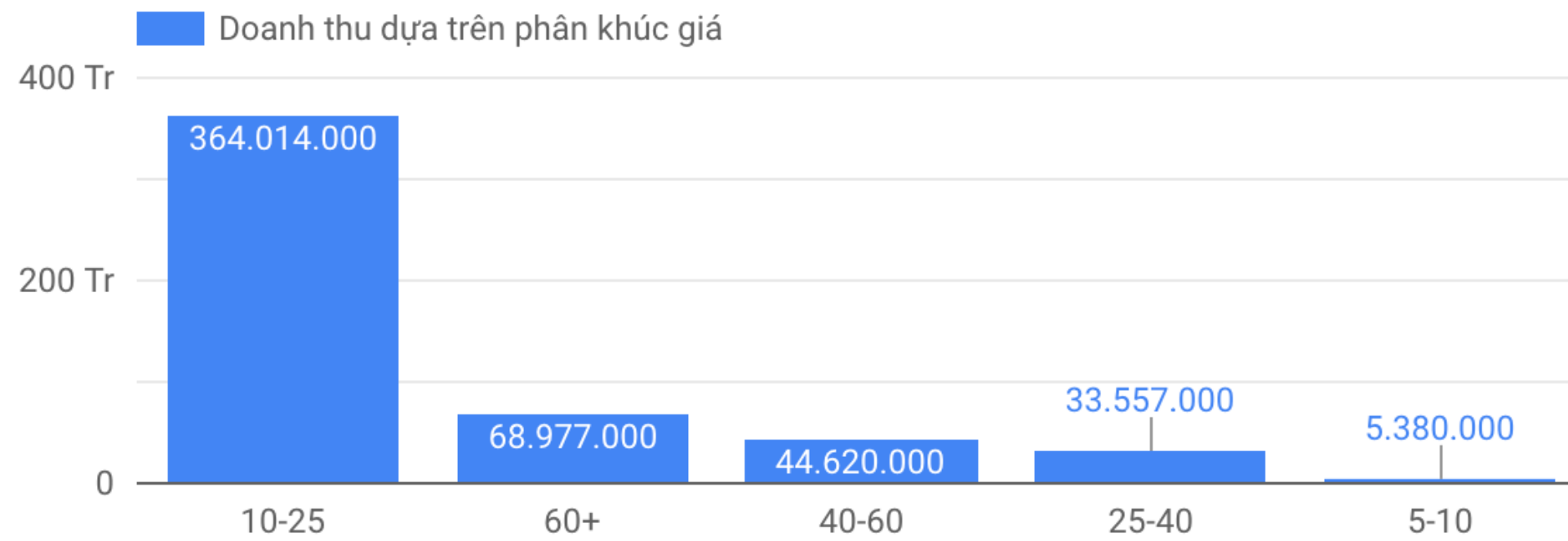


Doanh thu cao hơn vào thứ ba(23,8 Triệu) và thứ sáu (23 Triệu):

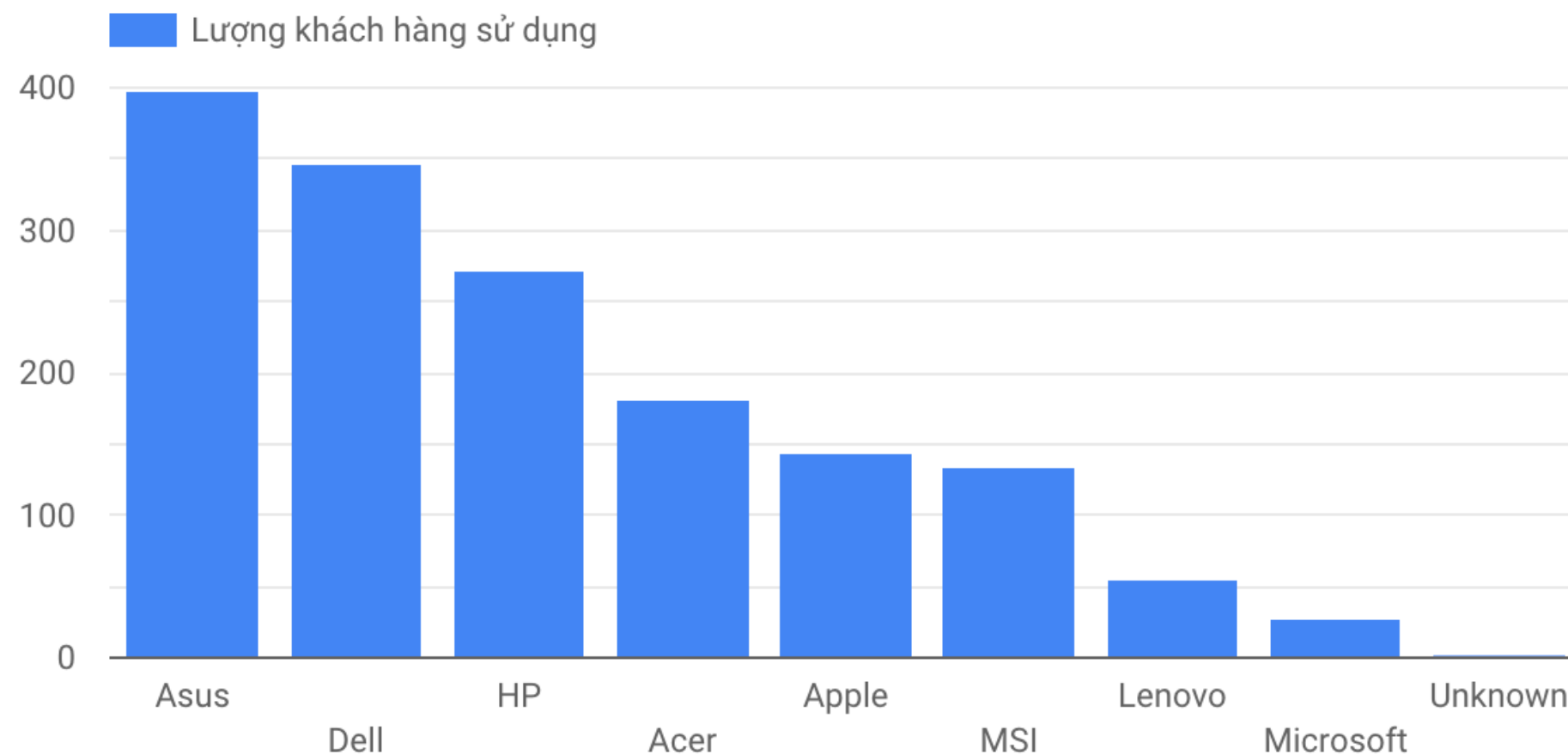
- Thứ 2 là ngày đầu tuần thường sẽ có xu hướng đi học đi làm nhiều. Thứ 3 thì doanh thu tăng vọt lên sau khi đã ra quyết định mua sau những ngày nghỉ như T7,CN
- Đối với T6 là ngày giáp cuối tuần, doanh thu tăng vọt bởi vì sắp tới ngày nghỉ nên xu hướng họ sẽ mua nhiều để ngày T7, CN nghỉ ngơi

PHÂN KHÚC GIÁ & HÃNG MÁY TÍNH

TỪ 1/1/2020-31/12/2021



Phần lớn gia đình sinh viên là nông dân và nhu cầu sử dụng laptop của sinh viên ở mức cơ bản nên **phân khúc máy tính tầm trung từ 10-25 triệu chiếm doanh số áp đảo** so với các phân khúc khác (364.014.000VNĐ)



Asus là hãng laptop được ưa chuộng nhất với 399 khách hàng sử dụng.

Asus, Dell, HP là các hãng laptop được yêu thích vì có giá cả phải chăng và nằm trong phân khúc tầm trung từ 10-25 triệu đồng, phù hợp với nhu cầu và túi tiền của đa số sinh viên

CÂU 3

**TƯ VẤN CHO NGƯỜI MUA
ĐỂ ĐẠT HIỆU QUẢ BÁN
HÀNG CAO NHẤT**

[HTTPS://DATASTUDIO.GOOGLE.COM/U/0/REPORTING/6670A53D-01B5-497E-8FA3-A0D47F6D9313/PAGE/P_85I7A8IHRC?
FBCLID=IWAR0D05WZWJH0GU0PTT8XUYOUKWYNRS-5JYGVNBBCDDVCFRI_JFGG0FAVNDS](https://datastudio.google.com/u/0/reporting/6670a53d-01b5-497e-8fa3-a0d47f6d9313/page/p_85i7a8ihrc?fbclid=IWAR0D05WZWJH0GU0PTT8XUYOUKWYNRS-5JYGVNBBCDDVCFRI_JFGG0FAVNDS)

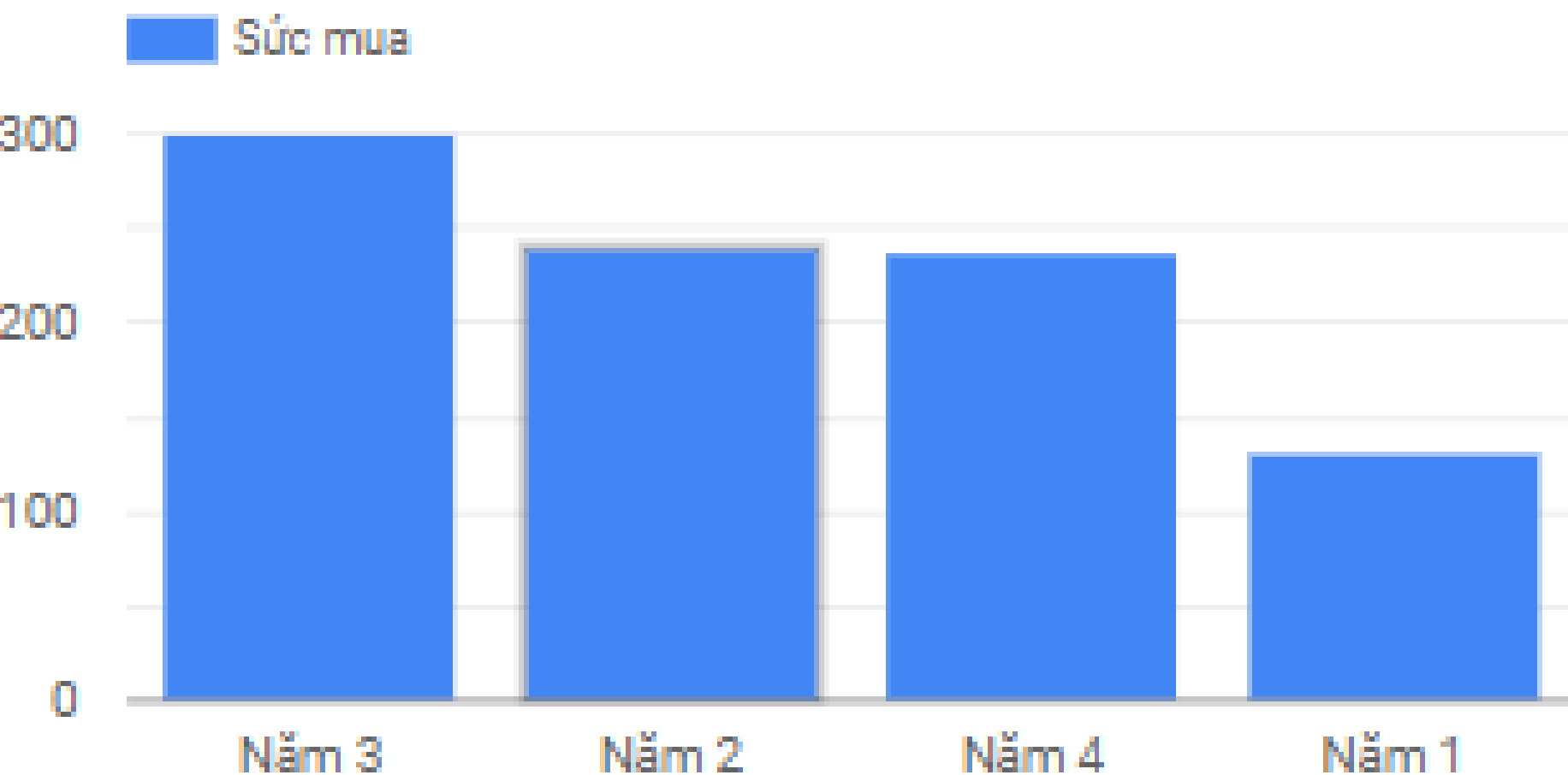
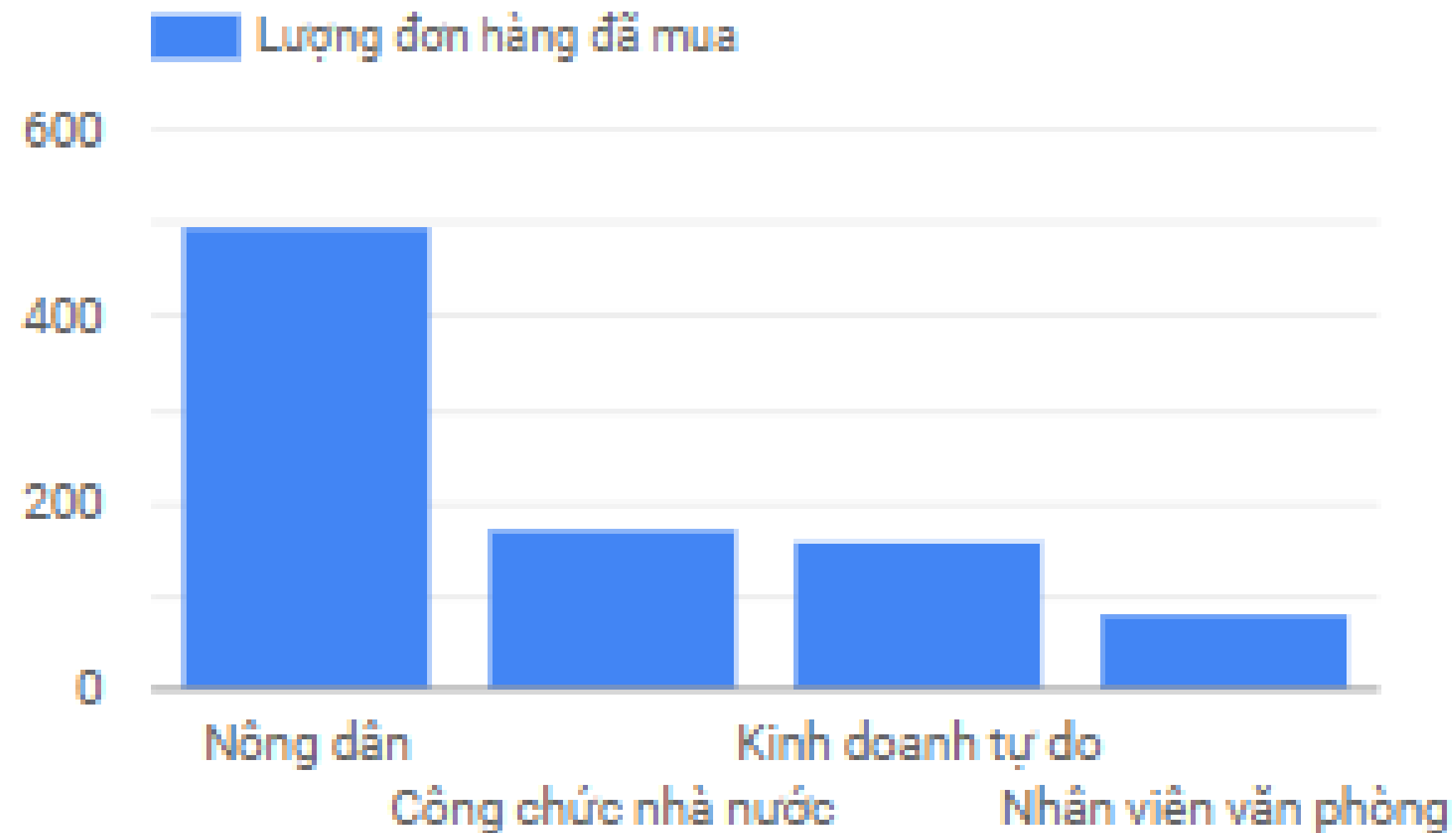
XÉT KHÁCH HÀNG NỮ

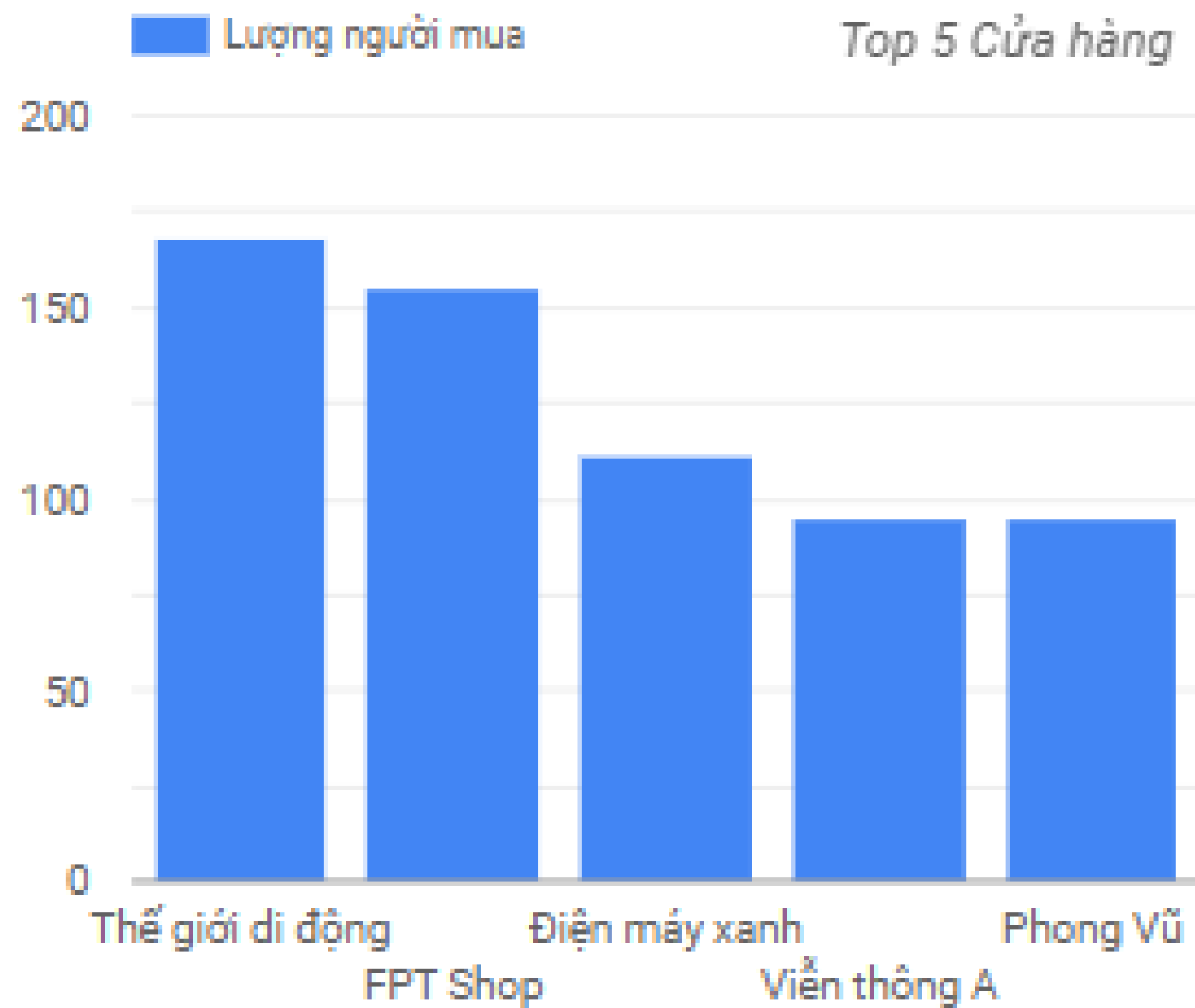
Hầu như, số đơn hàng đến từ **gia đình làm nghề nông** là chủ yếu. Lượng đơn hàng lên đến **495** chiếm gần như là **một nửa số đơn** so với các ngành khác.

Đối với biểu đồ năm học hiện tại của sinh viên, khá là ngạc nhiên khi **năm 1** lại có chỉ số **mua hàng thấp nhất**.

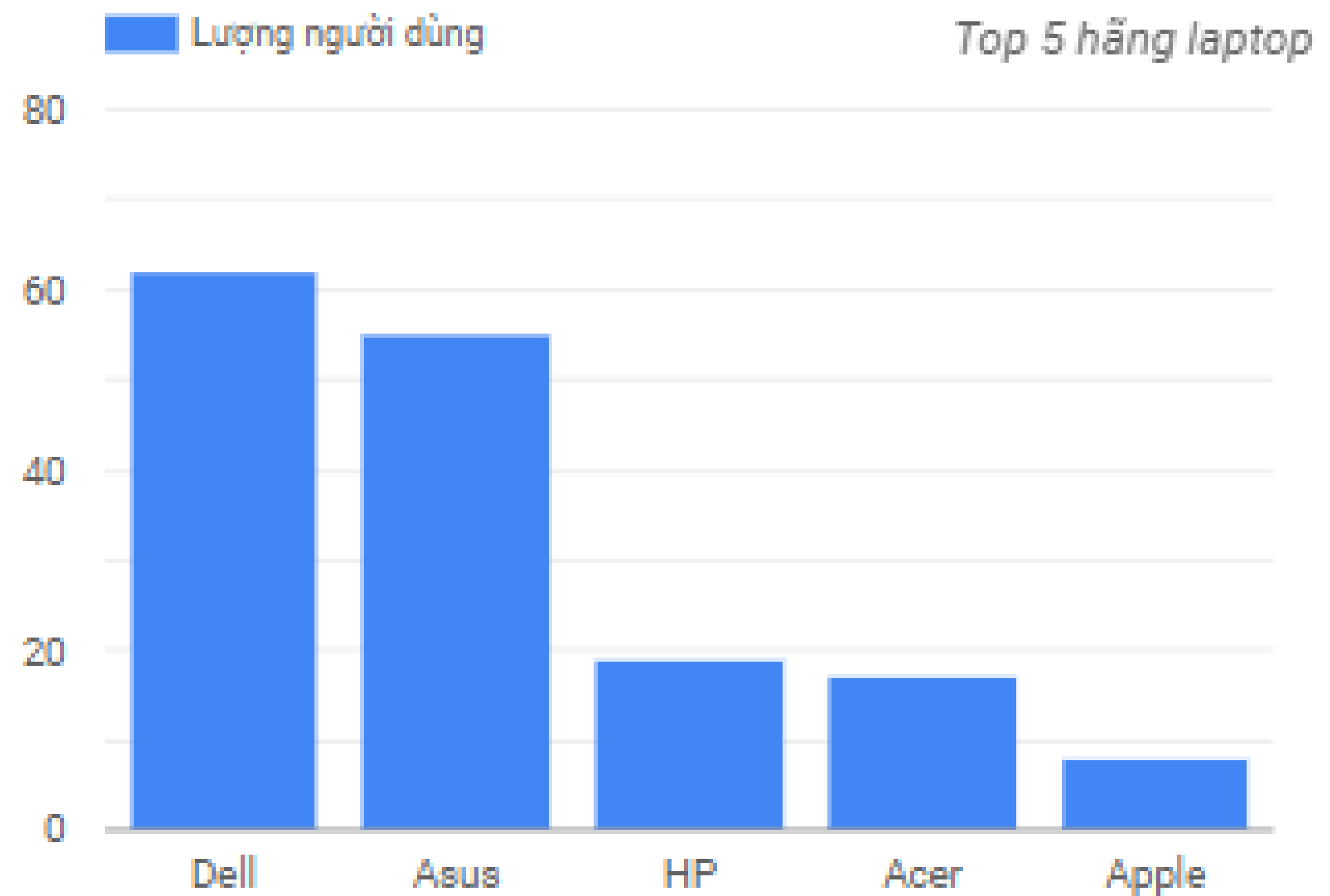
Tuy nhiên, khi **ở cấp 3**, hầu như các em đã **có laptop riêng** để tự học tập trực tuyến thì sẽ mang theo lên Đại học

Năm 3 là năm có **định hướng rõ ràng** và bắt đầu **đi thực tập** đối với nhiều ngành nghề khác nhau. Nhu cầu mua máy tính mới sẽ **phát sinh từ đây nhiều hơn**





Ở đây lượng mua ở 2 cửa hàng **FPT Shop (155)** và **Thế giới di động (168)** cao hơn hẳn so với những cửa hàng còn lại.
=> Mức độ uy tín và chế độ đãi ngộ tốt



Hai hãng máy chuyên sản xuất những sản phẩm tầm trung **Dell** và **Asus** nắm giữ lượng người mua (>50người) **gấp 2,3 lần** so với những dòng máy khác.

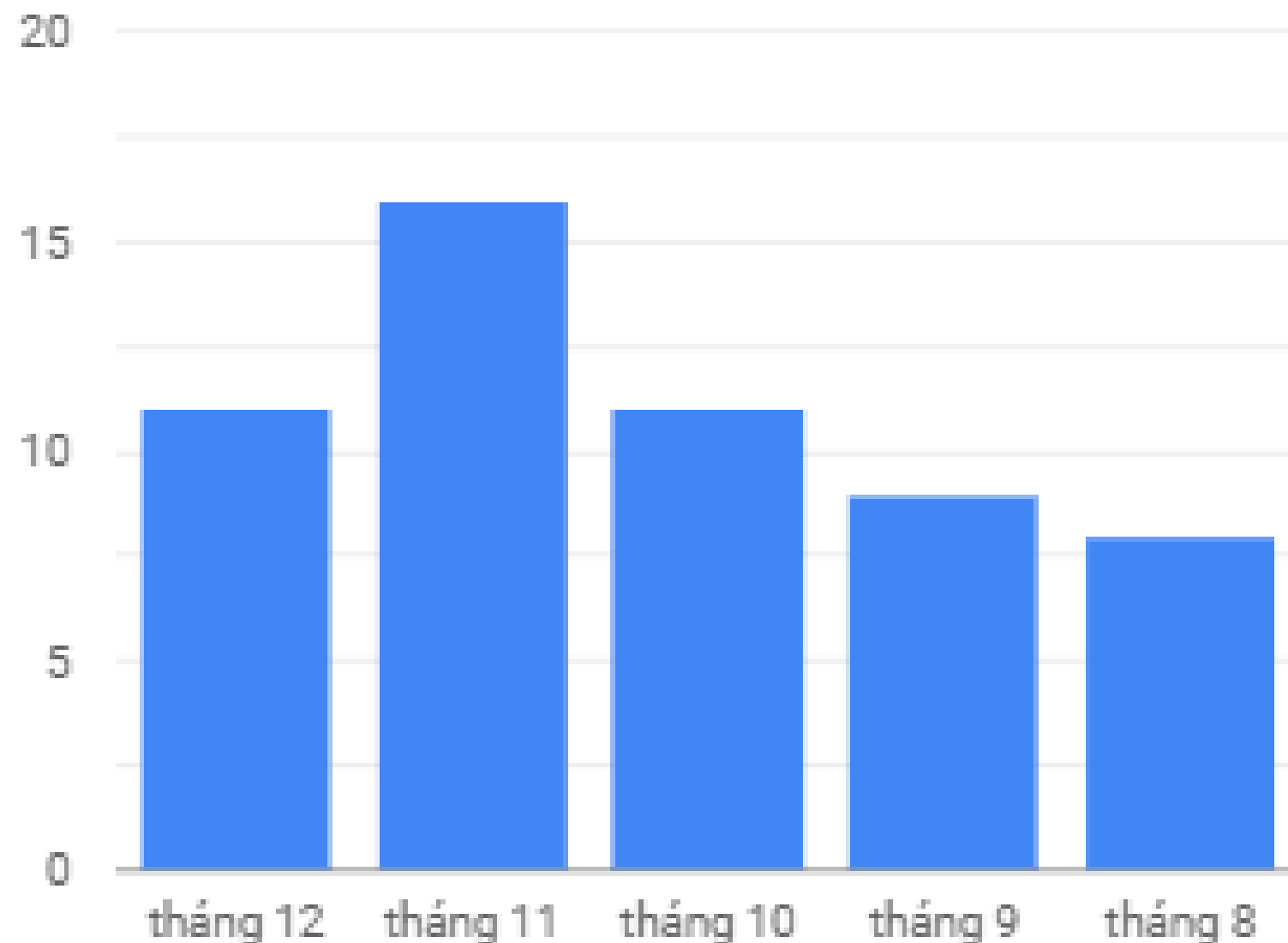
KẾT LUẬN

Dựa vào các yếu tố phân tích trên, người mua hàng **nên mua ở 2 cửa hàng** có độ tin cậy cao đó là **FPT Shop và Thế giới di động**

Với **2 hãng máy** tập trung tối ưu tốt ở tầm trung đó là **Dell và Asus**. Với giới tính là nữ thì mỏng nhẹ, ngoại hình đẹp thì cả 2 hãng máy đều có đầy đủ các yếu tố để lựa chọn

Để có thể mua hàng với **giá tốt nhất**, thì những **tháng cuối năm như 10, 11, 12** sẽ có từ **10-20 ngày khuyến mãi** cho ra mức giá cực tốt để có thể chọn mua

Top 5 tháng nhiều khuyến mãi



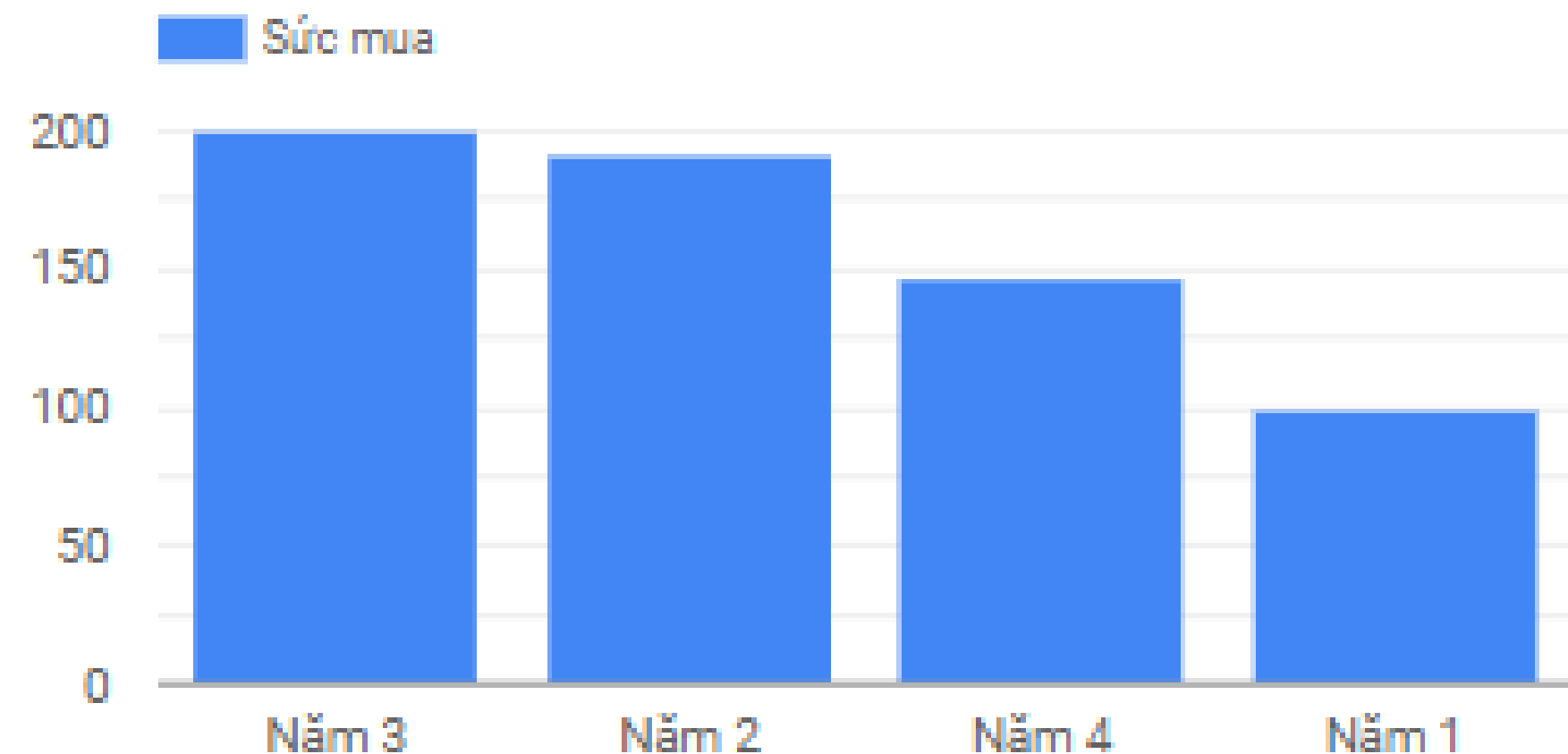
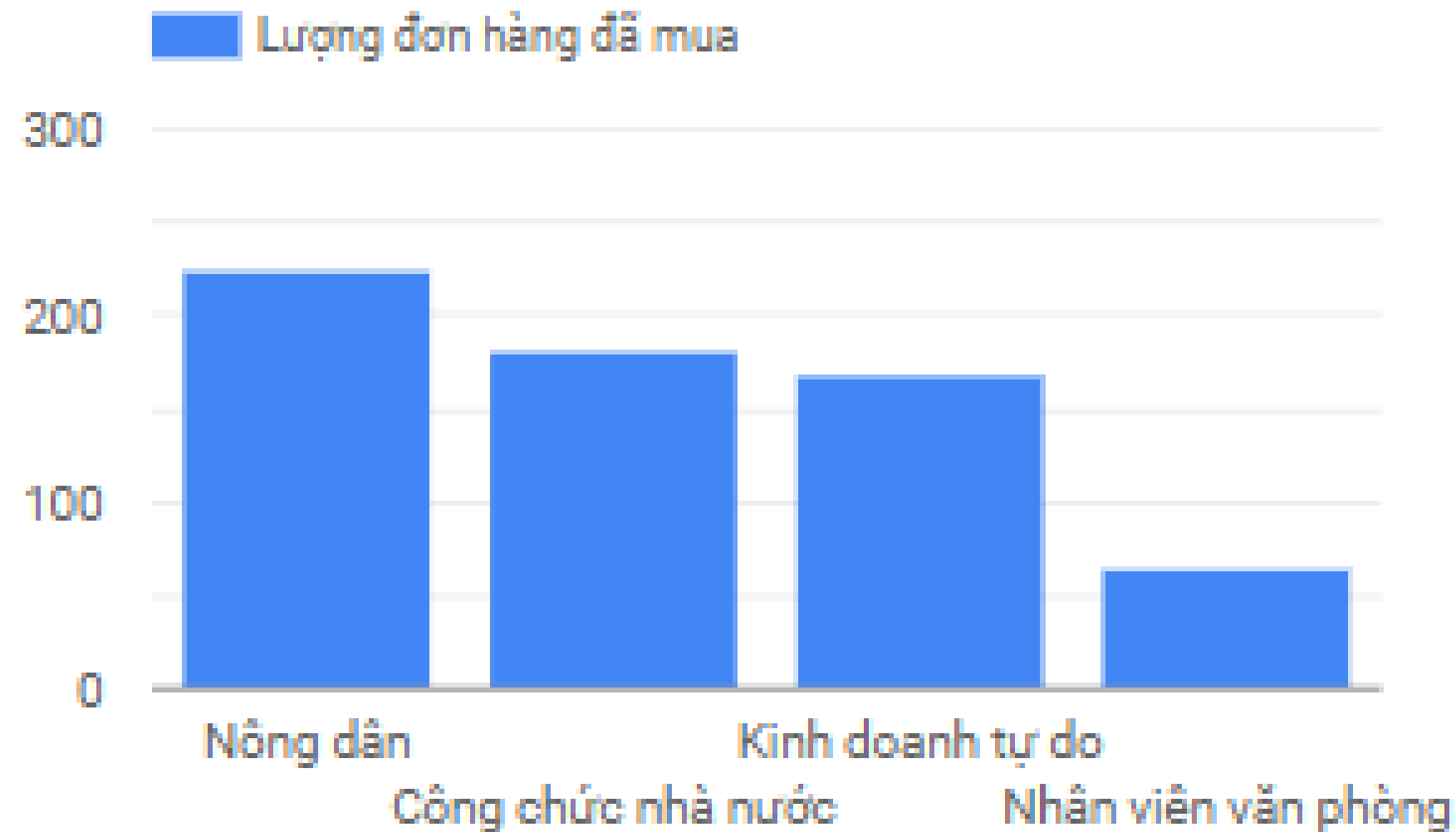
XÉT KHÁCH HÀNG NAM

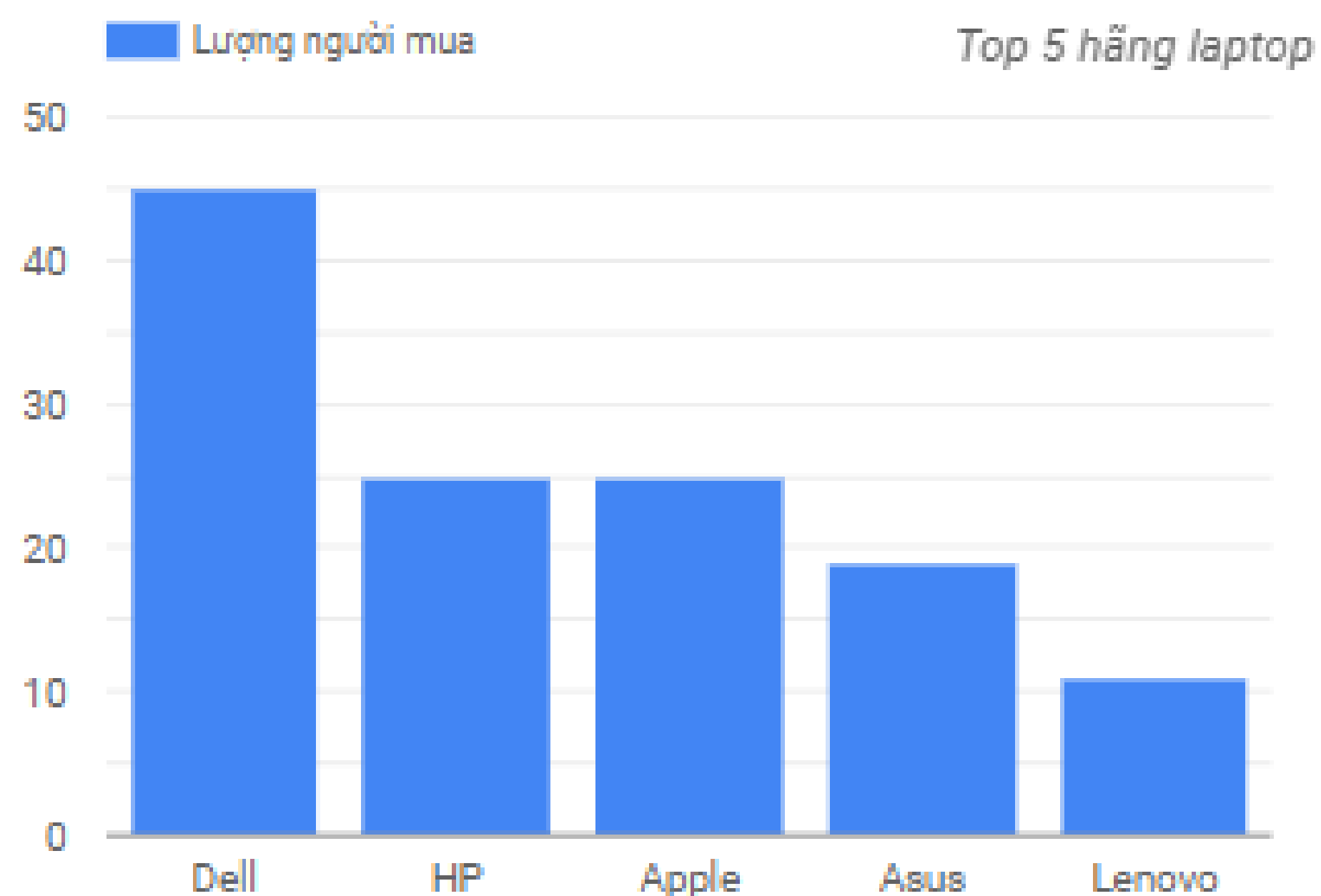
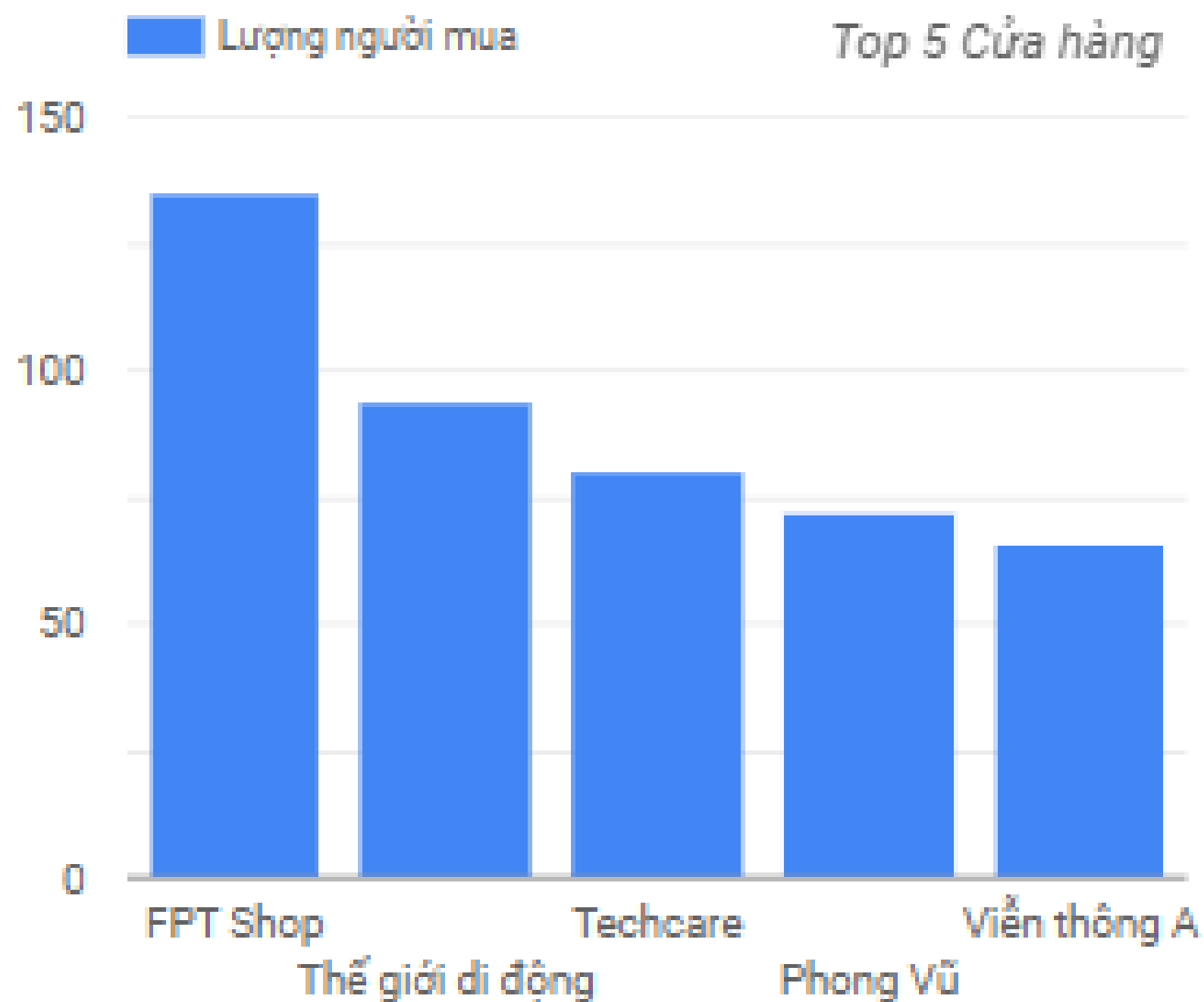
Với những khách hàng là Nam thì công việc gia đình sẽ được phân bố khá đều ở 3 nhóm đầu, nghề nông (224) vẫn sẽ nhỉnh hơn ít.

Các bạn Nam thường có xu hướng đam mê về các đồ công nghệ nhiều hơn và nhu cầu sử dụng để chơi game, giải trí sẽ nhiều hơn các bạn Nữ

=> vì vậy ở các năm học 2, 3, 4 sức mua sẽ chênh nhau khá ít ở khoảng 20 - 40 người

Đối với Năm 1 đại học thì sẽ có khá nhiều khoản chi tiêu đầu vào như tiền học, tiền trọ, tiền sách,... nên khả năng chi trả mua laptop sẽ chưa tăng cao



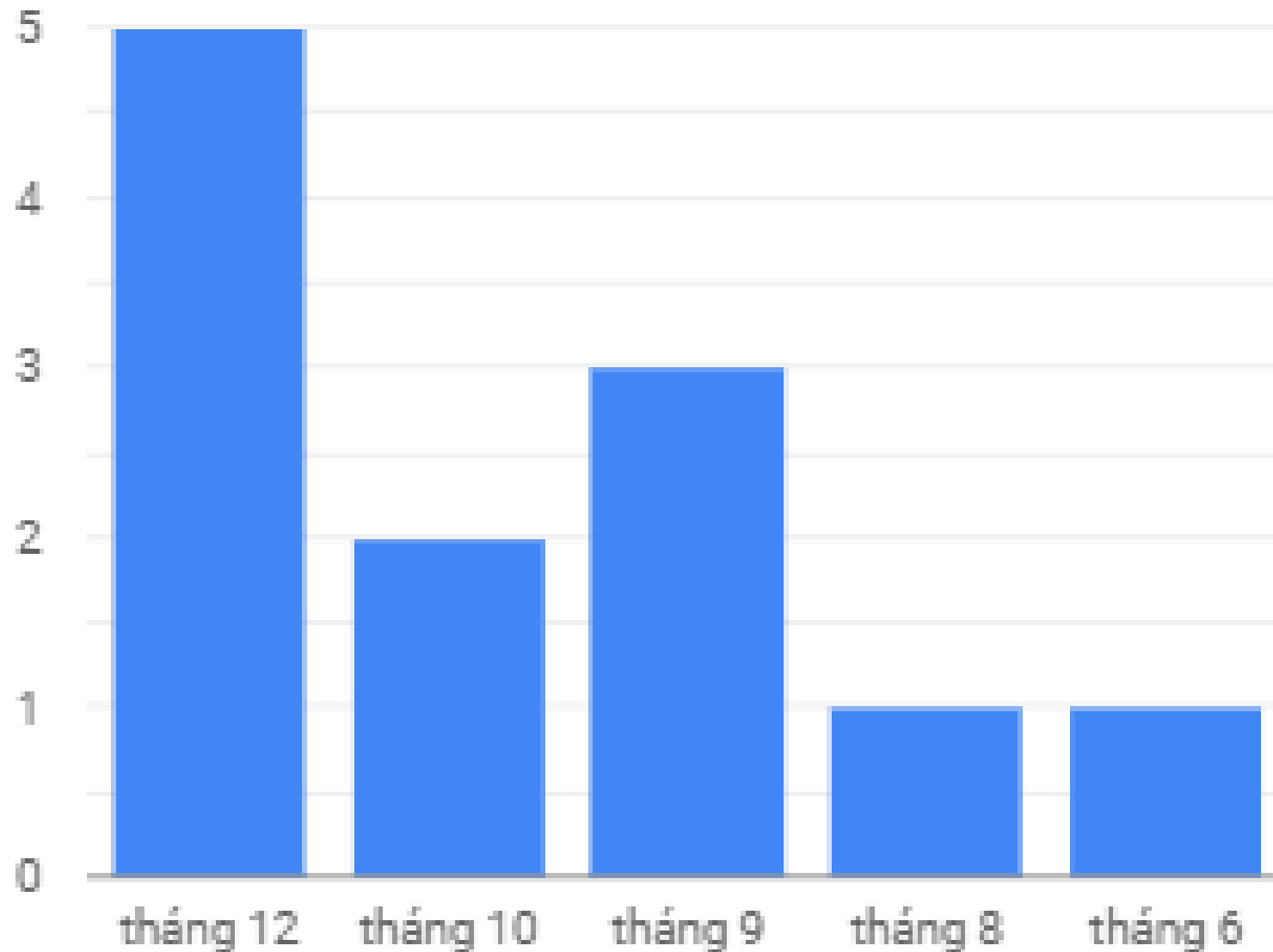


Với những **bạn Nam** thì **luôn tin tưởng FPT shop (135)** vì đây là 1 công ty chuyên về laptop công nghệ ngoài ra thì ưu đãi rất tốt, tư vấn viên chuyên nghiệp

Dell được các **bạn Nam** biết đến với những con máy Workstation cực tốt, hoặc những con máy Book hiệu năng cao không kém. Vì thế lượng mua **laptop Dell(45 người)** sẽ **gấp 2 lần** so với các hãng khác

KẾT LUẬN

Top 5 tháng nhiều khuyến mãi



Dựa vào các yếu tố phân tích trên, người mua hàng **nên mua ở FPT Shop** có tư vấn viên chuyên nghiệp, chế độ bảo hành tốt.

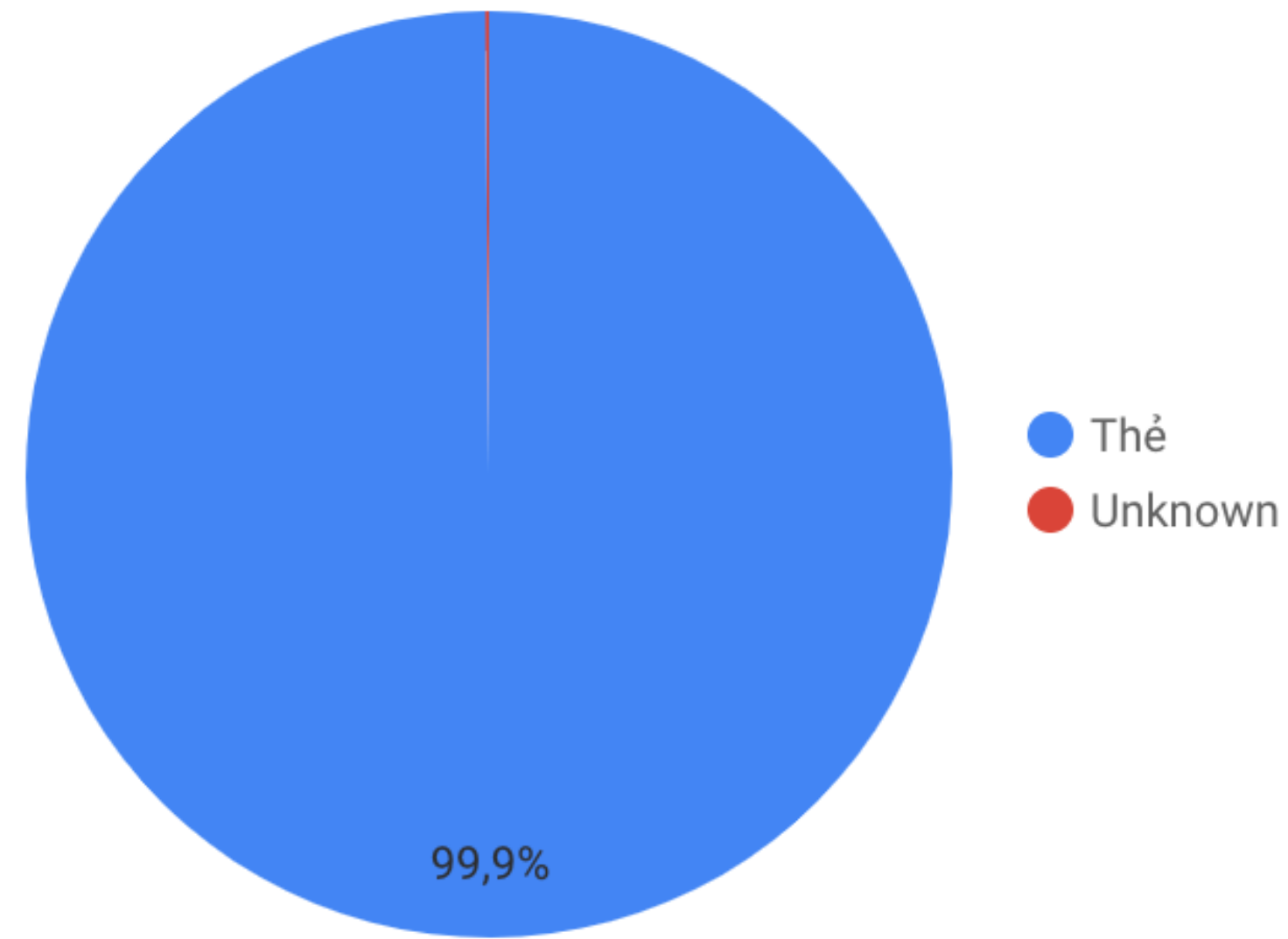
Với **hãng máy Dell** có những laptop có cấu hình tốt và đáp ứng tốt nhu cầu nặng. Thì Dell sẽ là **lựa chọn tốt nhất** đối với người mua là Nam

Để có thể mua hàng với **giá tốt nhất**, thì những **tháng cuối năm 12** sẽ có **khuyến mãi** cho ra mức giá cực tốt để có thể chọn mua

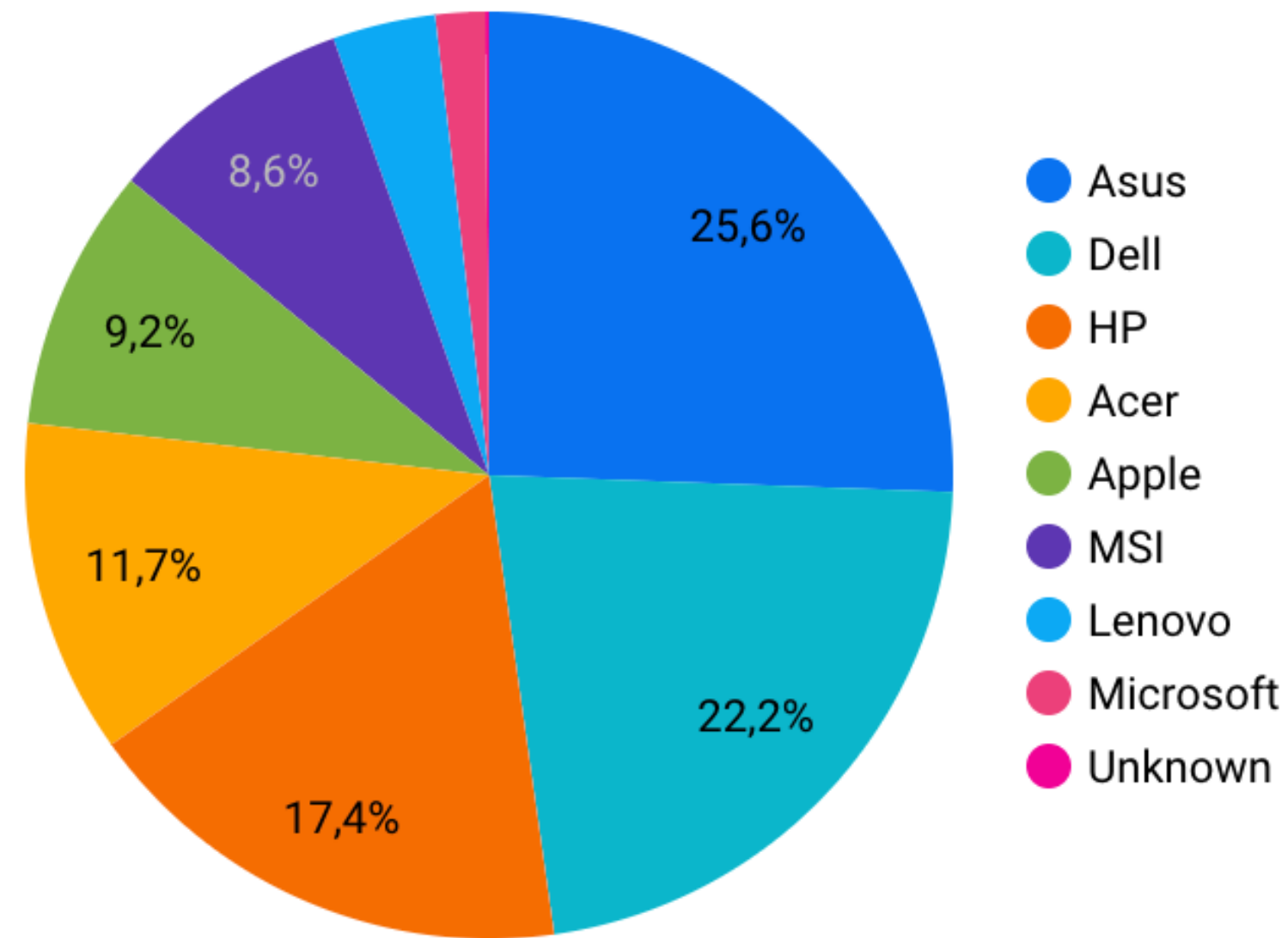
CÂU 4

**TƯ VẤN CHO MỘT SÀN
GIAO DỊCH ĐIỆN TỬ
VỀ MẢNG MÁY TÍNH**

Kênh: Online (1) ▼

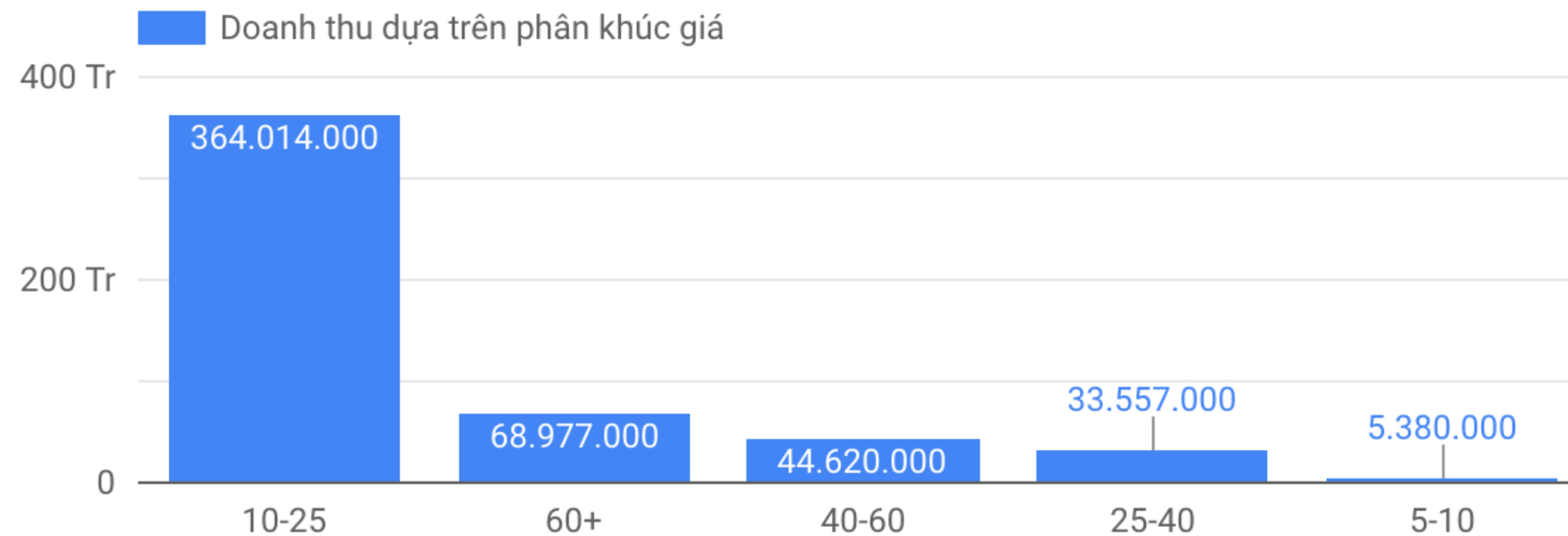
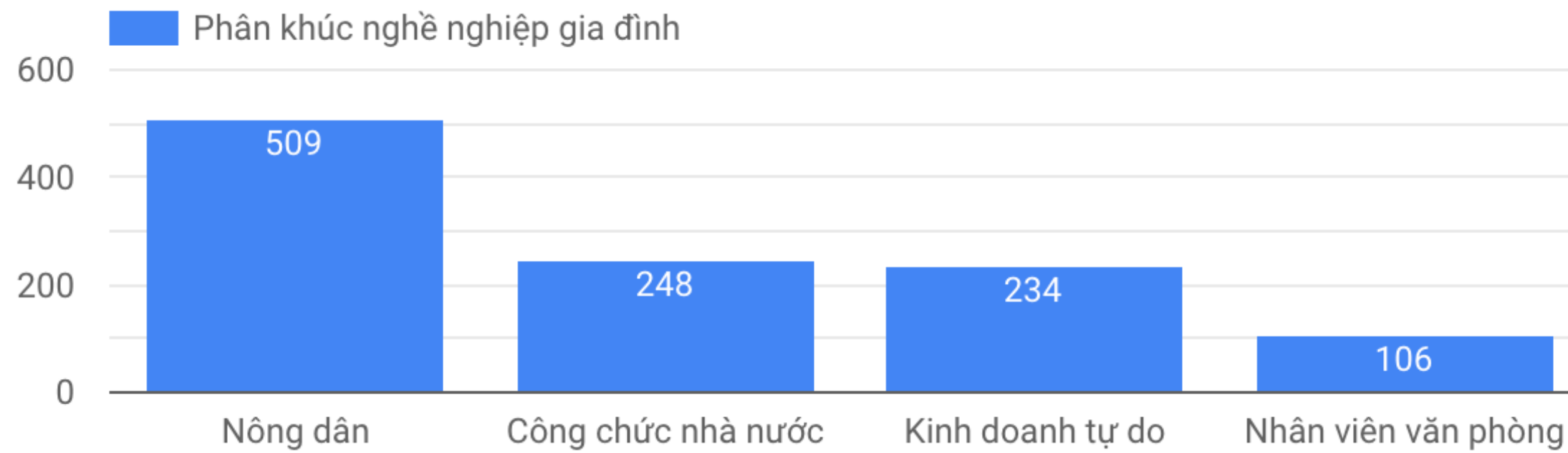


Có thể thấy rằng, khi mua máy tính xách tay trực tuyến qua Internet, 100% khách hàng thích thanh toán qua thẻ vì giá thành của mặt hàng này thường cao. Doanh nghiệp nên **tập trung phát triển những phương thức thanh toán online** như chuyển khoản, ví điện tử,... ; Việc nâng cao phương thức thanh toán online nhanh, bảo đảm an toàn sẽ tạo nên sức cạnh tranh với những nền tảng bán hàng khác.

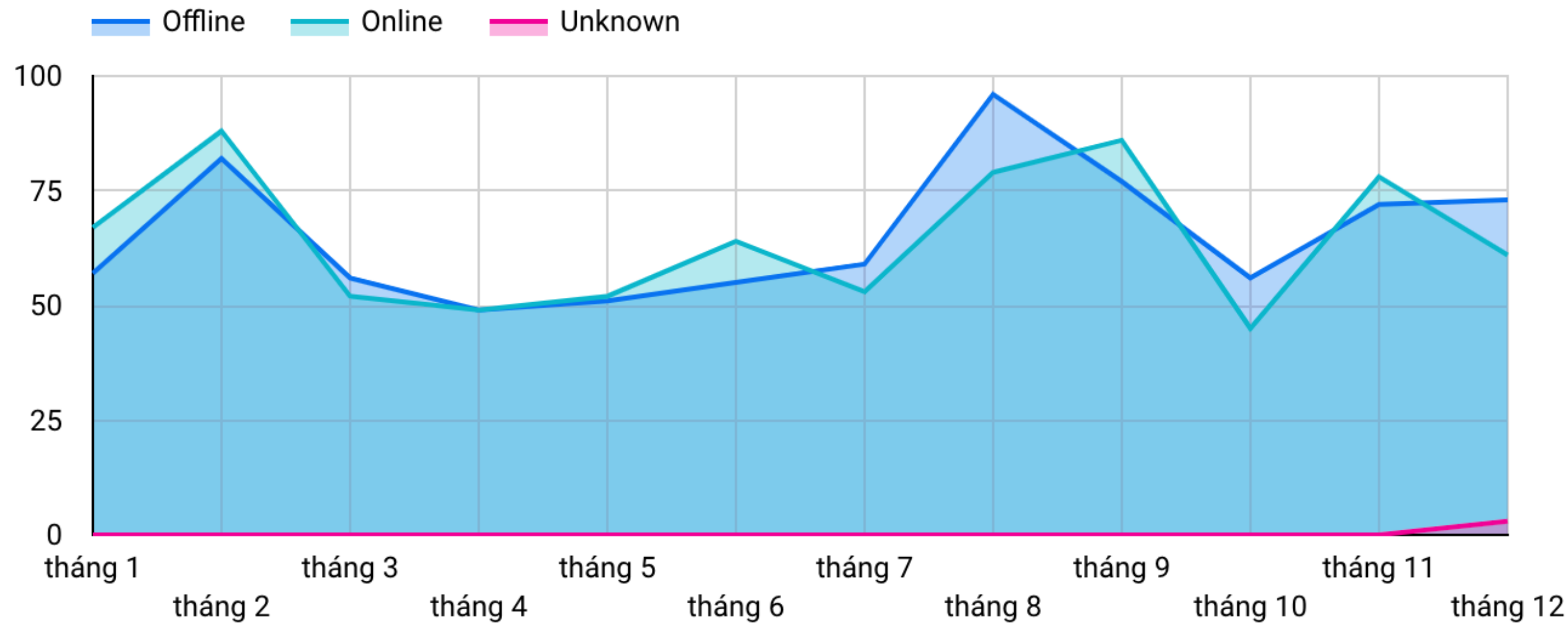


Với phân khúc khách hàng mục tiêu là sinh viên, mục đích tiêu dùng của họ chủ yếu rơi vào học tập, đi làm và giải trí nên doanh nghiệp có thể **ưu tiên nhập những máy tính mang những thương hiệu như: Asus, Dell, HP, Acer.**

Nhà phân phối nên tập trung vào những trọng tâm này để tránh tình trạng khan hiếm ở một số mặt hàng trong khi những mặt hàng khác thì không bán được.



Tuy nhiên thị trường hướng tới ở đây là sinh viên. Nghề nghiệp gia đình chủ yếu là sinh viên do đó nhà phân phối nên **tập trung vào những sản phẩm có mức giá phải chăng từ 10 - 25 triệu** để thu hút được người mua và sinh viên dễ dàng tiếp cận.



Thời điểm cầu Laptop nói chung và qua nền tảng online nói riêng rơi nhiều vào đầu, cuối năm và tháng 8,9:

- Tháng 8,9 là thời điểm năm học mới, nhu cầu mua máy tính xách tay của sinh viên nhập học sẽ tăng cao, doanh nghiệp nên **chạy nhiều quảng cáo ưu đãi dành riêng cho phân khúc khách hàng mục tiêu này**.
- Từ tháng 11 đến tháng 2, dưới sự tác động của những đợt giảm giá như Black Friday (tháng 11), và khuyến mãi khi chuẩn bị hết năm âm lịch, cầu máy tính xách tay lại tiếp tục tăng mạnh.

2 - channel hàng đầu / Record Count		
Thị trường	Offline	Online
Hồ Chí Minh	143	131
Hà Nội	73	89
Quảng Trị	78	55
Đà Nẵng	60	73
Bình Định	58	64
Đắk Lắk	47	56
Thừa Thiên H...	42	54
Quảng Bình	41	45
Gia Lai	43	43
Hà Tĩnh	46	34
Nghệ An	33	31
Đắk Nông	31	27
Quảng Nam	25	24
Quảng Ngãi	26	13
Thanh Hóa	15	19
Kon Tum	13	11

Nhìn chung, sức mua laptop phần đa vẫn tập trung ở các thành phố lớn: TP. Hồ Chí Minh dẫn đầu với 131 đơn hàng trên tổng số 774, xếp sau lần lượt là Hà Nội, Đà Nẵng, Huế... Bên cạnh đó, một số tỉnh thành có lượng mua Online vượt trội hơn so với mua trực tiếp tại cửa hàng, như Quảng Trị, Bình Định, Đắk Lắk. Từ đó, **Doanh nghiệp có thể xem xét đẩy mạnh chạy Marketing, Quảng cáo,... đồng thời có thể phát triển riêng cho mình một hình thức giao hàng tại những tỉnh thành này.**



Đồng thời, nhà phân phối nên chú trọng việc cung cấp thông tin cũng như **các chương trình quảng cáo cụ thể để giới thiệu sản phẩm cũng như thu hút sự quan tâm của khách hàng**. Ngoài ra hiện nay Internet cũng là nguồn thông tin khá quan trọng và cũng đang phổ biến hiện nay nên việc quảng cáo sản phẩm bằng công cụ này khá hiệu quả.

Cuối cùng, để bán được nhiều sản phẩm và thu hút được sự quan tâm của những khách hàng mới khi mua sản phẩm, các nhà phân phối cũng nên **chú trọng đến các yếu tố như tính thời trang của sản phẩm, những chính sách khuyến mãi cũng như việc bảo hành và các phụ kiện đi kèm khi bán sản phẩm**.

THE END

