**Tiêu đề dự án**: Tối ưu hóa hiệu suất cửa hàng bán lẻ thông qua Công cụ Kinh doanh Thông minh: Nghiên cứu trường hợp của Chuỗi bán lẻ DHP

**Tổng quan dự án**: Dự án này nhằm tối ưu hóa hiệu suất của một chuỗi cửa hàng bán lẻ bằng cách sử dụng các công cụ và kỹ thuật Kinh doanh Thông minh (BI). Tập trung vào việc phân tích dữ liệu bán hàng, nhân khẩu học khách hàng và các chỉ số hiệu suất cửa hàng để xác định các khu vực cần cải thiện và phát triển các chiến lược hành động.

**Đề cương dự án**:

1. **Giới thiệu**:
   * **Bối cảnh**:
     + Cung cấp tổng quan về ngành bán lẻ và các thách thức cụ thể mà các chuỗi bán lẻ phải đối mặt trong việc tối ưu hóa hiệu suất cửa hàng.
   * **Tuyên bố vấn đề**:
     + Xác định vấn đề mà dự án sẽ giải quyết, chẳng hạn như xác định các cửa hàng hoạt động kém, tối ưu hóa danh mục sản phẩm hoặc cải thiện sự hài lòng của khách hàng.
   * **Mục tiêu**:
     + Nêu rõ các mục tiêu của dự án, chẳng hạn như tăng doanh số bán hàng, cải thiện trải nghiệm khách hàng hoặc tối ưu hóa quản lý hàng tồn kho.
   * **Phạm vi**:
     + Xác định phạm vi của dự án, bao gồm các cửa hàng cụ thể, thời gian và các bộ dữ liệu sẽ được phân tích.
2. **Tổng quan tài liệu**:
   * **Tổng quan ngành bán lẻ**:
     + Thảo luận về các xu hướng hiện tại trong ngành bán lẻ và cách BI được sử dụng để giải quyết các thách thức phổ biến.
   * **Kỹ thuật BI trong bán lẻ**:
     + Xem xét tài liệu liên quan về ứng dụng của BI trong bán lẻ, tập trung vào các khái niệm chính như khai thác dữ liệu, phân tích dự đoán và phân khúc khách hàng.
   * **Nghiên cứu trường hợp**:
     + Tóm tắt các nghiên cứu trường hợp của các chuỗi bán lẻ khác đã triển khai thành công các giải pháp BI để tối ưu hóa hiệu suất.
3. **Phương pháp**:
   * **Thu thập dữ liệu**:
     + Các nguồn dữ liệu:
       - Mô tả các tập dữ liệu sẽ được sử dụng, chẳng hạn như dữ liệu bán hàng, dữ liệu nhân khẩu học khách hàng và các chỉ số hiệu suất cửa hàng.
     + Làm sạch dữ liệu:
       - Các bước để làm sạch và chuẩn bị dữ liệu cho phân tích, bao gồm xử lý các giá trị thiếu, ngoại lệ và chuẩn hóa dữ liệu.
   * **Công cụ và kỹ thuật:**
     + Công cụ BI:
       - Các công cụ BI sẽ được sử dụng, chẳng hạn như Tableau, Power BI hoặc Excel, cùng với các ngôn ngữ lập trình như Python cho phân tích nâng cao.
     + Kỹ thuật phân tích:
       - Các kỹ thuật phân tích sẽ được áp dụng, chẳng hạn như phân cụm cho phân khúc khách hàng, phân tích hồi quy cho dự báo bán hàng và tạo bảng điều khiển để giám sát hiệu suất.
   * **Phương pháp Phân tích:**
     + Phân tích Dữ liệu Khám phá (EDA):
       - Tiến hành phân tích ban đầu để hiểu dữ liệu và xác định các mẫu hoặc xu hướng.
     + Mô hình và Mô phỏng:
       - Xây dựng các mô hình dự đoán để dự báo doanh số bán hàng, tối ưu hóa vị trí sản phẩm, hoặc xác định các yếu tố chính ảnh hưởng đến hiệu suất cửa hàng.
     + Trực quan hóa:
       - Tạo các hình ảnh trực quan để truyền đạt kết quả, chẳng hạn như bản đồ nhiệt về hiệu suất cửa hàng, biểu đồ cột về xu hướng bán hàng và bảng điều khiển phân đoạn khách hàng.
4. **Phân tích Dữ liệu:**
   * **Phân tích Hiệu suất Bán hàng:**
     + Phân tích dữ liệu bán hàng để xác định các cửa hàng hoạt động tốt và kém hiệu quả.
     + Đánh giá tác động của các xu hướng mùa vụ, khuyến mãi và sự pha trộn sản phẩm đối với hiệu suất bán hàng.
   * **Phân đoạn Khách hàng:**
     + Sử dụng các kỹ thuật phân cụm để phân đoạn khách hàng dựa trên nhân khẩu học, hành vi mua sắm và sở thích.
     + Xác định các phân khúc khách hàng chính đóng góp nhiều nhất vào doanh số bán hàng và lợi nhuận.
   * **Tối ưu hóa Hiệu suất Cửa hàng:**
     + Phân tích các chỉ số hiệu suất cửa hàng, chẳng hạn như lưu lượng truy cập, tỷ lệ chuyển đổi và giá trị giao dịch trung bình.
     + Đề xuất các chiến lược để cải thiện các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả, chẳng hạn như chiến dịch tiếp thị mục tiêu, điều chỉnh hàng tồn kho hoặc đào tạo nhân viên.
5. **Đề xuất Giải pháp:**
   * **Thông tin Hành động:**
     + Tóm tắt các thông tin chính thu được từ phân tích, chẳng hạn như xác định các phân khúc khách hàng có tiềm năng cao, tối ưu hóa vị trí sản phẩm hoặc cải thiện bố trí cửa hàng.
   * **Triển khai Giải pháp BI:**
     + Đề xuất một giải pháp BI để giải quyết các vấn đề đã được xác định, chẳng hạn như phát triển một bảng điều khiển để giám sát thời gian thực hiệu suất cửa hàng, tạo mô hình dự đoán cho quản lý hàng tồn kho hoặc triển khai một chương trình khách hàng thân thiết.
   * **Kết quả Dự kiến:**
     + Thảo luận về các kết quả dự kiến của việc triển khai giải pháp BI đã đề xuất, chẳng hạn như tăng doanh số bán hàng, cải thiện sự hài lòng của khách hàng hoặc giảm chi phí hoạt động.
6. **Kế hoạch Triển khai:**
   * **Các bước Triển khai:**
     + Phác thảo các bước cần thiết để triển khai giải pháp BI đã đề xuất, bao gồm tích hợp dữ liệu, lựa chọn công cụ và đào tạo.
   * **Dòng thời gian:**
     + Cung cấp dòng thời gian cho quá trình triển khai, bao gồm các cột mốc chính và các kết quả cần bàn giao.
   * **Nguồn lực và Ngân sách:**
     + Xác định các nguồn lực (ví dụ: phần mềm, nhân sự) và ngân sách cần thiết cho quá trình triển khai.
7. **Kết luận và Đề xuất:**
   * **Tóm tắt Kết quả:**
     + Tóm tắt các phát hiện chính từ phân tích và giải pháp BI đã đề xuất.
   * **Đề xuất:**
     + Đưa ra các đề xuất cho chuỗi bán lẻ, chẳng hạn như mở rộng các chiến lược thành công sang các cửa hàng khác, liên tục giám sát hiệu suất hoặc khám phá các công cụ BI bổ sung.
   * **Nghiên cứu Tương lai:**
     + Đề xuất các lĩnh vực nghiên cứu trong tương lai, chẳng hạn như khám phá các nguồn dữ liệu mới, tinh chỉnh các mô hình dự đoán, hoặc mở rộng phân tích để bao gồm các kênh bán hàng trực tuyến.
8. **Phản ánh:**
   * **Kết quả Học tập:**
     + Phản ánh những gì đã học được trong quá trình thực hiện dự án, bao gồm các thách thức đã gặp phải và cách vượt qua chúng.
   * **Ứng dụng của Kiến thức Khóa học:**
     + Thảo luận cách các khái niệm học được trong khóa học đã được áp dụng trong dự án và cách chúng đã đóng góp vào giải pháp cuối cùng.
   * **Tăng trưởng Cá nhân và Chuyên nghiệp:**
     + Phản ánh cách dự án đã góp phần vào sự phát triển cá nhân và chuyên nghiệp của bạn, đặc biệt là trong việc hiểu vai trò của BI trong quá trình ra quyết định kinh doanh.
9. **Trình bày:**
   * **Trình bày Kết quả:**
     + Chuẩn bị bài thuyết trình tóm tắt dự án, bao gồm những hiểu biết chính, giải pháp đề xuất và các đề xuất.
   * **Công cụ Hỗ trợ Hình ảnh:**
     + Sử dụng các công cụ hỗ trợ hình ảnh như bảng điều khiển, biểu đồ và đồ thị để truyền đạt hiệu quả các kết quả.
   * **Phiên Hỏi & Đáp:**
     + Chuẩn bị để trả lời các câu hỏi và thảo luận chi tiết về dự án với các bạn cùng lớp và giảng viên.

**Ghi chú:**

* Tùy chỉnh: Tùy chỉnh dự án theo sở thích của bạn hoặc chuỗi bán lẻ cụ thể mà bạn chọn phân tích.
* Hỗ trợ: Tìm kiếm hướng dẫn và hỗ trợ trong suốt dự án, đặc biệt là trong các giai đoạn thu thập dữ liệu và phân tích.
* Phản hồi: Thường xuyên nhận phản hồi về tiến độ của bạn để duy trì đúng hướng và cải thiện công việc của bạn khi bạn tiến bộ.