

ชื่อโครง	การวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายสินค้าของร้าน พี.ที.เมดิคอลเซลล์ แอนด์เซอร์วิส ในช่วง COVID-19 เพื่อพยากรณ์การซื้อของลูกค้า
โดย	นายชุตินันท์ โปทา รหัสนักศึกษา 61541207004-2 นายกิตติศักดิ์ ณ ถลาง รหัสนักศึกษา 61541207002-6
หลักสูตร	ระบบสารสนเทศทางธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์
ปีการศึกษา	2564

บทคัดย่อ

การจัดทำโครงงานในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ นำข้อมูลยอดขายจากร้าน พี.ที.เมดิคอลเซลล์แอนด์เซอร์วิส ในช่วง COVID-19 มาจัดการวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายอุปกรณ์ทางการแพทย์ สำหรับพยากรณ์การซื้อของลูกค้าในอนาคต โดยการนำเอากระบวนการหลักในการจัดทำเหมืองข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์ CRISP-DM หรือ (Cross Industry Standard Process for Data Mining) ดำเนินการตั้งแต่ การวิเคราะห์ปัญหาของข้อมูล จัดการกับรวบรวมข้อมูล การแปลงข้อมูลให้อยู่ในรูปที่เหมาะสมแก่การวิเคราะห์ข้อมูล การเลือกเทคนิคทางเหมืองข้อมูล การวัดประสิทธิภาพของผลลัพธ์ที่ได้ และนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยสนับสนุนกระบวนการในการนำผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้สร้างเป็นสารสนเทศนำไปสู่การรายงานผลทางเว็บไซต์ทำให้สามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างเหมาะสม

โดยข้อมูลที่ทำการวิเคราะห์นั้นได้ใช้เครื่องมือและโปรแกรมที่เหมาะสมจัดการกับข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคทางเหมืองข้อมูลการ วิเคราะห์อนุกรมเวลา (Time Series Analysis) นำผลที่ได้แสดงด้วยภาพจินตทัศน์ (visualization) โดยโปรแกรม Tableau public นำเสนอผ่านทางเว็บไซต์ซึ่งมีภาษาในการพัฒนาและจัดรูปแบบเว็บไซต์ที่ นำมาใช้ ได้แก่ เอชทีเอ็มแอล (HTML) และรวมไปถึงซีเอสเอส (CSS3) เพื่อให้เกิดความสวยงาม ในการแสดงสารสนเทศข้อมูลยอดขายของร้าน พี.ที.เมดิคอลเซลล์แอนด์เซอร์วิส ในช่วง COVID-19 เพื่อพยากรณ์การซื้อของลูกค้าล่วงหน้า