

## Аналитика аптечной сети

Объект исследования: продажи аптечной сети.

На основе базы данных Apteka проведены:

- многомерный ABC анализ по количеству продаж, прибыли и доходу;
- XYZ анализ стабильности спроса товаров;
- анализ сочетаемости товаров.

Группы ABC анализа определялись по принципу:

- группа А — наиболее ценные позиции, обеспечивают 80% продаж;
- группа В — промежуточные позиции, обеспечивают 15% продаж;
- группа С — наименее ценные позиции, обеспечивают 5% продаж.

Группы XYZ анализа определялись по принципу:

- X — товары с коэффициентом вариативности\* 0-10% (стабильный спрос);
- Y — товары с коэффициентом вариативности 10-25% (непостоянный спрос, зависит от факторов);
- Z — товары с коэффициентом вариативности выше 25% (спрос случайный, сложно прогнозируемый).

*\* коэффициент вариативности - отношение стандартного отклонения количества продаж по периодам к среднему значению количества продаж по периодам*

Визуализации сделаны в BI-системе Metabase.

Результаты выполненных анализов используются для управления ассортиментом товаров, изменения ценовой политики, проведения акций.

Расчеты выполнялись на основе таблицы Sales БД Apteka. Описание полей таблицы:

- DR\_Dat - дата покупки;
- DR\_Tim - время покупки;
- DR\_NChk - номер чека;
- DR\_NDoc - номер кассового документа;
- DR\_Shop - номер магазина;
- DR\_Kkm - номер кассового аппарата;
- DR\_TDoc - вид документа;
- DR\_TPay - форма платежа (18 - безнал, 15 - нал);
- DR\_CGoods - артикул товара;
- DR\_NGoods - название товара;
- DR\_Kol - кол-во проданного товара;
- DR\_CZak - закупочная цена;
- DR\_CRoz - розничная цена;
- DR\_SDisc - сумма скидки (применяется к итоговому количеству);
- DR\_CDisc - код скидки;
- DR\_BCDisc - штрихкод скидки;
- DR\_TabEmpl - табельный номер сотрудника;
- DR\_Pos - номер позиции в чеке;
- DR\_VZak - вид закупки (1 - обычный, 2 - интернет-заказ).