



DxA 2023 Case Study

İleri Analitik Vaka Çalışması

Uluslararası faaliyet gösteren bir kahve dükkanları zincirinde International Franchise yöneticisi olarak markanızı Türkiye pazarına sokmak istiyorsunuz. Pilot bölge olarak İstanbul seçilmiş olup mevcut bütçe ve kısıtları değerlendirerek çeşitli lokasyonlarda kahve dükkanları açmanız ve müşteri segmentasyonu, müşteri sayısı, satış ve gelir tahminleri yaparak gelecek 2 yılın projeksiyonunu oluşturmanız beklenmektedir. Lokasyon seçiminde hedeflenen müşteri grubu, sosyo-ekonomik ve sosyo kültürel statüler, ulaşım (toplu taşıma, özel araç vb imkanlar) gibi unsurların dikkate alınması ve firmanın gelirinin maksimize edilmesi amaçlanmaktadır.

- Bu proje için bir strateji sunumu hazırlanması beklenmektedir. Stratejiniz lokasyon seçimlerini veya seçim yaklaşımlarını, bu seçimleri değerlendirirken analize kattığınız etkenleri neden-sonuç ilişkilerini de kapsayacak şekilde sunulmalıdır.
- Tahminlediğiniz gelirin %60'ının giderleri oluşturduğu varsayımı ile yatırımın geri dönüşü (ROI) hesaplanarak sunulmalıdır.

Önerilen veri ve bilgi kaynakları:

- İBB açık veri platformu (data.ibb.gov.tr)
- TÜİK

Hedef:

- Lokasyon planlaması sonrası açılacak kahve dükkanlarının toplam satış gelirinin maksimize edilmesi

Kısıtlar:

- Proje yöneticisi olarak 3 Milyon TL bütçeniz bulunmaktadır.

Notlar:

- Veri kaynağı seçiminde herhangi bir kısıt bulunmamaktadır.
- Ekte paylaşılan veri setinde yer alan ilçe bazlı dükkan maliyetleri tüm masrafları kapsamaktadır. Çalışan maaşları, vergiler, dekorasyon ve tadilat vb masraf kalemlerinin değerlendirilmesine gerek bulunmamaktadır.
- Yalnızca gelir tahmini yapılması beklenmektedir. Kira, personel giderleri, malzemeler, elektrik, su vb maliyetlerle ilgili bir projeksiyon beklenmemektedir.



- Yöneticiler, en büyük rakip olarak Brewstation adındaki başka bir kahve dükkanı zincirini görmektedir. İstanbuldaki Brewstation dükkanlarının lokasyonları veri seti olarak paylaşılmıştır. Strateji belirlemede dikkate alınması önerilmektedir.
- Hazırladığınız strateji sunumunda geliri maksimize eden lokasyon planlamasının yanısıra satış gelirlerini artırmak için yaratıcı iş modelleri ve pazarlama stratejileriniz varsa sunuma ekleyiniz.
- Aynı semtte bir veya birden fazla dükkan açılmasında bir mahsur bulunmamaktadır.

Açıklamalar

Çalışmanız sırasında kullandığınız tüm teknik yöntemleri, yaklaşımlarınızı, çıktılarınızı, veriden elde ettiğiniz önemli bilgileri açıklamanız ve iş bakış açısı ile yorumlamanız beklenmektedir.

Yaptığınız çalışmaları yaklaşımınız, metodolojiniz, çıktılarınız ve yorumlarınız ile birlikte sunum(pptx) formatına aktarmanız ve varsa düzenli bir şekilde oluşturduğunuz R veya Python kaynak kodlarınızı mail ile paylaşmanız beklenmektedir.

Değerlendirme

Değerlendirme kapsamında sadece modelleme adımı ve sonucu değil, bir veri bilimi çalışması kapsamında ele alınması gereken tüm adımlar (örnek: açıklayıcı veri analizleri, tanımlayıcı istatistikler, veri görselleştirme teknikleri, değişken seçimi, model kurgusu, hedefe uygun model seçimleri, model yorumlaması, model değerlendirme metrikleri, model başarısını arttırmak için uygulanmış çalışmalar, veri kalitesi ve veri dönüşümü çalışmaları, vs.), özgün yaklaşımlar ve yapılan çalışmaların yorumlanması önemli rol oynayacaktır.