

Practice 06. Аналитика с использованием сложных типов данных. Поиск и анализ продаж



Руководитель отдела продаж выявил проблему: у отдела продаж нет простого способа найти клиента. К счастью, вы вызвались создать проверенную внутреннюю поисковую систему, которая сделает всех клиентов доступными для поиска по их контактной информации и продуктам, которые они приобрели в прошлом:

1. Используя таблицу **customer_sales**, создайте доступное для поиска представление с одной записью для каждого клиента. Это представление должно быть отключено от столбца **customer_id** и доступно для поиска по всему, что связано с этим клиентом:

- **имя,**
- **адрес электронной почты,**
- **телефон,**
- **приобретенные продукты.**

Можно также включить и другие поля.

Practice 06. Аналитика с использованием сложных типов данных. Поиск и анализ продаж



2. Создайте доступный для поиска индекс для созданного вами представления.

3. У кулера с водой продавец спрашивает, можете ли вы использовать свой новый поисковый прототип, чтобы найти покупателя по имени Дэнни, купившего скутер Bat. Запросите новое представление с возможностью поиска, используя ключевые слова «Danny Bat». Какое количество строк вы получили?

4. Отдел продаж хочет знать, насколько часто люди покупают скутер и автомобиль. Выполните перекрестное соединение таблицы продуктов с самой собой, чтобы получить все отдельные пары продуктов и удалить одинаковые пары (например, если название продукта совпадает). Для каждой пары выполните поиск в представлении, чтобы узнать, сколько клиентов соответствует обоим продуктам в паре. Можно предположить, что выпуски ограниченной серии можно сгруппировать вместе с их аналогом стандартной модели (например, Bat и Bat Limited Edition можно считать одним и тем же скутером).