

Итоговая аттестация

Excel, Power BI, Python





Описание бизнес кейса



Описание бизнес кейса

Авто дилер Премиум Авто хочет проанализировать эффективность маркетинговых кампаний в интернете.

Так как у самой компании не хватает компетенций для такого анализа, то она наняла консалтинговую IT компанию, которая должна помочь ему в этом проекте.

В ходе пресеяла консультанты договорились с клиентом, что сделают пилотный проект на основании ограниченных данных за 1,5 месяца и по двум маркам: BMW и Mercedes.

Если результаты пилотного проекта устроят заказчика, то будет заключен полноценный контракт на внедрение проекта, который будет позволять отслеживать эффективность маркетинга на постоянно основе.



Описание бизнес кейса

В рамках пилотного проекта, мы решили объединить данные из Google analytics и CRM системы, для того, чтобы посмотреть какие кампании приводят не только к заявкам, но и к продажам.

Наши коллеги внедрили Client ID, который пробрасывается из web аналитики в CRM, данные были накоплены за несколько месяцев и параллельно были созданы коннекторы к Google analytics и CRM.

Текущая наша задача заключается в том, чтобы забрать данные из систем, объединить их, вывести недостающие данные и на их основе выдать клиенту дашборд, который ответить на его вопросы.



Описание данных



Описание данных

Описание датасета и инструментария:

- ? Данные из 2 систем
- ? 2 рабочие таблицы
- ? 1 справочник
- ? 1 источник внешний из интернета

Проект можно выполнить по-разному, поэтому вы можете сами выбирать инструмент, в котором выполняете задание: Excel, Power BI или Python. **Однако вы должны использовать все три инструмента на разных этапах работы.**



Работа с данными



Подготовка данных

1. Ссылка на данные:
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/152JyksagijqyscnrFDc6Ez2VjT5MKNXpDOyc4PRlauw/edit#gid=208646510>
2. Выделите в Маркетинговых данных признак марки и модели автомобиля
3. Загрузите данные по курсам валют на дату с сайта ЦБ РФ
4. Объедините все 4 получившиеся таблицы
5. Добавьте недостающие показатели в Справочник: Итоговую стоимость в рублях и маржу в рублях
6. Добавьте недостающие данные: цепочки касаний, сумма конверсий по цепочкам, признак конверсии по цепочкам, сумма касаний для каждой цепочки и соответственно каждого пользователя.



Аналитика



Аналитика

Рассчитайте следующие показатели:

- ? Из каких регионов больше всего заявок
- ? Какой средний процент отказов (Bounce)
- ? С каких устройств чаще заходят на сайты
- ? Какие источники наиболее конвертируемые
- ? Рассчитайте ROMI (при расчете придумайте методологию расчета средней стоимости проданного автомобиля)
- ? Посчитайте выручку в рублях только по долларовым позициям
- ? Определите, какой источник трафика наиболее выгоден для компании по текущим данным
- ? Ответьте на вопрос: каких показателей не хватает, чтобы посчитать чистую прибыль?
- ? Сделать прогноз до конца февраля по количеству конверсий на каждый день
- ? Какая будет выручка за первый квартал, если средняя стоимость авто останется неизменной, а продажи будут пропорциональны текущим данным?



Визуализация



Визуализация

Настройте цветовую тему и оформите дашборд, который содержит следующую информацию:

- ? Цепочки касаний с дополнительными полезными характеристиками и с раскраской в зависимости от того, была ли продажа у цепочки
- ? Карту продаж по регионам и городам
- ? Матрицу с воронкой продаж по каждой модели и марке
- ? Количество продаж по источникам трафика с линией отсечки в 230
- ? Декомпозицию продаж по источникам трафика (Source, Medium, Keyword, Campaign)
- ? Продажи за каждый день с раскраской по выполнению целевых показателей (их выберете сами)
- ? Фильтр по количеству касаний и признаку конверсии + любые другие полезные фильтры, которые посчитаете нужным (от 5 до 7 фильтров всего)
- ? Среднее количество касаний в цепочке



Спасибо
за внимание!



Оценка

Всего нужно выполнить 24 пункта по всем направлениям, в зависимости от того, сколько пунктов удалось выполнить будет ставиться оценка:

- 1) Менее 60% пунктов - не сдано
- 2) 60 - 74% - Удовлетворительно
- 3) 75 - 89% - Хорошо
- 4) 90 - 100% - Отлично