

# Projeto Phelps – Extra 10

PHELPS)

## 1. Objetivo do projeto Phelps

Através de um modelo clustering foi identificado e definido um ranking dos melhores clientes que segundo um conjunto de características são indicados para a implementação da máquina Extra10. O dashboard Phelps é uma plataforma que permite analisar e acompanhar a performance dos clientes da Rede de Distribuição (D001), do Retalho Capilar (D002) e do Horeca Organizado (D017) que possuem a máquina Extra 10. Tem como objetivo monitorizar a performance dos clientes e ao mesmo tempo ser uma ferramenta call to action que permita identificar clientes com performances abaixo do esperado e identificar potenciais clientes.

A máquina Extra10 é uma máquina de pressão de capacidade de 10 litros, substituta da máquina Select 10 e colocada no mercado em 2023, equipada para Somersby, SB Stout e SB Sky. Neste projeto, o foco foi a SB Stout.

Para um cliente que tem a máquina X10 deve cumprir o requisito de volumes de SB Stout superiores a 40 litros e inferiores a 64 litros.

## 2. Dados (qual é a fonte, que dados e para que servem)

Os dados utilizados foram exportados do dataLake Google Cloud Storage. As tabelas utilizadas foram:

- asdb01-com-sandbox.BIC.Dim\_Cliente, tabela utilizada para derivar os atributos dos clientes (código, nome, código postal, segmentação)
- asdb01-com-sandbox.BIC.Dim\_Mat, utilizada para derivar os atributos de produto (submarca, sabor, embalagem, capacidade e material).
- asdb01-com-sandbox.BIC.Calendario, tabela utilizada para obter os filtros temporais e calcular métricas de inteligência temporal.
- asdb01-com-sandbox.Trade\_MKT.Vendas\_RedeSO\_Retalho\_all, tabela com os volumes dos clientes de retalho, rede de distribuição, horeca organizado e ilhas. Esta tabela é a junção dos volumes dos clientes da organização de vendas D002 e D017 (cprd01-sales.billing\_views\_ds.BW\_SalesInformationSystemPT) com os volumes da organização de vendas D001, cujo o material é "Fert" (cprd02-finance.profit\_and\_loss\_views\_ds.BW\_ProfitabilityAnalysisDistributorPT) com os volumes de Beer Drive da organização de vendas D001 (cprd01-sales.billing\_views\_ds.BW\_SalesInformationSystemPT).
- asdb01-com-sandbox.BIC.zip\_code, Tabela para derivar o distrito e localidade de cada cliente
- asdb01-com-sandbox.GOOGLE.clientes\_1, tabela com os atributos do google de alguns clientes (Porto e Lisboa).
- asdb01-com-sandbox.X10.x10\_tabela, tabela com os volumes dos clientes que possuem a máquina Extra10.

## 3. Modelo associado, o que está a ser feito (caso seja aplicado)

Através da junção de 3 modelos de classificação foi identificado e definido um ranking dos melhores clientes que segundo um conjunto de características são indicados para a implementação da máquina Extra10.

Inicialmente o modelo, que agrega os 3 modelos de classificação utilizados, foi treinado a partir de clientes Stout sem sucesso e clientes com sucesso de forma a encontrar padrões e características que os separam.

Cliente stout sem sucesso é um cliente que têm volumes de barril Stout inferiores a 33 litros por mês ou de garrafa stout inferiores a 30 litros por mês ou volume total de Stout inferior a 120 litros ao ano. Clientes com sucesso são clientes com volumes de barril Stout superiores a 33 litros por mês ou de garrafa stout superiores a 30 litros por mês.

Baseado nos padrões dos clientes de Sucesso Stout, foram incorporados os clientes que têm volumes muito baixos de stout ou que não comprem Stout, de forma a encontrar potenciais clientes com características semelhantes. Para isso, o modelo utiliza as seguintes variáveis:

- Volume de 2023 de garrafa TR de SB Original
- Area MVC
- MVC
- Volume de 2023 de pressão de Somersby
- Volume de 2023 de Barril SB Original
- Volume de 2023 de pressão Vini Branco
- Rácio Mensal de Barril SB Original de 2023 por cliente
- Volume de 2023 de Beer Drive
- Principal Prato
- Segmento nível 3
- Rácio Mensal de Beer Drive de 2023 por cliente
- Consumo externo
- Target
- Volume de 2023 de pressão Vini Sangria
- Volume de 2023 de pressão SB Seleção 1927
- Volume de 2023 de pressão Carlsberg
- Volume de 2023 de pressão Coruja
- Volume de 2023 de pressão Abadia
- Localização
- Volume de 2023 de pressão Grimbergen

Assim, o modelo entrega uma lista com os clientes com maior probabilidade de terem sucesso com a máquina Extra 10.

#### **4. Testes no mercado (caso seja aplicado)**

Existiram visitas iniciais de forma a observar e compreender o funcionamento da máquina X10 nos pontos de venda.

#### **5. Acompanhamento do projeto (kpis)**

Os kPIS associados ao projeto Phelps são:

- Cumprimento da expectativa da máquina alocada: se a variação nos próximos meses for superior a zero significa que a escolha foi acertada – crescimento stout no POS (comparar POS dentro do mesmo segmentos e clusters de volumes de cerveja por localização)

- Racio stout vs SB Original (comparar POS dentro do mesmo segmento e clusters de volumes de cerveja e por localização)

## 6. Dashboard (métricas, conceitos, variáveis...)

O dashboard de Phelps está disponível no cockpit de Analytics. O link de acesso ao cockpit de analytics é: <https://app.powerbi.com/groups/me/reports/3eb115a9-2154-4482-bdf4-5f7aee0e0252/ReportSection?experience=power-bi>.

O acesso ao dashboard de Phelps foi dado originalmente: ... É importante referir que devido às mudanças de funções, poderão existir alterações dos acessos ao longo do tempo.

O dashboard do Phelps é constituído por 2 páginas (tabs):

- Visão Macro

A Visão Macro tem como objetivo analisar os principais indicadores numa visão geral dos clientes de SB Stout, SB Sky ou Somersby.

A tab Visão Macro contém na parte superior cartões com o número de clientes YTD com a máquina X10, o número de clientes que têm volumes no mês, a média mensal de X10 por cliente, o número de clientes que cumprem o target e o rácio da stout embalagem por stout. Existem também cartões com o universo de clientes de Stout, o número de clientes stout que compraram no mês e a média mensal de SB Stout por cliente.

A tab Visão Macro contém na parte inferior 3 listas com os clientes a reavaliar para garrafa, clientes a reavaliar para barril e clientes potenciais para implementação da X10. A lista de clientes a reavaliar garrafa, a lista dos clientes reavaliar barril e o cartão os clientes que cumprem os requisitos não interagem com o filtro dos meses, assim é possível ver os clientes que à data de hoje cumprem ou não cumprem o target de cliente X10.

Considera-se que um cliente com máquina X10 cumpre os requisitos necessários, isto é, o target cliente X10, quando o volume mensal médio de X10 é superior ou igual a 40 litros e inferior ou igual a 64 litros.

Na tab Visão Macro existe a possibilidade de o utilizador filtrar em todas as páginas do dashboard pelo detalhe que pretender visualizar ao nível de: Localização, Patamares de Volume, Organização de Vendas, Segmento, Código de Cliente e Nome de Cliente.

Na tab Visão Macro existe um botão detalhe que permite aceder a uma tabela com o desempenho dos clientes que têm a máquina X10. Nesta tabela existe um filtro para apenas aparecerem clientes X10. Considera-se um cliente X10, um cliente com volumes YTD de X10 superiores a zero no período em análise.

- Perfil de clientes.

A página Perfil Cliente tem como objetivo posicionar os clientes conforme as suas características.

As métricas do dashboard de Phelps são:

- O número de clientes calcula o numero de clientes por embalagem que comparam no período selecionado. A métrica numero de clientes é calculada a partir da contagem distinta dos clientes cujo volume de cada embalagem (X10, Garrafa e Barril) é superiores a zero.

- A média mensal Stout por cliente calcula o volume que cada cliente compra em média até ao período em análise. A métrica média mensal Stout é calculada a partir da divisão do volume YTD pelo número de clientes ytd e pelo número de dias decorridos e, posteriormente, multiplicada por 30 (considera-se que um mês completo tenha 30 dias). A sua métrica é:  $(\text{volume ytd} / \text{dias} * \text{n}^{\circ} \text{ clientes ytd}) * 30$ .
- O rácio Stout X10/Stout Total YTD calcula o peso do volume de máquina Extra 10 no total de volume de SB Stout. A métrica rácio Stout X10/ Stout Total YTD é: **StoutX10vsStout = DIVIDE([VolumeYTDStoutX10],[VolumeYTDStout])**.
- A métrica de clientes que cumprem o target calcula o número de clientes que contêm a máquina X10 e que cumprem os requisitos necessários, isto é, que tenham um volume mensal médio de X10 superior ou igual a 40 litros ou inferior ou igual a 64 litros.
- A métrica de clientes a reavaliar garrafa identifica os clientes que contêm a máquina X10, mas que não cumprem o target. Considera-se cliente a reavaliar para garrafa um cliente que tenha um volume mensal médio de X10 inferior a 40 litros, pois considera-se que clientes com níveis de volumes inferiores a 40 litros são clientes adequados para garrafa.
- A métrica de clientes a reavaliar barril identifica os clientes que contêm a máquina X10, mas que não cumprem o target. Considera-se cliente a reavaliar para barril um cliente que tenha um volume mensal médio de X10 superior a 64 litros, pois considera-se que clientes com níveis de volumes superiores a 64 litros são clientes adequados para garrafa.
- A métrica de clientes potencial identifica os clientes que devido às suas características considera-se que são adequados para a implementação da máquina X10. Esta métrica tem por base o ranking dos melhores clientes identificados pelo modelo de classificação
- O rácio Stout vs Cerveja calcula o peso do volume de SB Stout no total de volume de cerveja. A métrica rácio Stout bem./ Stout Total YTD é calculada a partir do volume de cada embalagem ytd a dividir pelo volume ytd de SB Stout.

## 7. Temas em aberto

O dashboard está construído para SB Stout, futuramente irá ser adaptado para Somersby e SB Sky.

Testar 10 clientes identificados na lista.