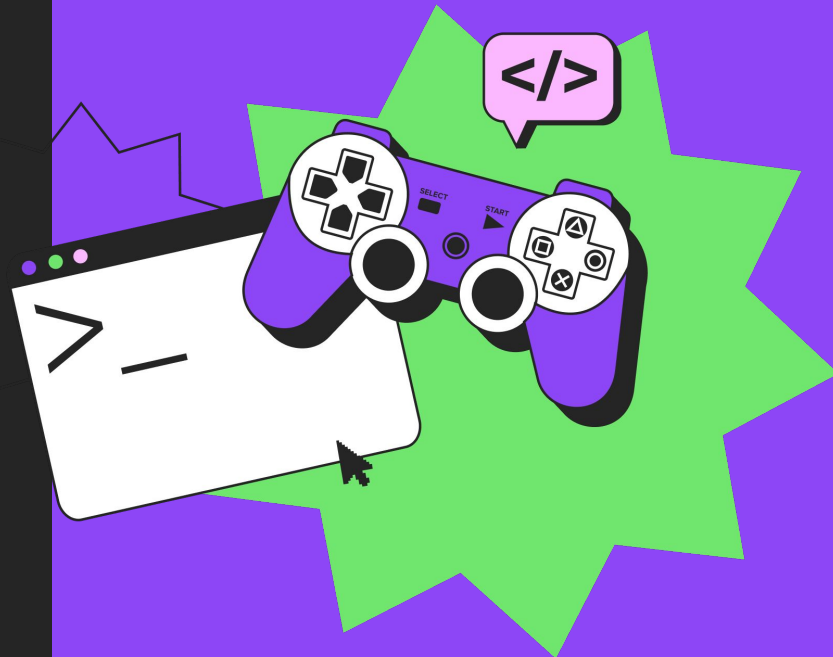


# Итоговая аттестация

Excel, Power BI, Python





## Антон Смирнов

Декан факультета BI-аналитики, CEO в Конгру

11 лет занимаюсь аналитикой, 6 из которых BI аналитикой.

- ☀ Реализовал более 50 проектов в BI, из них 12 по сквозной аналитике интернет маркетинга
- ☀ Реализовал проекты для: Донстрой, Egis, Webinar.ru, НМИЦ Эндокринологии, Ключ Авто и прочие.
- ☀ Тренер Microsoft по Power BI, провел тренинги для: KPMG, Газпром Нефть, Северсталь, Accenture.
- ☀ Microsoft Financial Services Partner of the year 2019 за реализованный проект в Power BI Embedded
- ☀ В прошлом аналитик в Яндексе, digital manager в Microsoft, Product Owner в Softline



# 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: [Премиум авто](#)
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.

## Что такое цепочки касаний

Это сгруппированные по каждому уникальному пользователю сессии с любой выбранной характеристикой: UTM метки, девайс, регион - все это можно вывести в цепочку касаний для того, чтобы понять зависимость поведения пользователя.

Цепочки касаний	Цепочки касаний
desktop=>mobile=>desktop=>desktop=>desktop=>desktop=>desktop=>desktop	pc=>cpc=>cpc=>cpc
desktop=>mobile=>desktop=>mobile	(none)=>(none)=> (none)=>organic=>organic
desktop=>mobile=>mobile=>desktop=>mobile=>desktop	(none)=>(none)=> (none)=>organic=>organic=>organic
desktop=>mobile=>mobile=>desktop=>mobile=>mobile	(none)=>(none)=> (none)=>organic=>organic=>organic=>organic=>organic=>(none)=>(none)=>(none)
desktop=>mobile=>mobile=>mobile=>desktop=>desktop=>mobile=>mobile=>desktop=>mobile=>desktop=>mobile	(none)=>(none)=> (none)=>referral=>referral
desktop=>tablet=>tablet=>tablet=>tablet=>tablet=>tablet=>tablet	(none)=>(none)=> (none)=>referral=>referral=>referral=>(none)=>referral=>referral
	(none)=>(none)=>cpc=>cpc
	(none)=>



# Аналитика













# Визуализация



## Аналитика









Рассчитайте следующие показатели:

-  позициям
-  Определите, какой истыгоИз 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 долларовойден 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

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 топ-10 городам без (not set)
-  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



# Спасибо за внимание!

Мои контакты для оперативной связи:

Портал GeekBrains

+7 926 215 72 62

Telegram: @smirnovant

Youtube канал Kongru

[anton.smirnov@hotmail.com](mailto:anton.smirnov@hotmail.com)