美的订单预测项目思路

# 目标

预测不同代理商不同SKU的销量。

# 评价指标

？？

# 过程

## 2018年11月13日 星期二

11月7日的需求沟通会上，需求方想要的预测粒度是到代理商的SKU。

在数据库中，代理商的字段是？

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 表DWD.DWD\_PL\_LG\_ORDER\_F | | |
| 字段 | 数据类型 | 说明 |
| customer\_wid | bigint | 客户维 |
| customer\_code | string | 客户编码 |
| customer\_name | string | 客户名称 |

销售中心（销司） -> 代理商（客户） -> 经销商

之前数据摸查的时候，一直关注的重点是提货订单，实际上提货订单的数目按照“以销定产”方式人为决定的，因此，还是应该关注销售端的数据。

客户（名称或者编码）是否唯一？不唯一的话，还需要根据销售中心进行确定

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| manage\_org\_wid | bigint | 管理组织维WID |
| sales\_region\_wid | bigint | 营销区域wid |
| region\_wid | bigint | 地理区域维WID |
| sales\_cen\_wid | bigint | 销售中心维WID |
| customer\_wid | bigint | 客户维 |

## 2018年11月15日 星期四