

Кейс от компании Фабрика данных

«Анализ данных о продажах из системы Честный Знак»

Задание

Выполнить анализ данных о продажах фармацевтической продукции компании-производителя. Используя его результаты выявить оптимальный ассортимент для производства и последующей реализации.

С 2022 года в компаниях, занимающихся продажей лекарственных препаратов была внедрена система МДЛП (Маркировка действующих лекарственных препаратов) от провайдера данных Честный Знак. На каждом этапе товаропроводящей цепи фиксируется факт перемещения лекарственного препарата\передача права собственности: от производителя до конечного потребителя (выбытие\продажа)

Для целей работы отдела продаж, отдела планирования поставок, а также отдела маркетинга необходимо понимание динамики объемов продаж для планирования поставок на будущие периоды, оценка динамики продаж по продуктам, оценка динамики продаж для клиентов, а также понимание оценки проведенных маркетинговых активностей.

На основании представленных данных необходимо провести о продажах фармацевтической продукции. Анализ данных продаж из системы Честный знак (МДЛП) может включать в себя этапы сбора данных в хранилище\базу данных, настройку процесса загрузки данных (ETL) посредством оркестратора данных, использование любого доступного инструмента визуализации для демонстрации следующих факторов:

- динамика продаж по периодам (выявить самые пиковые месяцы продаж, определить сезонность по продуктам);
- динамика продаж по продуктам (самые продаваемые товары\бренды, самые низкооборачиваемые продукты);
- динамика продаж по клиентам (выявить клиентов, которые делают закупки самых больших объемов продукции, самые низкие объемы продукции, отsegmentировать по группам\сегментам – Top-клиенты, medium-клиенты, low-клиенты);
- расчёт дистрибуции по продукции (Дистрибуция – продажа любого товара из торговой точки за определённый период). Дистрибуция по брендам, дистрибуция по товарам, дистрибуция по клиентам.

Исходные данные

<https://disk.yandex.ru/d/PdSAbeqyvAJLCg>

Выгрузка мастер-данных + данных о продажах на уровне товаров (SKU) и торговых точек из системы Честный Знак (МДЛП) за период в 1 год.

Ожидаемый результат

Интерактивный отчет, предоставляющий возможность просматривать анализ данных по продуктам, клиентам, периодам.

Формат решения

Презентация с демонстрацией хода решения, интерактивный отчет в любом удобном инструменте визуализации.

Контакт Эксперта

Алексей Никулин - @moscowplayapro