

Тестове завдання — яка конверсія по лідам ?

Ми будемо оцінювати:

- Як ви технічно обробляли базу. База не є реальною, вона формувалась на базі наших даних, але для тестового завдання ми її переробляли
- Яку відповідь ви отримали в результаті аналізу. І тут будуть цінними ваші висновки
- Як ви презентували результати аналізу

Тому прохання по виконанню тестового завдання надати всі робочі файли зі збереженням зв'язків і формул розрахунку

Конверсія — це показник результатів роботи з потенційним клієнтом. Він розраховується як відсоток успішних угод від потенційних угод. Успішною угода вважається тоді, коли відбувся фактичний продаж. Формула розрахунку:

Конверсія = Кількість оплат / Кількість лідів

Для розрахунку ми вам надали 5 наборів місячних даних з березня 2018 року по липень 2018 року (нижче за посиланням). В наборах міститься вся необхідна інформація для виконання аналізу. У всіх базах однакові стовпці з однаковими назвами.

Довідкова інформація по даним в базах

Стовпець	Опис	Нюанси для завдання
Номер ліда	Код, яким позначається конкретна дія конкретного клієнта на сайті компанії. Номер ліда - це унікальний номер. Але він може приходити менеджеру декілька разів в роботу, адже переговори з потенційним клієнтом по ліду часто потребують декількох комунікацій з клієнтом	У базі один і той же лід буде повторюватися з різною датою і результатом. Лідом вважається не кожний повтор ліда в базі, а унікальний номер ліда
ID звонка	Код конкретного дзвінка. Дзвінків в рамках ліда може бути декілька	
Продукт	Показує на сайті якого продукті була здійснена дія клієнтом	

Період	Дата, коли лід прийшов в роботу. По одному ліду може бути декілька дат	Для аналізу конверсії в динаміці по ліду беремо першу дату, коли він прийшов в роботу
Менеджер	Менеджер, який взяв лід в роботу	Якщо в полі Менеджер пусто, то ми не брали лід в роботу
Фактичний час дзвінка	Час розмови з потенційним клієнтом	
Група ТМ	Код групи продавців, в якій працює менеджер, який взяв лід в роботу	
Результат дзвінка	По одному ліду може бути декілька дзвінків, тому і результатів дзвінків по одному ліду буде декілька	Результат "Оплата" говорить нам, що угода успішна і відбувся продаж по ліду
Причина результату дзвінка	Коментар до дзвінка, який проставив менеджер	
Тип ліда	Назва дії, яку здійснив менеджер на сайті	Набір дій на сайті фіксований і обмежений. Тому їх можливо аналізувати