

Кейс

К нам обратился клиент, который занимается сборкой и продажей персональных компьютеров (за исключением мини-ПК и моноблоков). В связи с ростом популярности интернет-магазинов, таких как Wildberries, Ozon, OnlineTrade и т. п., за последние несколько лет, а также с целью привлечения большего числа клиентов при одновременном снижении затрат на содержание собственного магазина, доставку и рекламу товаров он планирует выйти на онлайн-рынок. В связи с этим клиент хотел бы узнать, от чего зависит цена, а также популярность персональных компьютеров, выкладываемых на онлайн-площадках, чтобы в дальнейшем планировать к сборке востребованные по техническим характеристикам компьютеры и продавать их по конкурентной цене.

Специалистом по сбору данных был выгружен файл в формате csv с одного из популярных онлайн-магазинов, содержащий информацию о товарах категории «Компьютеры и моноблоки».

Необходимо проанализировать полученные данные и представьте аналитический отчет, содержащий выводы и рекомендации для Заказчика, которые помогут ему для решения своих бизнес-задач.

Карточка проекта

Бизнес-цель заказчика	Открыть 1 интернет-магазин по продаже востребованных по техническим характеристикам персональных компьютеров (далее ПК) в течении 3 месяцев
Цель анализа данных	Изучить спрос на ПК в зависимости от их комплектации; выявить зависимость формирования цены ПК от его комплектации.
Объект исследования	Цена ПК, спрос на ПК
Предмет исследования	Зависимость цены ПК от его комплектации; спрос на ПК в зависимости от его назначения
Источники данных, типы данных и способы их получения	Файл, предоставленный заказчиком, в формате csv с одного из популярных онлайн-магазинов, содержащий информацию о товарах категории «Компьютеры и моноблоки»
Методология и этапы исследования	<p>Методология Crisp-DM.</p> <p>Этапы исследования:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Определение бизнес – цели 2. Определение цели анализа данных 3. Изучение и очистка предоставленных заказчиком данных 4. Форматирование данных 5. Выбор алгоритмов 6. Обучение моделей 7. Оценка качества моделей 8. Оценка результатов исследования 9. Подготовка отчета 10. Презентация проекта
Методы анализа	Классификация, корреляционный анализ, регрессионный анализ, статистический анализ
Требования к результату анализа	Предоставить заказчику результаты анализа данных и рекомендации по формированию цены на ПК в зависимости от назначения ПК и комплектации ПК