

Energy Data Challenge

Mit dieser Challenge soll Folgendes demonstriert werden:

- wie gut beherrscht man den Umgang mit Daten und wie geübt ist man in seine Aufbereitung und Darstellung
- wie gut kann man sich in Problemstellungen reindenken, die täglich beschäftigen

Die Problemstellung

besser verstehen und eine Entscheidungsgrundlage für Maßnahmen, die das Kundenwachstum steigern.

Die Aufgabe mit dem beiliegenden Datensample als Grundlage:

1. Erkläre die wesentlichen Einflüsse auf die Kundenentwicklung und leite daraus Handlungsempfehlungen und eine Entscheidungsvorlage ab.
2. Erkläre kurz die methodische Vorgehensweise.

Die Daten

aus einer Open Source, eine XLS-Datei mit Informationen über den Vertrag (Daten.xls). Die Daten, die du hier vorfindest, sind ein randomisiertes Sample und stellen keine echten Verträge dar. Das Datenformat und die Problemstellung sind allerdings unserer tatsächlichen Arbeit nachempfunden.

Erläuterung zu ausgewählten Parametern

JPV:

- JPV steht für Jahresplanverbrauch. Das ist der geschätzte Verbrauch in einem Jahr des Kunden

Gas_Kunde:

- Gibt an, ob der Kunde auch Gas bei uns bezieht oder nicht.

Vertriebskanal

- COB (Kunden, die über gewisse Co-Branding-Produkte reinkommen)
- DV (Kunden, die vom Direktvertrieb geworben werden)
- Fremd (Kunden, die wir von einem Wettbewerber abgekauft haben)
- Homepage (Kunden, die über die Homepage zu uns gekommen sind)
- Inbound (Kunden, die über andere Kanäle zu uns gekommen sind wie z.B. Post, Telefon usw.)
- KWK (Kunden, die von anderen Kunden geworben wurden)
- VP (Kunden, die über einen Vertriebspartner geworben wurden)