

# Портфолио



## ВІ аналітик

Николаева Марина Валентиновна

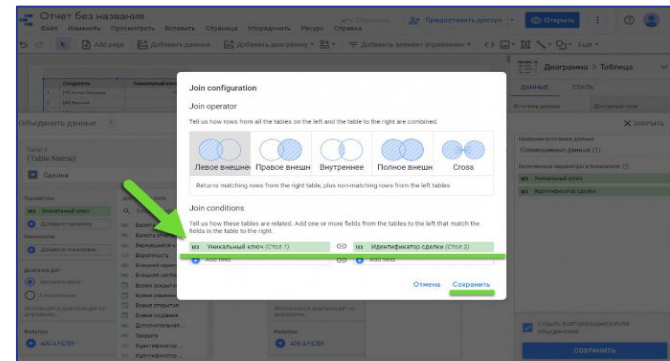
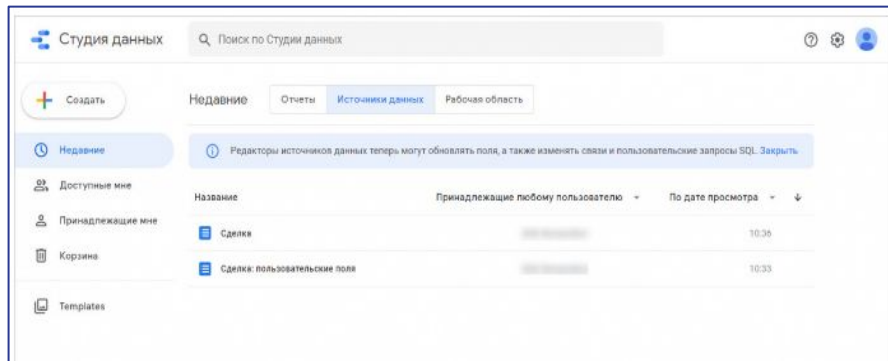
Санкт-Петербург

+7 969 712-59-59

Telegram [@MaroosyaNikolaeva](https://www.telegram.me/MaroosyaNikolaeva)

## Проект 2022. Оптимизация настроек в CRM Битрикс24 и настройка BI аналитики для онлайн школы.

1. Произведена работа по чистке пользовательских полей в Битрикс24 и оптимизация настроек воронок и туннелей продаж согласно бизнес процессам школы.
2. Настроены отчеты BI аналитики в CRM Битрикс24 через Google Data Studio с объединением источников данных стандартных и пользовательских полей:  
Лиды, Сделки в работе, Продажи, Отказы, Длительность обучения в школе.
3. Используются скрипты для вычислений: [ссылка](#)
4. Выявлены слабые места по этапам воронок продаж и проанализированы причины отказов от сделок. Определены направления развития отдела продаж и учебного отдела по работе с клиентами.
5. Сформулированы рекомендации для руководителей бизнеса по улучшению качества услуг.



**Образование:**

Московский технический университет  
связи и информатики, 2006 год  
Экономика и управление на предприятии связи

Диплом экономист - менеджер



Дипломный проект оценка отлично

Определение эффективности инвестиционного проекта  
«Организация спутниковых каналов Москва-Воркута»

Аннотация Плакаты Доклад

- Рассмотрены сущность и источники формирования инвестиций, методы оценки инвестиционных проектов.
- Обоснована необходимость организации спутниковых каналов Москва-Воркута
- рассчитаны показатели экономической эффективности проекта: ROI, NPV, дисконтированный поток ДС, срок окупаемости

2004 -2006 Финансовый аналитик  
ЗАО Телепорт-ТП оператор Международной системы  
спутниковой связи "INTELSAT"



- составление финансовой отчетности по проектам, расчет NPV и дисконтированного денежного потока;
- экономический анализ и оценка фактической рентабельности проектов

Ключевые проекты

Проект Организация спутникового канала для трансляции СТС  
Задача: определение эффективности инвестиций в организацию  
спутниковых каналов связи с предоставлением их в аренду

Рассчитан дисконтированный денежный поток, NPV, определена точка безубыточности, произведен контроль фактической реализации проекта, составлен отчет P&L

Заключение об эффективности инвестиций и успешности проекта с суммарной чистой прибылью за год 107 350 USD

#### КОММЕНТАРИИ КОМАНДЫ КУРСА

Приветствую, Марина!

Отличная работа!

Что сделано хорошо:

- работа сделана аккуратно;
- выбран нейтральный фон;
- очень понравилось, что работа полностью выполнена в Power BI;
- ссылки на Google Colab;
- поработали с базой данных;
- поработали со скриптами в Python;
- работа написана одинаковым шрифтом;
- текст читаемый;
- слайды сильно не перегружены;
- определили ЦА;

- проведены анализы по заданию RFM, когортный, кластерный;

Что можно улучшить:

- для текстовой защиты лучше делать не менее 25 слайдов. Можно добавить экспертные заключения к каждому анализу или слайду (более развернуто), чтобы работа стала читаемой. Так как защита в текстовом формате.

В любом случае, ставлю максимальный балл. Потому что работа этого заслуживает, так держать! Оценку выполнила ментор Ганина Татьяна. По любым вопросам, пожалуйста, пишите в канал "Marketing Analytics".

#### Аналитика Google Merchandise Store

##### Итоговый проект. Описание.

В проекте для исследования были использованы данные демо аккаунта Google Merchandise Store за Январь-Апрель 2017

##### Получение и первичный анализ данных:

SQL-запросы в BigQuery, объединение запросов и обработка – в Google Colab на Python

##### ИТОГИ:

1. Геолокация аудитории – это жители США: 48,65% посетителей сайта и 95,3% - покупатели
2. Трафик по источникам: около 70% - прямые переходы (non set); платный трафик по просмотрам – около 18% (срп)
3. Трафик по технологиям: 68% - браузер Chrome; 63% - desktop
4. Произведено сравнение демографии и поведения аудитории за аналогичный период 2021 года
5. Произведен когортный анализ активности аудитории по дате первого посещения, по дате первой покупки
6. RFM – анализ: выявлены наиболее лояльные покупатели
7. Когортный анализ по среднему чеку выявил пиковые показатели на 14-й и 16-й неделе по источнику трафика dfa
8. ABC - анализ по принципу Парето 20/80: 21,75% товаров принесли 69,64% выручки, это 82 наиболее значимых товара для бизнеса
9. Кластерный анализ проданных товаров относительно объема продаж и среднего чека в разрезе продуктовой линейки: выявлена лидирующая группа товаров

### Оценка программы лояльности

Произведена оценка результатов тестовой программы динамического ценообразования, где в специальном приложении устанавливаются индивидуальные цены для каждого участника в зависимости от различных факторов.

Цель программы - выход на рынок и охват целевой аудитории.

В работе были использованы:

загрузка данных из csv и excel файлов, из сети интернет  
очистка данных в Power Query, синхронизация фильтров отчетов, визуальные элементы (диаграммы, графики, переключение кнопками, карта)

создание мер на DAX для вычисления показателей:

выручка,  
средний чек,  
среднемесячное количество покупок,  
сегментация покупателей по возрастным группам и по активности

### Факторный анализ прибыли за 2017-2018

Произведен анализ финансовых показателей

Выявлены основные факторы, повлиявшие на снижение прибыли на 13,7% в 2018 году. Это увеличение коммерческих расходов на 5,7% и снижение объемов продаж на 6%.

Представлена динамика ДДС в графическом и табличном представлении.

В работе были использованы:

загрузка данных из сети интернет, Google Sheets  
очистка текста  
группировка данных до сводных таблиц в Power Query,  
визуальные элементы (диаграммы, всплывающие подсказки, графики, переключение кнопками, карта)

### Оценка маркетинговых кампаний

Рассчитаны основные маркетинговые метрики KPI: показы, клики, CTR, CPC, CPA, расходы на рекламу, доля по кампаниям YD и GA, динамика по расходам.  
выявлен товар, приносящий наибольшую выручку - это кровати.  
Рекомендовано расширить ассортимент кроватей и оптимизировать распределение бюджета на рекламу.

В работе были использованы:

загрузка данных из csv и excel файлов,  
очистка данных в Power Query,  
расчет мер на DAX,  
синхронизация фильтров отчетов,  
визуальные элементы (диаграммы, KPI, воронка, переключение кнопками),  
загрузка отчета в PBI Service и установка шлюза

### Анализ бизнес модели онлайн магазина

Задача: Определить маркетинговые показатели, рентабельно ли масштабировать бизнес в других регионах

Проведено:  
когортный анализ, расчет показателей юнит-экономики:  
Profit per User, CPU, ARPU, CPL, CPO, AOV, CR, Acquisition Costs, Operation Costs, ROI в разрезе  
- по городам  
- по источникам привлечения  
Инструменты: Google Sheets

Выявлено: эффективность бизнеса, рентабельность инвестиций в рекламу, рекомендовано к открытию бизнеса в других крупных городах, а также - сбор данных для продуктового анализа.  
Для оптимизации бизнеса - более активное продвижение в соц.сетях и более точное определение ЦА