

SQL BUSINESS CASE

¿0 morirás en el intento?

BUSINESS CASE

Analizando Productos de Amazon Consumer Electronics

Eres un Analista de Datos en Amazon.com (AMZN). El equipo de Consumer Electronics (CE) te ha solicitado que los ayudes a entender cómo es el posicionamiento de AMZN vs. otros retailers.

Detalles

Data disponible publicamente (*scrapped*) en 2017/2018 para productos en Amazon.com

- Table 1: *product_data*; contiene atributos de productos
- Table 2: *amazon*; incluye precios de productos para Amazon
- Table 3: *competitors*; contiene precios de competidores

Supuestos,

- la tabla *product_data* contiene **todos** los productos de CE en Amazon.com
- la tabla *competitors* contiene **todos** los competidores

Recomendaciones,

- utilizar *number_of_reviews* como variable proxy para ventas
- utilizar tantas queries como sean necesarias

Enviar a ***julian@dragonlab.team***:

- SQL relevante utilizado para cada ejercicio

BUSINESS CASE

EX 1: Identificando competidores más relevantes

¿Qué competidores deberíamos mirar más de cerca? Buscamos identificar a aquellos competidores que venden los mismos productos que nosotros.

Identificar top 4 competidores, según porcentaje de catálogo coincidente con de Amazon.

Ranking	Competidor	Nro ASINs	% ASINs sobre total en Amazon
1	Bestbuy.com	812	84%
2	bhphotovideo.com	491	51%
3	Walmart.com	234	24%
4	Beach Camera	70	7%

BUSINESS CASE

EX 2: Identificando categorías más relevantes

¿Qué categorías de productos son las más importantes? Buscamos identificar a aquellas categorías de productos con mayor número de *reviews*.

Identificar top 5 categorías, según porcentaje de reviews.

Ranking	Product Category	Count of ASINs	Share in total ASINs	SUM of reviews	Share in total reviews
1	pc	269	28%	93803	45%
2	electronics	374	39%	66034	32%
3	wireless	122	13%	21971	10%
4	camera	72	7%	13930	7%
5	home_entertainment	81	8%	11086	5%
6	musical_instruments	12	1%	1713	1%

BUSINESS CASE

EX 3: Adquisición de nuevos clientes

La tabla de ecommerce contiene datos de órdenes a lo largo de dos años (2010 y 2011). Extraer porcentaje de clientes nuevos mensuales a lo largo de 2011. *Nota: entendemos un cliente nuevo aquel que ha sido captado en 2011, es decir, que no ha comprado durante 2010.*

- *Tabla: ecommerce*

Output esperado

Row	year	month	total_shoppers	new_shoppers	existing_shoppers	new_shopper_rate
1	2011	1	784	421	363	0.54
2	2011	2	799	481	318	0.6
3	2011	3	1021	653	368	0.64
4	2011	4	900	558	342	0.62
5	2011	5	1080	703	377	0.65
6	2011	6	1052	691	361	0.66
7	2011	7	994	657	337	0.66
8	2011	8	981	644	337	0.66
9	2011	9	1303	928	375	0.71
10	2011	10	1426	1071	355	0.75
11	2011	11	1712	1237	475	0.72
12	2011	12	687	426	261	0.62