Вычисление параметров

Данное приложение содержит описание алгоритмов вычислений параметров.

Содержание

[Термины и определения 2](#_Toc88315471)

[ПАРАМЕТР “MAXIMUM PRICE” 3](#_Toc88315472)

[ПАРАМЕТР “MINIMUM PRICE” 3](#_Toc88315473)

[ПАРАМЕТР “NUMERIC HANDLING” 3](#_Toc88315474)

[ПАРАМЕТР “NET NUMERIC HANDLING” 4](#_Toc88315475)

[ПАРАМЕТР “NUMERIC OOS” 5](#_Toc88315476)

[ПАРАМЕТР “NUMERIC PURCHASING DISTRIBUTION” 5](#_Toc88315477)

[ПАРАМЕТР “SALES VOLUME ACTUAL, 1000s” 6](#_Toc88315478)

[ПАРАМЕТР “VOLUME SHARE (IN %)” 6](#_Toc88315479)

[ПАРАМЕТР “SALES VALUE ACTUAL, 100000 SUM” 6](#_Toc88315480)

[ПАРАМЕТР “VALUE SHARE (IN %)” 7](#_Toc88315481)

[ПАРАМЕТР “WEIGHTED HANDLING” 7](#_Toc88315482)

[ПАРАМЕТР “WEIGHTED OOS” 8](#_Toc88315483)

[ПАРАМЕТР “NET WEIGHTED HANDLING” 9](#_Toc88315484)

[ПАРАМЕТР “WEIGHTED PURCHASING DISTRIBUTION” 9](#_Toc88315485)

[ПАРАМЕТР “STOCK VOLUME ACTUAL” 10](#_Toc88315486)

[ПАРАМЕТР “STOCK COVER DAYS” 10](#_Toc88315487)

[ПАРАМЕТР “PURCHASE VOLUME ACTUAL” 11](#_Toc88315488)

[ПАРАМЕТР “PRICE PER ITEM (AVERAGE PRICE)” 11](#_Toc88315489)

[ПАРАМЕТР “AVERAGE SALES VOLUME” 12](#_Toc88315490)

[ПАРАМЕТР “AVERAGE STOCK VOLUME” 12](#_Toc88315491)

[ПАРАМЕТР “AVERAGE PURCHASE VOLUME” 12](#_Toc88315492)

[ПАРАМЕТР “FORWARD STOCK VOLUME” 13](#_Toc88315493)

[ПАРАМЕТР “OPENING STOCK ACTUAL” 13](#_Toc88315494)

[ПАРАМЕТР “1st FREQUENT PRICE” 14](#_Toc88315495)

[ПАРАМЕТР “2nd FREQUENT PRICE” 14](#_Toc88315496)

[ПАРАМЕТР “3rd FREQUENT PRICE” 15](#_Toc88315497)

[ПАРАМЕТР “SALES LOCATION (VOLUME)” 15](#_Toc88315498)

[ПАРАМЕТР “SALES LOCATION (VALUE)” 16](#_Toc88315499)

[ПАРАМЕТР “FACING SHARE” 16](#_Toc88315500)

[ПАРАМЕТР “SARE IN SHOP HANDLING” 17](#_Toc88315501)

[ПАРАМЕТР “Numeric Handlers of 1st Frequent Price” 17](#_Toc88315502)

[ПАРАМЕТР “Numeric Handlers of 2nd Frequent Price” 18](#_Toc88315503)

[ПАРАМЕТР “Numeric Handlers of 3rd Frequent Price” 18](#_Toc88315504)

# Термины и определения

|  |  |
| --- | --- |
| **Термин** | **Определение** |
| **ТТ**, **Outlets, Точка** | Торговая Точка |
| **Параметр** | Аналитический параметр, полученный через анализ данных согласно определенным формулам. Например, параметр Numeric Distribution - нумерическая дистрибуция |
| **SKU** | Stock Keeping Unit - идентификатор товарной позиции,  единица учёта запасов |
| **Outlet Product** | Торговая марка |
| **Period** | Период |
| **Product** | Продукт, продуктовая характеристика. |
| **Запас** | Сумма полей Stock 1 + Stock 2 |
| Закуп, Purchases | Сумма полей Document Purchase + Other Documented + Oral Purchase |
| **Handler** | Это торговая точка - “носитель торговой марки”, в которой были запасы в наличии (т.е. Stock 1+Stock 2 >0) ИЛИ был закуп (т.е. Document Purchase + Other Documented + Oral Purchase >0) **конкретной торговой марки** (суб-бренда, семейства и тд) в текущем или предыдущем месяце. Если торговая точка этим условиям не соответствует, то она является **Non-handler.** |
| **Мес. 0** | Мес. 0 означает текущий месяц сбора информации. |
| **Мес. -1**  (месяц минус один) | Означает предыдущий месяц сбора информации. |

# ПАРАМЕТР “MAXIMUM PRICE”

***Определение:*** Параметр “Maximum Price” - максимальная цена торговой марки, обнаруженная в значимом количестве торговых точек (которые должны минимум составлять 5% или более от всего количества торговых точек) в течение конкретного периода. Данный параметр вычисляется на основе поля “Price” из Product Outlet и количества торговых точек.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных числах.

***Формула вычисления:*** Самая высокая цена (maximum price) в торговых точках, которые составляют 5% или более (=>5%) от всего количества точек в конкретной географии.

# ПАРАМЕТР “MINIMUM PRICE”

***Определение:*** Параметр “Minimum Price” — это самая минимальная цена продукта, обнаруженная в значимом количестве торговых точек (которые должны минимум составлять 5% или более от всего количества торговых точек) в течение конкретного периода.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных числах.

***Формула вычисления:*** Самая низкая цена (minimum price) в торговых точках, которые составляют 5% или более (=>5%) от всего количества точек в конкретной географии.

# ПАРАМЕТР “NUMERIC HANDLING”

***Определение понятия «Handler»:* Handler** — это торговая точка -“носитель торговой марки”, в которой были запасы в наличии (т.е. Stock 1+Stock 2 >0) ИЛИ был закуп закуп (т.е. Document Purchase + Other Documented + Oral Purchase >0) **конкретной торговой марки** (суб-бренда, семейства и т.д.) в текущем или предыдущем месяце. Если торговая точка этим условиям не соответствует, то она является **Non-handler.**

Система должна иметь алгоритм определения понятия “Handler”.

***Формула определения Handler конкретной торговой марки Торговой точки****:*

***Определение параметра NUMERIC HANDLING:*** Параметр “Numeric Handling” — это нумерическая дистрибуция, т.е. процент точек из всего количества точек в конкретной географии, в которых находился продукт с последнего визита.

***Мера измерения:*** Numeric Handling измеряется в процентах %.

***Формула вычисления:***

, где *общее количество всех outlets* — это, по сути, общее количество точек в панели согласно справочнику по торговым точкам, т.е., например, для вычисления параметра в городе, цифра будет делиться на общее количество точек в панели города. А *Мес. 0* — это текущий месяц сбора информации.

***Заметка:*** *Нумерическую дистрибуцию также называют* ***“грязной” дистрибуцией****. Это означает, что дистрибуция будет вычисляться, если хоть один запас товара был в точке за прошедшие 2 месяца. В случае отсутствия товара в течение 2 месяцев подряд, нумерическая дистрибуция в данной ТТ падает.*

# ПАРАМЕТР “NET NUMERIC HANDLING”

***Определение:*** Параметр “Net Numeric Handling” - чистая нумерическая дистрибуция, параметр аналогичный нумерической дистрибуции, но представляет собой процент точек из всего количества точек в конкретной географии, в которых *физически находилась торговая марка в момент визита, т.е. были запасы (Stock 1 + Stock 2).*

Для данного параметра, точки, в которых марка находилась физически в момент визита, **называются Net Handlers.** Торговые точки Net Handlers должны соответствовать условию:(Stock 1 + Stock 2) >0 в Мес. 0

***Мера измерения:*** Net Numeric Handling измеряется в процентах %.

***Формула вычисления:***

***Заметка:*** *Чистая Нумерическая дистрибуция (Net Numeric Distribution)* ***НИКОГДА*** *не может быть выше Нумерической дистрибуции (Numeric Handling).*

# ПАРАМЕТР “NUMERIC OOS”

***Определение:*** Параметр “Numeric OOS (out of stock)” - нумерическое отсутствие товара, т.е. процент точек из всего количества точек в конкретной географии, в которых отсутствовали запасы конкретного продукта во время текущего аудита, но присутствовали в прошлые периоды. Например, запасы марки Кент были в магазине Х в апреле месяце, а в мае месяце запасов не было в наличии.

***Мера измерения:*** Numeric OOS измеряется в процентах %

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *Если в торговой точке нет запасов (Stock 1+Stock 2 = 0) в месяце -1 и месяце 0 (в течение двух месяцев подряд), то данная точка не участвует в калькуляции параметров Numeric OOS, Numeric Handling на конкретную марку.*

***Заметка:*** *Если сложить Numeric OOS и Net Numeric Distribution, то получится Numeric Handling -(Numeric OOS + Net Numeric Distribution = Numeric Handling).*

# ПАРАМЕТР “NUMERIC PURCHASING DISTRIBUTION”

***Определение:*** Параметр “Numeric Purchasing Distribution” - это нумерическая дистрибуция по закупу(Document Purchase + Other Documented + Oral Purchase), т.е. процент точек из всего количества точек в конкретной географии, которые осуществили закуп продукта с последнего визита.

***Мера измерения:*** Numeric Purchasing Distribution измеряется в процентах %

***Формула вычисления:***

# ПАРАМЕТР “SALES VOLUME ACTUAL, 1000s”

***Определение:* Sales volume actual** - это продажи любой торговой марки из торговой точки.

***Мера измерения:*** Измеряется в 1000 штук. Учитывая, что данные по торговым точкам по каждой торговой марки будут собираться в штуках.

***Формула вычисления:***

# ПАРАМЕТР “VOLUME SHARE (IN %)”

***Определение:*** Volume share, % - это объемная доля/доля рынка конкретной торговой марки, семейства, компании и т.д. (согласно логической структуре по справочнику по продуктовым характеристикам)

***Мера измерения:*** измеряется в процентах %.

***Формула вычисления:***

**DP Volume Share** – считается аналогично, но только среди марок в категории Duty Paid

# ПАРАМЕТР “SALES VALUE ACTUAL, 100000 SUM”

***Определение:* Sales value actual**, 100000 sum — это продажи любой торговой марки из торговой точки, измеряемые в денежном выражении.

***Мера измерения:*** измеряется в 100 000 sum (сто тысяч сум). Валюта - узбекский сум.

***Формула вычисления:*** Объемы конкретной торговой марки умножается на цену в каждой конкретной точке и получается объемы в денежном выражении, которые далее делятся объемы в денежном выражении всего рынка.

# 

# ПАРАМЕТР “VALUE SHARE (IN %)”

***Определение*: Value share**, % — это стоимостная доля/доля рынка конкретной торговой марки, семейства, компании и т.д. (согласно логической структуре по справочнику по продуктовым характеристикам). Вычисляется посредством складывания всего денежного объема конкретной марки на общий денежный объем конкретной географии. Параметр аналогичный volume share, но измеряется на основе денежного выражения.

***Мера измерения:*** измеряется в процентах %.

***Формула вычисления:***

**DP Value Share** – считается аналогично, но только среди марок в категории Duty Paid

# ПАРАМЕТР “WEIGHTED HANDLING”

***Определение:* Параметр Weighted Handling** — это взвешенная дистрибуция, которая представляет собой процент объема продаж табачной категории торговых точек, в которых марка находится в обороте/имеется в наличии, от всего рынка в конкретной географии. Например, когда **Weighted Handling** марки Marlboro составляет 85%, это означает то, что марка Marlboro присутствует в торговых точках, которые представляют собой 85% от всего оборота табачной продукции в конкретной географии.

***Мера измерения*: Weighted Handling** измеряется в процентах %

***Формула вычисления*: Weighted Handling** вычисляется на основании параметра **sales volume actual** and **Numeric Handling:**

**WEIGHTED HANDLING** (взвешенная дистрибуция), как и **Numeric Handling** - является “грязной” дистрибуцией, это означает, что дистрибуция будет считаться, если хоть один товар запас которого был в точке за прошедшие 2 месяца. В случае отсутствия товара в течении 2 месяцев подряд, **Weighted Handling** в данной ТТ падает.

**Определения из формулы выше:**

**SKU** - это название торговой марки, последний уровень логической структуры справочника по продуктовым характеристикам

**SKU handler** - это торговая точка согласно определению термина «Handler» означает точку-носителя конкретной марки (SKU 1), т.е. точку в которой конкретная марка есть в обороте и соответствует одному из двух условий: **(Stock 1+Stock 2)>0 ИЛИ Purchases >0 в месяце -1 (предыдущий отчетному) ИЛИ в месяце 0 (текущий).**

**Geography 1** - конкретная география, по которой нужно получить параметр по конкретной марки.

# ПАРАМЕТР “WEIGHTED OOS”

***Определение:* Weighted OOS** — это взвешенное отсутствие товара, процент объема продаж точек от продаж всех точек в конкретной географии, которые не имели запас конкретной марки в момент визита. Этот показатель показывает, что марка отсутствовала в конкретном месяце в точках, где крутится Х% от всего объема продаж рынка, т.е. этот параметр показывает значимость точек, в которых марка отсутствовала.

***Мера измерения*:** Данный параметр измеряется в процентах %

***Формула вычисления*:**

\*100

# ПАРАМЕТР “NET WEIGHTED HANDLING”

***Определение*:** Параметр **“Net Weighted Handling”** - чистая взвешенная дистрибуция, параметр аналогичный чистой нумерической дистрибуции, но представляет собой процент объема продаж торговых точек (от объема продаж всех торговых точек) в конкретной географии, в которых **физически находилась торговая марка в момент визита (т.е. были запасы)**

**Для данного параметра точки, в которых марка находилась физически в момент визита называются Net Handlers.** Торговые точки Net Handlers должны соответствовать следующему условию:

(Stock 1 of SKU 1 + Stock 2 of SKU 1) >0

***Мера измерения*:** Данный параметр измеряется в процентах %

***Формула вычисления*:** Объем продаж торговых точек, где марка была в наличии (Stock 1+Stoсk 2) >0 поделенное на объем продаж всех торговых марок во всех торговых точках в конкретной географии.

# ПАРАМЕТР “WEIGHTED PURCHASING DISTRIBUTION”

***Определение*: Weighted Purchasing Distribution -** взвешенная дистрибуция по закупкам, параметр аналогичный взвешенной дистрибуции (Weighted Handling), но представляет собой процент объема продаж торговых точек (от объема продаж всех торговых точек) в конкретной географии, которые осуществили закуп (Purchases >0) конкретной торговой марки.

**Для данного параметра точки, которые осуществили закуп** должны соответствовать следующему условию: (Purchase of SKU 1) >0

***Мера измерения*:** Данный параметр измеряется в процентах %

***Формула вычисления*:**

***Пример*:** Пример вычисления параметра Weighted Purchasing Distribution аналогичен примеру и правилам подсчета Weighted Handling. **Единственное отличие выбираются точки, осуществлявшие закуп конкретной марки** (Purchase SKU 1>0)

# ПАРАМЕТР “STOCK VOLUME ACTUAL”

***Определение:*** Параметр “**Stock volume**” – это параметр обозначающий объем запасов (Stock 1+Stock2) конкретного продукта в текущем месяце 0.

***Мера измерения:* Stock volume** измеряется в 1000s

***Формула вычисления*:**

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “STOCK COVER DAYS”

***Определение:*** Параметр “Stock cover days” – это параметр обозначающий количество дней, на которые хватит текущего запаса конкретного продукта при текущем (в месяце 0) уровне продаж.

***Мера измерения:*** Stock cover days измеряется нумерически и обозначает количество дней.

***Формула вычисления*:**

***Заметка****: 1) Если сумма Stock 1 и Stock 2 равняется нулю, соответственно Stock cover day будет равен нулю.*

*2)Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

*3)Необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “PURCHASE VOLUME ACTUAL”

***Определение:* Параметр** “Purchase volume” – это параметр обозначающий объем закупок конкретного продукта в текущем (в месяце 0).

***Мера измерения:*** Purchase volume измеряется в 1000s

***Формула вычисления:***

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

*Необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “PRICE PER ITEM (AVERAGE PRICE)”

***Определение*: Price per item** — это средняя взвешенная цена торговой марки во всех торговых точках.

***Мера измерения*:** измеряется как цена за пачку (валюта - узбекский сум).

***Формула вычисления*: Price per item** вычисляется на основании параметра **sales volume actual** в каждой конкретной точке и умножается на ритэйл цену, по которой эта марка продается в точке.

# ПАРАМЕТР “AVERAGE SALES VOLUME”

***Определение:* Параметр** “Average Sales Volume” – это параметр, обозначающий средний объем продаж торговой марки на одну торговую точку в панели в текущем месяце (месяц 0).

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в 1000 штук

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “AVERAGE STOCK VOLUME”

***Определение:*** Параметр “Average Stock Volume” – это параметр, обозначающий среднее количество запасов торговой марки на одну торговую точку в панели в текущем месяце (месяц 0).

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в 1000 штук

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “AVERAGE PURCHASE VOLUME”

***Определение:* Параметр** “Average Purchase Volume” – это параметр, обозначающий среднее количество закупок торговой марки на одну торговую точку в панели в текущем месяце (месяц 0).

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в 1000 штук

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “FORWARD STOCK VOLUME”

***Определение:*** Параметр “Forward Stock Volume” – это сложенное общее количество видимых запасов марки (Stock 1) в текущем месяце (месяце 0) данный параметр в вопроснике отображается как «Stock 1». В графе «Stock 1» вопросника по инструкции аудитор записывает видимые, т.е. на витрине, прилавке, остатки марки.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в 1000 штук

**Формула вычисления:**

*)/1000*

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “OPENING STOCK ACTUAL”

***Определение:*** Параметр “Opening Stock Actual” – это сложенное общее количество запасов марки (Stock 1+Stock 2) в прошлом месяце (месяц -1), в текущем месяце (месяце 0) данный параметр в вопроснике отображается как «Last Stock». Данный параметр является составляющей частью формулы Sales Volume, 1000s.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в 1000 штук

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “1st FREQUENT PRICE”

***Определение:*** Параметр “1ST FREQUENT PRICE” – это цена, по которой продается наибольшее количество продукта (sales volume actual 1000s).

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в сумах.

**Формула вычисления:**

*, Если вычисленная цифра является самой высокой среди других уникальных цен марки N, то берется цена этой марки N=1st Frequent price*

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “2nd FREQUENT PRICE”

***Определение:*** Параметр “2nd FREQUENT PRICE” – это цена, по которой продается наибольшее второе по значимости продаж количество продукта (sales volume actual 1000s).

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в сумах.

**Формула вычисления:**

*, Если вычисленная цифра является следующей после самой высокой среди других уникальных цен марки N, то берется цена этой марки N=2nd Frequent price*

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

**Пример:**

Пример представлен выше в параметре “1st Frequent Price”.

# ПАРАМЕТР “3rd FREQUENT PRICE”

***Определение:*** Параметр “3rd FREQUENT PRICE” – это цена, по которой продается третие по значимости продаж количество продукта (sales volume actual 1000s).

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в абсолютных значениях, в сумах.

**Формула вычисления:**

*, Если вычисленная цифра является Третей после первой и второй самых высоких цифр среди других уникальных цен марки N, то берется цена этой марки N=3rd Frequent price*

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

**Пример:**

Пример представлен выше в параметре “1st Frequent Price”.

# ПАРАМЕТР “SALES LOCATION (VOLUME)”

***Определение:*** Параметр “Sales location (Volume)” – это параметр обозначающий процент объема конкретной марки в конкретной географии от всего объема этой марки во всех географиях (например, в нашем случае Total 12 cities) в месяце 0.

***Мера измерения:*** Sales location (Volume) измеряется в процентах %

***Формула вычисления*:**

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

*Необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

*Если сложить цифры sales location по конкретной марке с каждой географии, то в сумме должно получится 100%. Если география ограничена одним городом, то sales location будет равен 100%.*

# ПАРАМЕТР “SALES LOCATION (VALUE)”

***Определение:*** Параметр “Sales location (Value)” – это параметр обозначающий процент денежной массы конкретной марки в конкретной географии от всей денежный массы этой марки во всех географиях (например, в нашем случае Total 12 cities) в месяце 0. Данный параметр абсолютно аналогичен параметру Sales Location (Volume), но в данном параметре за основу берется параметр Sales Value Actual, 100000 sum

***Мера измерения:*** Sales location (Value) измеряется в процентах %

***Формула вычисления*:**

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

*Необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

*Если сложить цифры sales location по конкретной марке с каждой географии, то в сумму должно получится 100%. Если география ограничена одним городом, то sales location будет равен 100%.*

# ПАРАМЕТР “FACING SHARE”

***Определение:*** Параметр “Facing share” – это процент, который имеет конкретная марка в выставлении в торговой точке от всего выставления.

***Мера измерения:*** Facing share измеряется в процентах %

***Формула вычисления:***

***Заметки:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

*Необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “SHARE IN SHOP HANDLING”

***Определение:*** Параметр “Share in shop handling” – доля марки в торговых точках, где данная марка в обороте (т.е. торговые точки являются handlers данной марки). Также данный параметр показывает до какой доли рынка конкретная марка может вырасти в точках, которые являются handlers данной марки.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в % выражении

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *необходимо корректно отразить калькуляцию данного параметра на разных уровнях логической структуры и географии.*

# ПАРАМЕТР “Numeric Handlers of 1st Frequent Price”

***Определение:*** Параметр “Numeric Handlers of 1ST FREQUENT PRICE” – это параметр, обозначающий процент точек от всего количества точек в панели географии, в которых имеется 1st Frequent Price конкретной марки.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в процентах, в %

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *для калькуляции данного параметра, приложение должно в первую очередь вычислить 1st Frequent Price*

# ПАРАМЕТР “Numeric Handlers of 2nd Frequent Price”

***Определение:*** Параметр “Numeric Handlers of 2nd FREQUENT PRICE” – это аналогичный параметр параметру “Numeric Handlers of 1st Frequent Price”, обозначающий процент точек от всего количества точек в панели географии, в которых имеется 2nd Frequent Price конкретной марки.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в процентах, в %

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *для калькуляции данного параметра, приложение должно в первую очередь вычислить 2nd Frequent Price*

# ПАРАМЕТР “Numeric Handlers of 3rd Frequent Price”

***Определение:*** Параметр “Numeric Handlers of 3rd FREQUENT PRICE” – это аналогичный параметр параметру “Numeric Handlers of 1st Frequent Price”, обозначающий процент точек от всего количества точек в панели географии, в которых имеется 3rd Frequent Price конкретной марки.

***Мера измерения:*** Данный параметр измеряется в процентах, в %

**Формула вычисления:**

***Заметка:*** *Данная формула подразумевает вычисление только на уровне SKU description в конкретной географии.*

***Заметка:*** *для калькуляции данного параметра, приложение должно в первую очередь вычислить 3rd Frequent Price*