# Задание 2 (разметка и метрики).

1. Некоторые наборы метрик:

* Количество переходов по ссылкам.
* Процентное соотношение количества переходов от общего числа показов.
* Количество транзакций.
* Процентное соотношение количества транзакций от количества переходов.
* Процентное соотношение количества транзакций от общего числа показов.
* Количество переходов без дальнейших действий (открыли, закрыли).

1. Набор систем:

* Базы данных (пользователи, действия).
* Рекламные кампании.

1. Сырые данные:

* Выгрузки с помощью SQL из БД.
* Выгрузки из CRM рекламных кампаний.

1. Действия: показы, переходы, транзакции.

# Задание 4 (портфолио).

Задание 4 будет расположено в отдельной папке.  
По вполне понятным причинам я не смогу показать полностью все свои дашборды.

Несколько скриншотов будут из рабочих дашбордов с сокрытием информации.

Один дашборд – тестовое задание для одной сети ресторанов.

1. Основные цели:

* подсчет конвертации
* конверсии
* коэффициента продаж
* количества звонков роботом / оператором
* количество отказов, заявок, переводов.

Пользователи:

* внутренние (супервайзеры, руководители подразделений, финансовый директор, учредитель)
* внешние (заказчики)

1. Источники:

* БД
* Сторонние сервисы (Google Таблицы (Google Sheets), парсинг сайтов)

Часто требуется доработка результатов, проверка типов, поиск дублей, пустых значений.

1. Основные инструменты выгрузки данных из источников, их объединения, автоматизации:

* Python, pandas
* Apache Airflow
* MySQL
* ClickHouse

1. Визуализация:

* Power BI
* Apache Superset

Конечный результат – дашборд с заранее подготовленными фильтрами для выбора.