# 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.

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

Основные инструменты выгрузки данных из источников, их объединения, автоматизации: Python, pandas, Apache Airflow, MySQL, ClickHouse.

Визуализация: Power BI, Apache Superset.