ABInBev / EFES

Тренинговые материалы:

Инструкция по работе с кубами
Куб «Продажи»

November 2020

01 Настройка кубов

1. Что такое кубы?
2. Подключение кубов
3. Принципы работы кубов

02 Куб «Продажи»

1. Описание возможностей
2. Доступные показатели и измерения

03 Полезные советы по работе с кубами

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

Что такое кубы?

Кубы – многомерный массив данных, который внешне напоминает сводную таблицу. Принцип работы с кубом такой же как и со сводной таблицей.

Информация в кубах появляется на следующий день после загрузки данных в SW (и/или синхронизации) и ночных расчетов (обновление кубов).
Рассмотрим на примере:

	ПН **18 май**	**ВТ** **19 май**	**СР** **20 май**	**ЧТ** **21 май**
Активность	1. ТПД совершил визит в точку и взял заказ с доставкой на 19.05 2. Дистрибутор провел заказ *3. Дистрибутор прислал предпродажи (pre-sales) по доставке на 19.05. Предпродажи загружены в SW.* ***Настроено не на всех партнерах.*	Дстрибутор доставил продукцию в ТТ.	Дистрибутор прислал ОСВ (данные по фактической продаже в ТТ). Данные загрузились в SW.	
Когда появятся данные в кубе		1. Показатели по совершенным визитам 18.05 2. Заказанный объем от 18.05 *3. Доставленный объем по заказам с датой доставки на 19.05. Это будут предпродажи (pre-sales).* *Если дистрибутор предпроаджи не предоставил 18.05, тогда доставленного объема не будет.*		Отобразится фактический доставленный объем. Доставленный объем будет указан по дате заказа 18.05

ABInBev / EFES

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

Что такое кубы?

Вся отчетность в SW и кубах выводится **по Дате заказа.** Это означает, что при выборе даты, например, 1.06.15 в отчете вы получите продажи по заказам, взятым 1.06.15.
В кубах нигде нельзя посмотреть объем продаж по дате отгрузки (в 1С наоборот, все продажи по дате отгрузки!!)

Заказы созданные не через планшет, например заказы прямых КА, оптовиков отображаются в кубах **по дате доставки**. По этим заказам к кубах только доставленный объём, заказанного объёма в кубах нет.

При взятии заказа в последние дни отчетного месяца на доставку следующего месяца, доставленный объем попадает в отчетный месяц **только с датой доставки не позднее 1 рабочего дня следующего месяца**.
Если дата доставки более 1 рабочего дня следующего месяца, то продажи переносятся на следующий месяц.

Рассмотрим примеры:

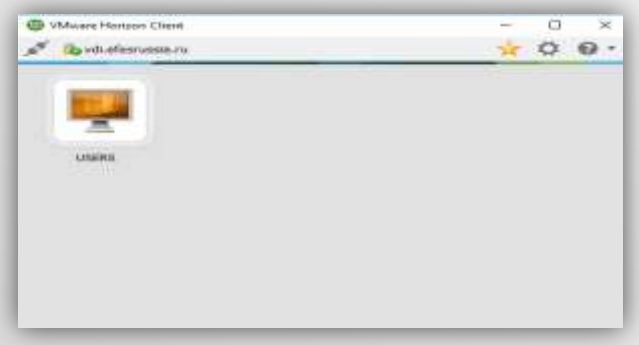
	Отчетный месяц			**1 рабочий день нового месяца**	**2 рабочий день нового месяца**
	ПТ **29 май**	СБ **30 май**	ВС **31 май**	ПН **1 июн**	ВТ **2 июн**
Пример 1	ТПД совершил визит и взял заказ**на доставку 01.06**			Дистрибутор доставил продукцию в точку. Доставленные объем будет указан **по дате 29.05**	
Пример 2	ТПД совершил визит и взял заказ**на доставку 02.06**				Дистрибутор доставил продукцию в точку. Доставленные объем будет указан **по дате 02.06**

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

Подключение кубов с ноутбука

1) Если у вас учетная запись **abinbevefes или partnerabie**
Подключаемся к Виртуальному Рабочему Месту (VDI)

Запустите ПО «VMWare Horizon Client»



Нажимаем «Users» вводим логин и пароль от VDI
(***Виртуальное Рабочее Место***)
Логин: RUS\...
Пароль: ……..

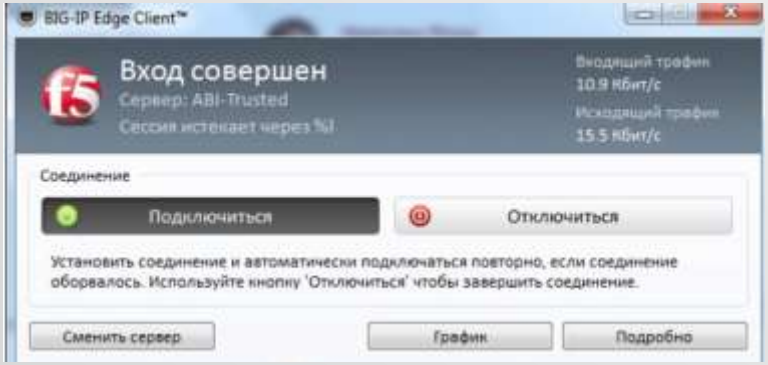
2) Если у вас учетная запись **abinbevefes** и установлен **GlobalProtect**
Подключаемся к GlobalProtect (логин и пароль как от входа в УЗ/ПК)

ABInBev / EFES

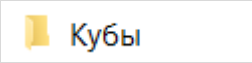
Подключение кубов с ноутбука

3) Если у вас учетная запись **Ab-InBev.com**

Подключаемся к корпоративной сети F5 (логин и пароль как от входа в УЗ/ПК)



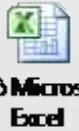
4) Далее необходимо сохранить сами кубы на рабочем столе (либо на удаленном рабочем столе, если вы работаете через VDI, см. 5 слайд, п. 1). Рекомендуем создайте отдельную папку, назовите её «Кубы».



Продажи ТС

Продажи

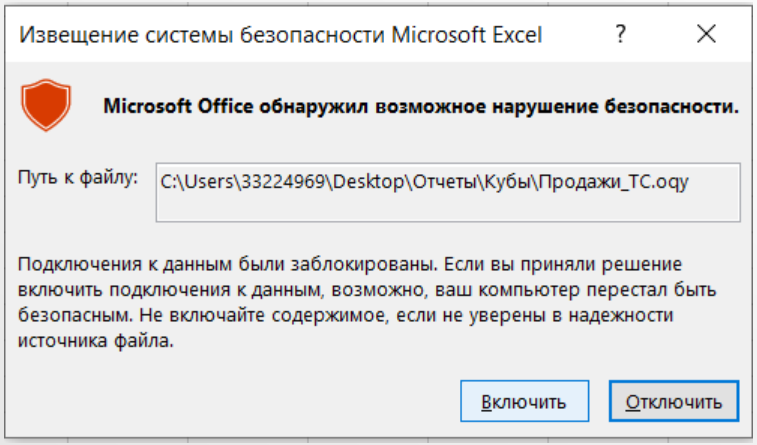
Визиты



GPS

Подключение кубов с ноутбука

5) Открываем выбранный куб.
При открытии появится предупреждающее окно, жмем «Включить»



Далее, после того как откроется куб (имеет вид сводной таблицы) и появится список доступных полей, можно приступать к работе.

6) Если куб не открылся по причине отсутствия доступа – пишем запрос на необходимый доступ на адрес SWE_RU_EXPERTS@ab-inbev.com.
В запросе указываем доступ необходим (на какой регион или страну).

ABInBev / EFES

Принципы работы кубов

Все кубы имеют вид сводной таблицы. Поэтому далее рассмотрим основные принципы работы со сводными таблицами:

1. В верхней части панели находится перечень всех доступных полей, с которыми можно работать в выбранном кубе.

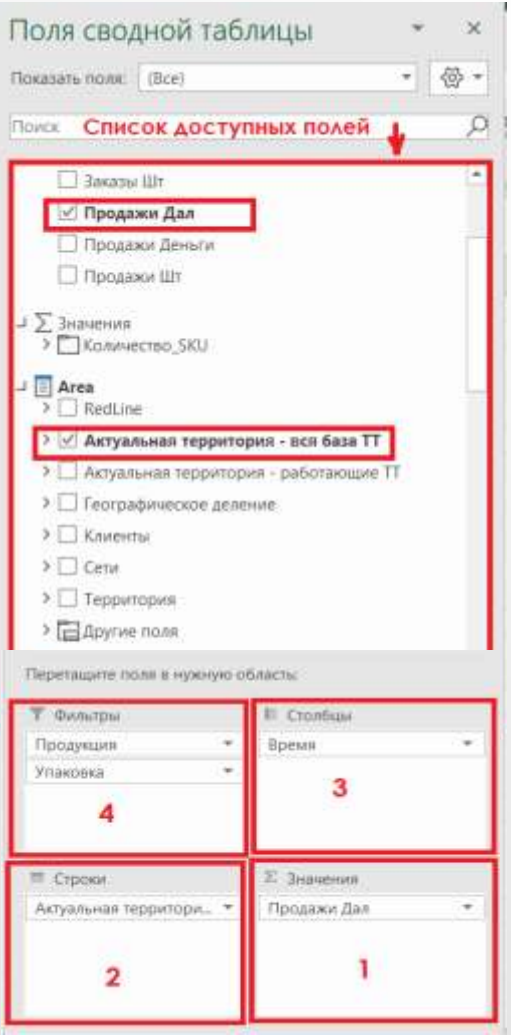
Если в макет нужно добавить новое поле, то можно поставить галку напротив – excel сам определит, где должно быть размещено это поле.

Однако угадывает далеко не всегда, поэтому лучше перетащить мышью в нужное место макета.

Удаляют поля также: снимают флажок или перетаскивают назад.

2. В нижней части панели находятся 4 области сводной таблицы: значения, строки, столбцы, фильтры.

С помощью добавления и удаления полей в указанные области вы сможете настроить любой срез ваших данных, какой пожелаете.



Принципы работы кубов

Рассмотрим их подробнее:

1. Область значений – это центральная часть сводной таблицы со значениями по выбранным показателям. Например: продажи дал, заказы дал, АТТ и т.д.

Для каждого куба свой список показателей, которые можно посмотреть, он всегда находится в верхней части всех доступных полей куба.

2. Область строк – названия строк, которые расположены в крайнем левом столбце. Это все уникальные значения выбранного поля (столбца).

В области строк может быть несколько полей, тогда таблица получается многоуровневой. Здесь обычно размещают орг. структуру, продукты, торговые точки и т.д.

3. Область столбцов – аналогично строкам показывает уникальные значения выбранного поля, только по столбцам. Например, в столбцах удобно смотреть разрезы по годам/месяцам/дням, каналам продаж т.д.

4. Область фильтра – используется, как ясно из названия, для фильтрации. Фильтровать можно по любому доступному полю из списка полей куба.

В начале работы с кубом рекомендуется сразу ограничить период продаж, которые планируется анализировать, это ускорит дальнейшую работу с кубом.

Принципы работы кубов

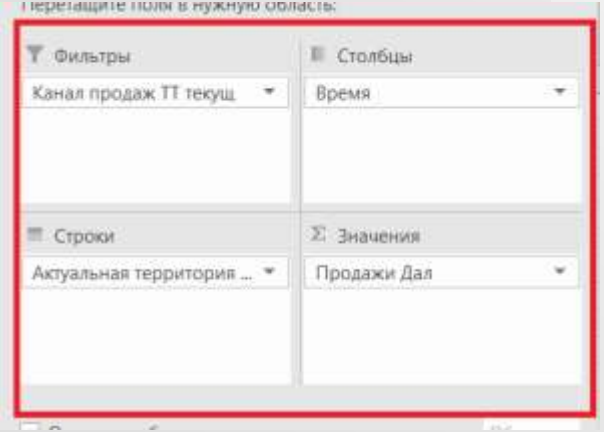
Рассмотрим пример: необходимо построить продажи в разрезе орг. структуры по месяцам 2020 года по каналу продаж OFF-TRADE

Для этого нам необходимо:

1. В область фильтра добавить поле «Канал продаж ТТ текущ», выбрать OFF-TRADE
2. В область строк добавить поле «Актуальная территория-вся база ТТ», поставить фильтр на нужной территории.
3. В область столбцов добавить поле «Время», выбрать анализируемый период 2020 год
4. В область значений добавить показатель «Продажи дал»

Полученный результат:

Канал продаж ТТ текущ	Off-Trade						
Продажи Дал	**Названи**						
	⊟2020						
Названия строк	**⊞2020\Jan**	**⊞2020\Feb**	**⊞2020\Mar**	**⊞2020\Apr**	**⊞2020\May**	**⊞2020\Jun**	**⊞2020\Jul**
⊟1_Moscow							
⊞DSM OFF Москва Запад_Степанов АМ	94583	71910	83645	121843	121644	134870	112754
⊞DSM OFF Москва СВ_Жильцов ВВ	85984	56563	70368	108473	119397	139297	121919
⊞DSM OFF Москва ЮВ_Осипов ВВ	66110	54438	70108	91461	97845	123390	106606
⊞DSM ON МО_Ливенцов МА	250	291	106	13	18	65	56
⊞DSM ON Москва_Ненашев ДВ	0	30	31	12	158	37	252
Общий итог	**246927**	**183232**	**224258**	**321803**	**339063**	**397659**	**341588**

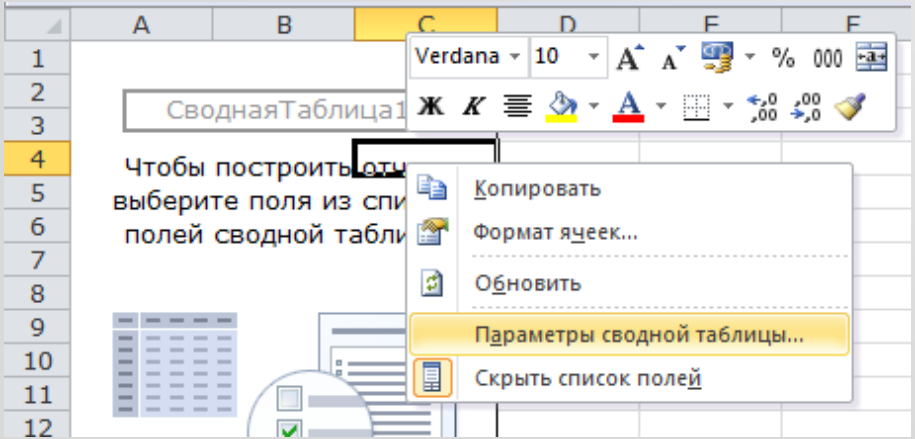


Как настроить классический макет сводной таблицы

При открытии кубов в первый раз, вид сводной таблицы появляется в формате excel 2010 Для удобства работы с кубами можно настроить классический макет сводной таблицы, как в excel 2003

Шаг 1. На сводной таблице нажимаем правую кнопку мыши,

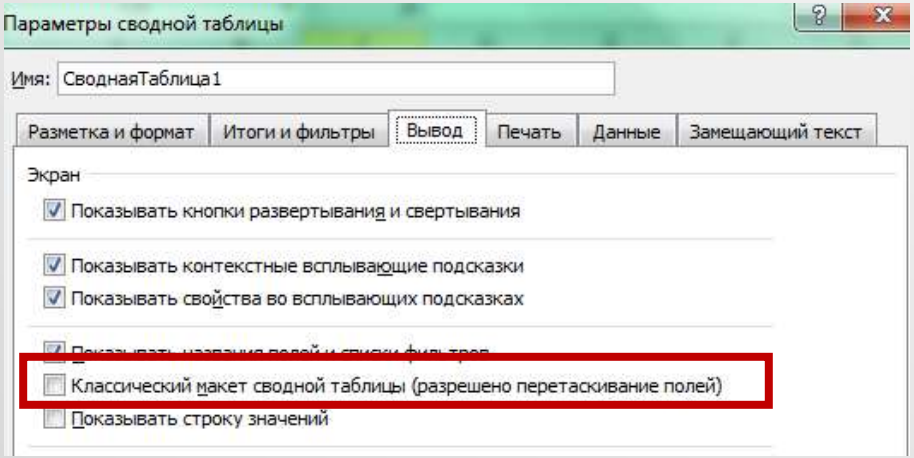
Выбираем – **Параметры сводной таблицы.**



Шаг2. В параметрах переходим на закладку «**Вывод**».

Ставим галку на параметр :

Классический макет сводной таблицы.



01

Настройка кубов

1. Что такое кубы?
2. Как установить и открыть куб первый раз на своем ПК

02

Куб «Продажи»

1. Описание возможностей
2. Доступные показатели и измерения

03

Полезные советы по работе с кубами

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

Куб «Продажи»

- ✓ В Кубе «Продажи» представлена информация по продажами, заказам **ТОЛЬКО по маршрутным торговым точкам.**
- ✓ В данном кубе вы можете посмотреть информацию по продажам, заказам в разрезе территории, географии, сетей, дистрибуторов продукции, торговым точкам.
- ✓ Ознакомьтесь более подробно по всем возможным измерениям, в разрезе которых вы сможете построить ракурс куба (см. файл во вложении)

Продажи_список полей

FactRecOrder
- Остатки Дал
- Остатки Шт

FactSales
- Заказы Дал
- Заказы Деньги
- Заказы Шт
- Продажи Дал
- Продажи Деньги
- Продажи Шт

Значения
- Количество_SKU

Основные показатели, которые можно сформировать в кубе:

Продажи дал – доставленный объём по дате взятия заказа
Заказы дал – заказанный объём по дате взятия заказа
Продажи деньги – объем продаж в рублях (информация только по дистрибьюторам, которые предоставляют информацию в обратной сводной ведомости, Без НДС)
Продажи шт – продажи в кол-ве проданных единиц товара (бутылок, банок, кег и т.д.)
Количество SKU – количество проданных комбипродуктов объемом > 0 (если в разные ТТ продан один и тот же комбипродукт, он засчитывается для каждой из ТТ)

Основные измерения куба и их особенности

1. Area - Территория – структура территории до уровня М4-М3-М2-ТПД отчетного месяца на основании маршрутов этого месяца.
Структура фиксируется ежемесячно. Таким образом можно посмотреть какая была структура в любом месяце в истории.

!!! Это основная структура для отслеживания продаж по ТПД в рамках одного месяца, а так же для закрытия ИЗ сотрудников.

2. Area - Актуальная территория-вся база ТТ – актуальная структура территории до уровня М4-М3-М2-ТПД на основании текущих привязок ТТ к территории.
Структура обновляется как только вносятся корректировки. Таким образом можно посмотреть какая была структура в любом месяце в истории.

!!! Предназначена для просмотра исторических данных о продажах на основе актуальной на данный момент структуры территории. Отображается история по всем ТТ, включая удаленные.

ABInBev/EFES

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

Основные измерения куба и их особенности

4. Area- Территориальное деление – географическое деление территории до уровня города. Территории соответствуют административным границам областей, районов, городов РФ. Регион-Область-Город-Район

5. Area - Клиенты – иерархия до уровня партнера, к которому ПРИВЯЗАНА точка на текущий момент в системе.

!!! Данное поле НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ для аналитики фактических продаж по партнерам

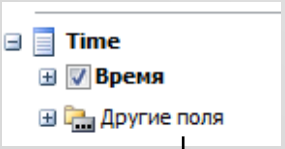
6. Customer_SP – Клиенты_ТС – в данном измерении находится иерархия по фактическим продажам дистрибьюторов.

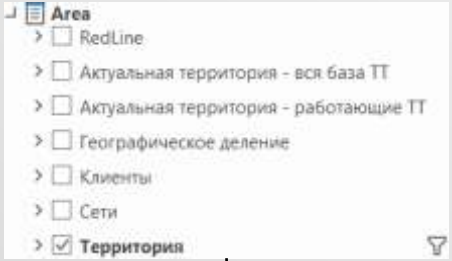
7. Area – Сети – структура сетей до уровня Канал сети/ название сети/подсеть/ код сети (для сетей КА это код, как в нац. отчете по сетям КА). В этой структуре по каналу КА можно отобразить продажи по сетям КА.

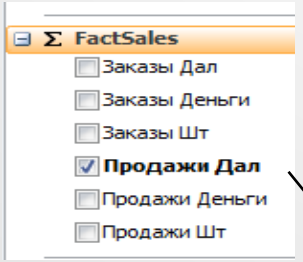
8. Products – Продукция – иерархия продукции до уровня Бренд-Сорт-Продукт комби – Продукт. Также в данном измерении есть упаковка –кега/фасовка и сегменты (ценовая иерархия продуктов).
!!! Для подсчета количества SKU, ср. SKU во всей отчетности используется Продукт комби.

Пример №1 Построим продажи по территории

1. Находим в списке полей сводной таблицы измерение **«Area».** Перетягиваем с помощью мыши измерение **«Территория»** в область полей сводной таблицы. Разворачиваем структуру до ТПД
2. Выбираем время
3. Выбираем показатель **«Продажи Дал»**



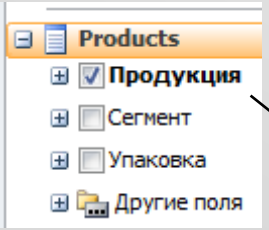


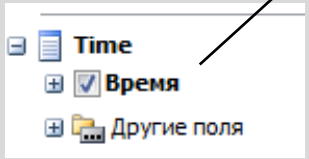


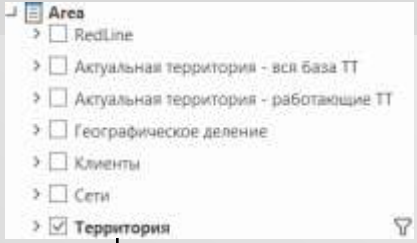
Время	2020\Oct				
M5	**M4**	**M3**	**M2**	**Сектор**	**Продажи Дал**
East	**6_Ural**	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	**TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ**	SR1 Тюмень_А Регион пиво	7120
				SR2 Тюмень_А Регион пиво	2235
				SR3 Тюмень_А Регион пиво	2703
				SR4 Тюмень_А Регион пиво	2176
				SR41 Тюмень_А Регион пиво	7147
				SR5 Тюмень_А Регион пиво	2982
			TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ Итог		**24363**

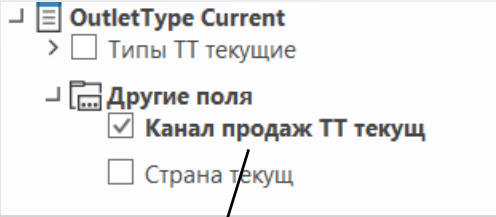
Пример №2 Построим продажи по каналам ТТ

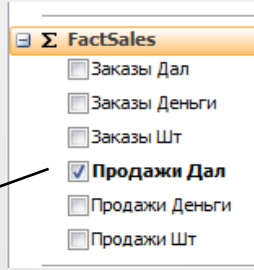
1. Находим в списке полей сводной таблицы измерение **«Area».** Перетягиваем с помощью мыши измерение **«Территория»** в область полей сводной таблицы. Разворачиваем необходимую структуру.
2. В измерении **OutletType Current** – **Другие поля**, перетягиваем **«Канал продаж ТТ текущ»**
3. Выбираем время
4. Выбираем показатель **«Продажи Дал»**









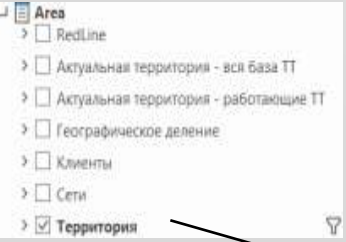


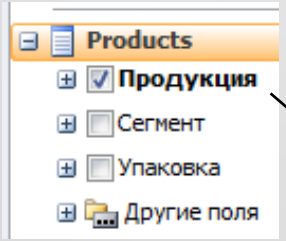
Время	2020\Oct		
Продукция	Бад		
M5	**M4**	**Канал продаж ТТ текущ**	**Продажи Дал**
East	**6_Ural**	KA-Trade RU	11362
		Off-Trade RU	7057
		On-Trade RU	160
		WS	658
Общий итог			**19237**

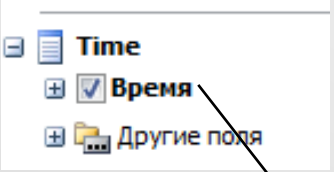
ABInBev / EFES

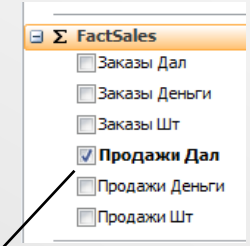
Пример №3 Построим динамику продаж по продуктам

1. Находим в списке полей сводной таблицы измерение **«Area».** Перетягиваем с помощью мыши измерение **«Территория»** в область полей сводной таблицы. Разворачиваем необходимую структуру
2. В измерении **Products** – перетягиваем **«Продукция»** рядом с персоналом и разворачиваем продукцию до бренда или продукта комби (sku).
3. Выбираем **«Время»** и перетягиваем в поля столбцов. Разворачиваем время до месяца (макс можно развернуть до дня)
4. Выбираем показатель **«Продажи Дал»**
5. Скрываем лишние строки итогов









Продажи Да				Год			
				2020			Общий итог
M5	M4	Страна продукта	Бренд	2020\Sep	2020\Oct	2020\Nov	
East	6_Ural	ИнБевRU	Баварский Закон	22309	20609	17070	59988
			Баг-Бир		0		0
			Бад	13905	19237	10789	43931
			Бекс	120	173	80	374
			Белле-Вью	97	2	1	99

Месяц

ABInBev / EFES

01

Настройка кубов

1. Что такое кубы?
2. Как установить и открыть куб первый раз на своем ПК

02

Куб «Продажи»

1. Описание возможностей
2. Доступные показатели и измерения

03

Полезные советы по работе с кубами

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

Полезные советы

Иногда нужно чтобы данные в таблице выводились без итоговых строк, а так же элементы структуры повторялись.

Для этого необходимо:

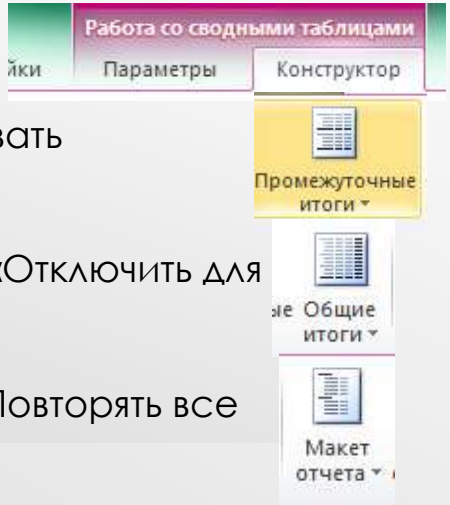
1. Щелкнуть мышью в любое место сводной таблицы
2. В панели Excel выбрать закладку «Конструктор»
3. Выбрать иконку «промежуточные итоги», в списке выбрать «Не показывать промежуточные суммы».

Так мы удаляем все промежуточные итоги

4. Выбираем иконку «Общие итоги», в выпадающем списке выбираем «Отключить для строк и столбцов»

Так мы удаляем общие итоги таблицы.

5. Выбираем иконку «Макет Отчет», в выпадающем списке выбираем «Повторять все подписи элементов».



M5	M4	M3	M2	Сектор	Продажи Дал
East	6_Ural	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ	SR1 Тюмень_А Регион пиво	10926
East	6_Ural	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ	SR2 Тюмень_А Регион пиво	4204
East	6_Ural	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ	SR3 Тюмень_А Регион пиво	5556
East	6_Ural	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ	SR4 Тюмень_А Регион пиво	3332
East	6_Ural	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ	SR41 Тюмень_А Регион пиво	6860
East	6_Ural	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ	SR5 Тюмень_А Регион пиво	4334
East	6_Ural	DSM OFF Тюмень_Сиротенко СН	TSS1 OFF Тюмень_Авдеев ЕВ Итог		35212

Cheers!

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов