
ABInBev / EFES

Тренинговые материалы:
Инструкция по работе с кубами
Куб «Продажи_ТС»

November 2020

01

Настройка кубов

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

02

Куб «Продажи_ТС»

1. Описание возможностей
2. Доступные показатели и измерения

03

Полезные советы по работе с кубами

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. <i>**Настроено не на всех партнерах.</i>	Дистрибутор 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). <i>Если дистрибутор предпроаджи не предоставил 18.05, тогда доставленного объема не будет.</i>		Отобразится фактический доставленный объем. Доставленный объем будет указан по дате заказа 18.05



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 кубам только доставленный объем, заказанного объема 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



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**

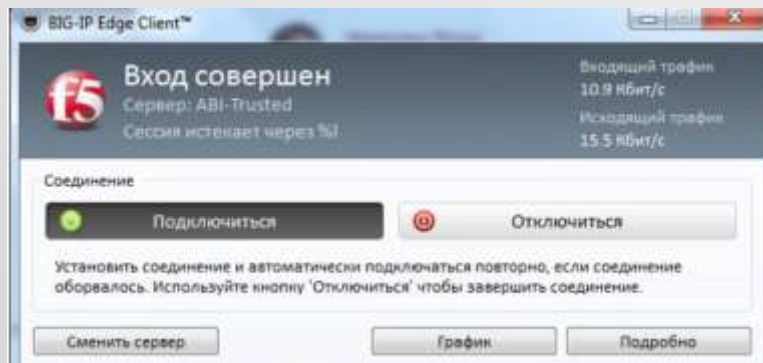
Подключаемся к GlobalProtect (логин и пароль как от входа в УЗ/ПК)



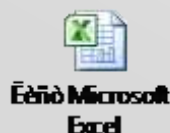
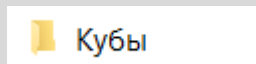
Подключение кубов с ноутбука

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

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



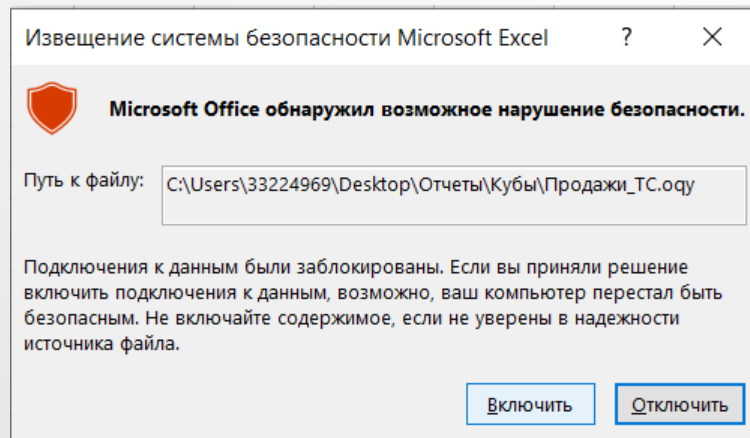
4) Далее необходимо сохранить сами кубы на рабочем столе (либо на удаленном рабочем столе, если вы работаете через VDI, см. 5 слайд, п. 1). Рекомендуем создать отдельную папку, назовите её «Кубы».



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).

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.

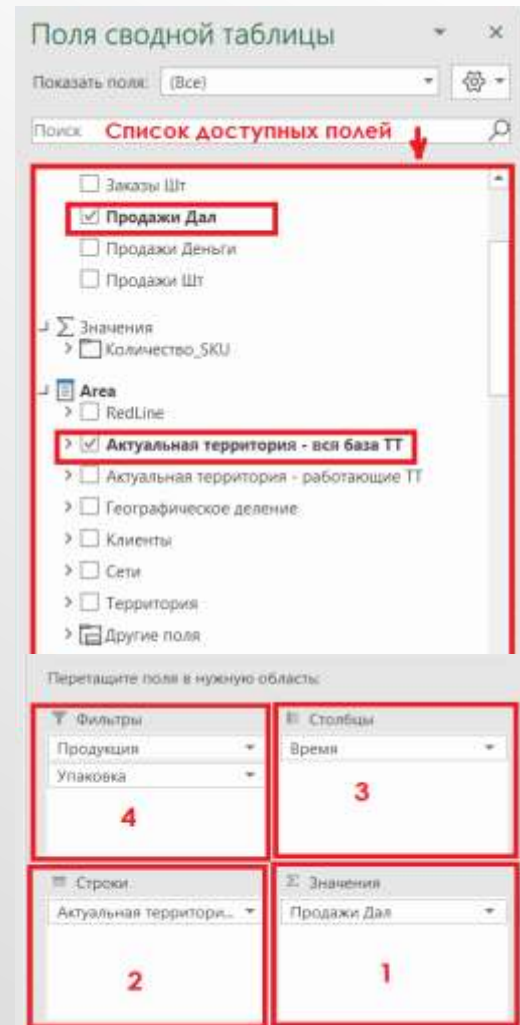
Если в макет нужно добавить новое поле, то можно поставить галку напротив – excel сам определит, где должно быть размещено это поле.

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»

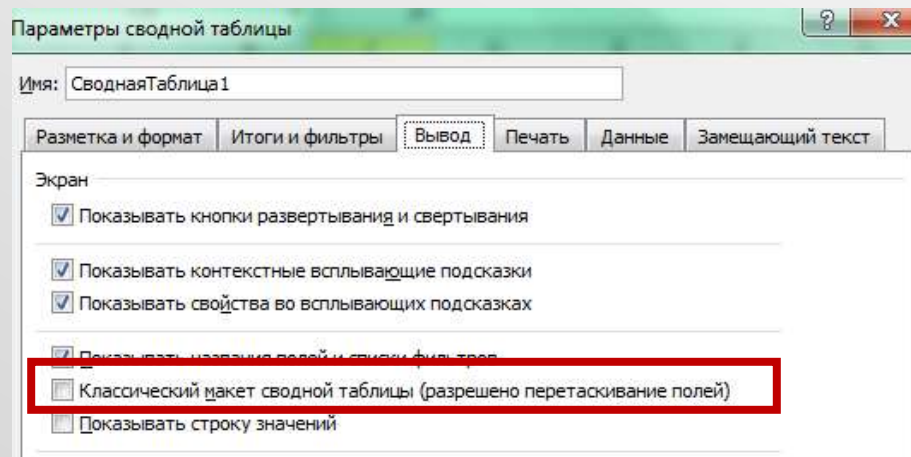
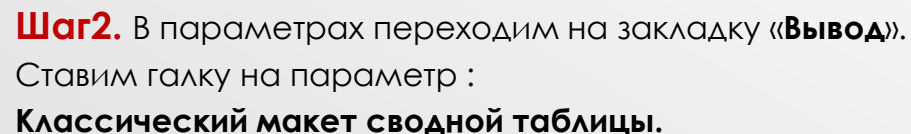
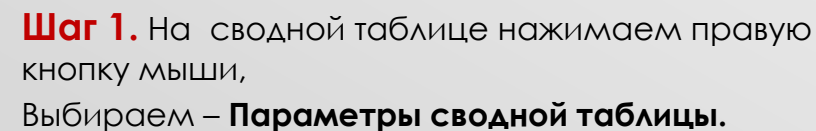
Полученный результат:

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 AM	94583	71910	83645	121843	121644	134870	112754
DSM OFF Москва СВ_Жильцов BB	85984	56563	70368	108473	119397	139297	121919
DSM OFF Москва ЮВ_Осипов BB	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

перетяните поля в нужную область:

Фильтры	Столбцы
Канал продаж ТТ текущ	Время
Строки	Значения
Актуальная территория ...	Продажи Дал

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.



01

Настройка кубов

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

02

Куб «Продажи_ТС»

1. Описание возможностей
2. Доступные показатели и измерения

03

Полезные советы по работе с кубами

Куб «Продажи ТС»

- ✓ В Кубе «Продажи ТС» представлена информация по продажам **по ВСЕМ торговым точкам**, вне зависимости в маршруте точка или нет.
- ✓ В данном кубе вы можете посмотреть информацию по продажам и АТТ в разрезе дистрибуторов, территории, географии, сетей, продукции, торговым точкам.
- ✓ В этом кубе можно посмотреть продажи по складам, в остальных кубах данного измерения нет
- ✓ В данном кубе удобно смотреть ТТ с продажами не в маршруте
- ✓ Ознакомьтесь более подробно по всем возможным измерениям, в разрезе которых вы сможете построить ракурс куба (см. файл во вложении)



Продажи
ТС_список полей

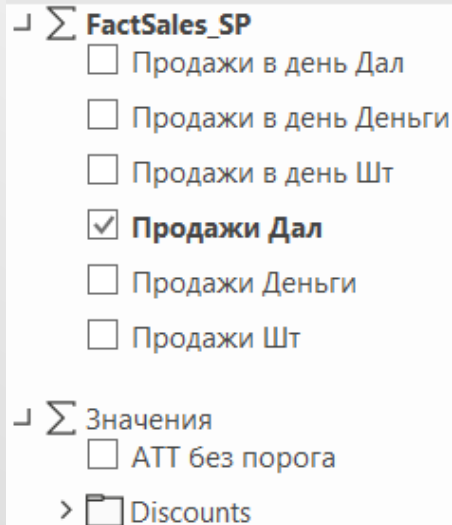
Основные показатели, которые можно сформировать в кубе Продажи ТС:

Продажи дал – доставленный 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.)

АТТ без порога– количество торговых точек, в которые отгружено какое-либо количество ДАЛ за выбранный период



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

3. 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

4. Customer_SP – Клиенты_TC – в данном измерении находится иерархия по фактическим продажам дистрибьюторов.

Основные измерения куба и их особенности

7. Customer_SP – Другие поля – Тип отгрузки – отображает продажи по типу отгрузки. Direct – означает, что продукт был отгружен напрямую с завода или LC на ТТ. Indirect – отгрузка от партнера в ТТ.

8. Warehouse – Склады – данные по фактическим складам партнера, данное измерение удобно отображать вместе с измерением «Customer_SP» - Клиенты ТС для того чтобы понять иерархию: Партнер – Склад продаж.

Возвраты продукта и просрока отображаются на отдельных складах, в названии которых содержится «возврат/просрочка/брак».

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 партерам и складам

1. Находим в списке полей сводной таблицы измерение «**Customer_SP**». Перетягиваем с помощью мыши измерение «**Клиенты ТС**» в область полей сводной таблицы. Разворачиваем клиентов до дистрибьютора
2. Вытаскиваем измерение склада «Warehouse» – «склады». Разворачиваем иерархию складов
3. Выбираем время
4. Выбираем показатель «**Продажи Дал**»



Time

☒ **Время**

☐ Другие поля

Customer_SP

☒ **Клиенты ТС**

Warehouse

☒ **Склады**

☐ Другие поля

Σ FactSales_SP

☐ Продажи в день Дал

☐ Продажи в день Деньги

☐ Продажи в день Шт

☒ **Продажи Дал**

☐ Продажи Деньги

☐ Продажи Шт

	A	B	C	D	E	F	G
1	Время	2015\Sep					
2							
3	Продажи Дал						
4	Территория	Регион	Дистрибьютор	Территория	Типы складов	Склад	Итог
5	Россия	1_Moscow	ИнтерБир ООО	Россия	Основа	LC_Обухово	67
5						Интел МСК	142,624
7						ИнтерБир ООО	20230,448
3						Континент-Сервис ООО Домодедово	160,649
9						Найс ООО	343,644
0						Народные Напитки ООО	2
4						ПТС Т... ООО М...	...

Пример №2 Построим Продажи по партнерам и продукту

1. Находим в списке полей сводной таблицы измерение «**Customer_SP**». Перетягиваем с помощью мыши измерение «**Клиенты ТС**» в область полей сводной таблицы. Разворачиваем клиентов до дистрибьютора, выставляем фильтр нужный регион
2. Вытаскиваем измерение продуктов «**Products**» – «**Продукция**» в фильтр сводной таблицы. В фильтре выбираем бренд или SKU
3. Выбираем время
4. Выбираем показатель «**Продажи Дал**»



Products

- ☒ Продукция
- ☐ Сегмент
- ☐ Упаковка
- ☐ Другие поля

Customer_SP

- ☒ Клиенты ТС

Time

- ☒ Время
- ☐ Другие поля

Σ FactSales_SP

- ☐ Продажи в день Дал
- ☐ Продажи в день Деньги
- ☐ Продажи в день Шт
- ☒ Продажи Дал
- ☐ Продажи Деньги
- ☐ Продажи Шт

Продукция	Бад	Время	2015\Sep	Продажи Дал	Территория	Регион	Дистрибьютор	Итог
					Россия	3_Golden Ring	LC	9029,345
							АЛАР ООО	6064,469
							Алар-Ярославль ООО	3111,715
							Альянс ООО	1618,476
							ИнтерБир ООО	112,712
							Костромская продовольственная ООО	643,188
							Лазурит ООО Саратов	7
							Пивстар ООО	5727,506

ABInBev EFES

Пример №3 Построим продажи по сетям КА

1. Находим в списке полей сводной таблицы измерение **«Customer_TT»**. Перетягиваем с помощью мыши измерение **«Сети»** в область полей сводной таблицы.
2. Разворачиваем до КА - сети
3. Если нужна информация по некоторым регионам, то в фильтр таблицы можно выставить **«Customer_SP»** - **«Клиенты ТС»** и выбрать регион.
4. Выбираем время
5. Выбираем показатель **«Продажи Дал»**

Video_00003 (Video_00003.wmv)

Customer_SP

- ☒ Клиенты ТС

Customer_TT

- ☒ Клиенты ТС
- ☒ Сети
- ☐ Другие поля

Time

- ☒ Время
- ☐ Другие поля

FactSales_SP

- ☐ Продажи в день Дал
- ☐ Продажи в день Деньги
- ☐ Продажи в день Шт
- ☒ Продажи Дал
- ☐ Продажи Деньги
- ☐ Продажи Шт

Продажи Дал	Страна	Канал	Сеть	Код ТТ	Юридическое название	Итого
	Россия	КА	X5	100000066800	Сладкая Жизнь НН ООО	47,32
				100000066800	Сладкая Жизнь НН ООО	47,32
				100000067000	Сладкая Жизнь НН ООО	11,32
				100000069300	Перекресток ТД ЗАО	100,167
				100000098800	Агроторг ООО	52,305
				100000098800	Агроторг ООО	52,305
				100000098800	Агроторг ООО	52,305
				100000098800	Агроторг ООО	52,305
				100000122300	Перекресток ТД ЗАО	47,32
				100000122300	Экспресс-Ритейл ООО	52,302

ABInBev / EFES

01

Настройка кубов

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

02

Куб «Продажи_ТС»

1. Описание возможностей
2. Доступные показатели и измерения

03

Полезные советы по работе с кубами

Cheers!

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

