Проектная работа по модулю "SQL и получение данных".

За основу базы взята упрощенная модель MS Dynamics CRM в инвестиционной компании.

Цель — проанализировать базу клиентов с которыми за последние 3 месяца велась коммуникация и по счетам которых были транзакции зачисления и вывода денежных средств (далее Целевое действие). Построить представление с делением на возрастные группы клиентов, проанализировать количество коммуникаций и его влияние на сальдо операций пополнения/вывода. Как итог — получить выборку идентификаторов клиентов по которым следует запустить коммуникационную кампанию для совершения ими целевого действия.

## Таблицы:

clients — таблица с тестовыми клиентами. Столбцы client\_name, clientid, gender, birthdate, в которых даны имя клиента, уникальный идентификатор клиента, пол клиента и его дата рождения.

Activitystatus — таблица расшифровки статусов коммуникаций. Столбцы ActivityName, Activityid, Status, Statuscode, State, Statecode. Где даны данные о названии типа коммуникации, идентификатор типа коммуникации, статус, идентификатор состояние коммуникации, идентификатор состояния.

Activities — таблица с данными о коммуникациях с клиентами. Столбцы Activitydate, Activityid, Uniqueld, Statuscode, Client\_id, Direction, Ownername. В столбцах даны данные о дате коммуникации, типе коммуникации, уникальный идентификатор коммуникации, идентификатор клиента, направление коммуникации (0 — исх, 1 — вх), имя ответственного за коммуникацию.

Transactions — таблица с клиентскими операциями ввода/вывода денежных средств. Столбцы Date, Sum, Client\_id. Где указаны дата операции, сумма операции (операции вывода указаны как отрицательные значения суммы), а также идентификатор клиента.

## Схема исходных таблиц:

