



1. Команда

Кто входит в команду проекта?
Подготовка данных – инженер со стороны Ильи
Составляю ТЗ и создаю дашборд – Анна



6. Данные

CVS файл структура на слайде 3

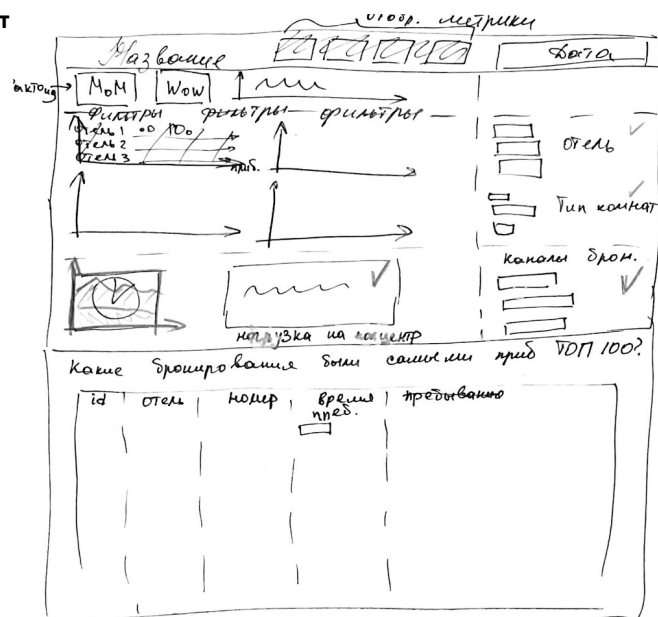


7. Вопрос → Формат

Второй слайд



8. Макет



2. Понимание задачи

Наша компания является сервисом по бронированию отелей. Подразделение Ильи занимается работой с отелями: поиском инвестиций в них и улучшениями вариантов их бронирования. Задачи команды Ильи: проводить анализ и формировать стратегию развития отдельных отелей, принимает решение о запуске рекламной компании, подключений большого количества тревел-агентств и расширении колл-центров. Для этого необходимо отслеживать следующие метрики: выручка, количество бронирований, средняя стоимость (за все время пребывания/за сутки), среднее время прибытия. Команда следит за данными метриками еженедельно (ежемесячно) и должна отмечать изменения на 10 пунктов ($\pm 10\%$ WoW, $\pm 10\%$ MoM). Необходима разбивка по месяцам и неделям.

Цель — анализировать метрики прибыльности отелей в различных срезах: дата, отель, тип комнаты, канал бронирования. Необходимо видеть динамику изменения метрик и отмечать выбросы.



9. Тестирование и поддержка

Как мы поймем, что достигли цели?
По обратной связи от пользователей
Как мы будем поддерживать дашборд и его пользователей?
Проведем опрос с целью собрать обратную связь, затем выделим несколько приоритетных задач (2-3). И исправим
Насколько получилось удачным решение?
По обратной связи (Число замечаний)



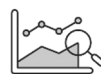
4. Контекст и формат взаимодействия

- Еженедельно вся команда следит за показателями индивидуально на ПК
- Ежемесячно на совещании. Аудитория – вся команда. (В первый понедельник следующего месяца)



3. Пользователи

Менеджер продукта – должен анализировать всю картину происходящего. Должен принимать решения о изменении рекламной политики каждого отдельного отеля, инвестиций, поиск отелей похожего типа, изменение каналов (расширять колл-центр или подключение тревел-агентств)
Менеджер ответственный за каналы бронирования – Следят за изменениями метрик каналов бронирования. Принимают решения о расширении колл-центра и подключение тревел-агентств
Менеджеры каждого из отелей – анализирует метрики отеля (группы отелей), за которые они отвечают



5. Вопросы и Бизнес-решения

- На какие вопросы хочет видеть ответы заказчик? В каких разрезах?
 - Какие бронирования были самыми прибыльными? (отдельная таблица)
 - Как изменились метрики в сравнении с предыдущей неделей/месяцем?
 - Какова динамика изменения метрик, приведенных ниже?
 - Какие номера, отели бронируют чаще всего?
 - Какой самый популярный канал бронирования (ТОП)?
 - Какова нагрузка на колл-центры, ее динамика?

Срезы: Дата, отель, тип комнаты, канал бронирования

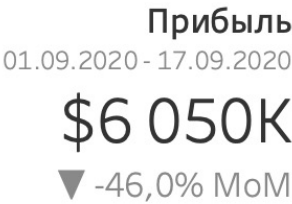
- KPI, пороговые значения
 - выручка от бронирований и количество бронирований, средние значения стоимости номера и время пребывания.
 - $\pm 10\%$ WoW, $\pm 10\%$ MoM

Что он делает до и после того как использовал дашборд? Каков бизнес-процесс и какие решения применяются?

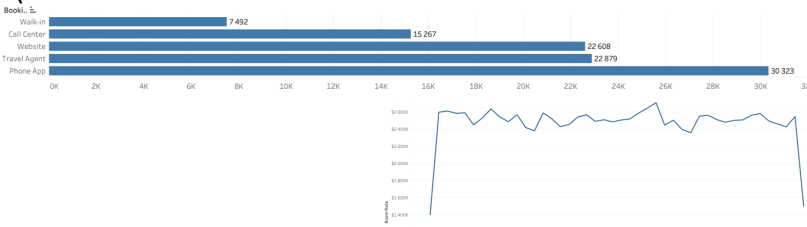
- Принимать решения о состоянии каждого отеля (необходимость плотной работы с ним: рекламные компании анализ удовлетворенности посетителей, инвестиции, улучшение вариантов бронирования)

Вопрос → Формат

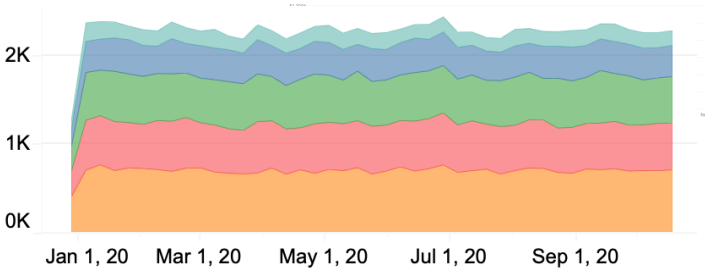
1. Как изменились метрики в сравнении с предыдущей неделей/месяцем? → Фактоиды (будут отображать основные метрики по месяцам и неделям)



2. Какие номера, отели бронируют чаще всего? Какой самый популярный канал бронирования (ТОП)? → → Bar chart (+ как фильтр к др графикам)



3. Какова динамика изменения метрик (выручка от бронирований и количество бронирований, средние значения стоимости номера и время пребывания)? → Line chart (Буду использовать временную ось, в которой можно будет менять шкалу)



4. Какова доля каждого канала бронирования по различным метрикам? Какова нагрузка на колл-центры, ее динамика (можно будет выбрать через фильтры)? → Area chart

5. Какие бронирования были самыми прибыльными? → (отдельная таблица, которую не будут использовать во время совещаний)

| | | | | | | | | | | | |
|----|-------------------|------------|-----------------|--------------|---------|-----|---------|-------|----|---|---|
| 1 | 004643-ZO-3293-XL | The Sankey | Executive Suite | Call Center | Weekend | Yes | \$4 040 | \$289 | 14 | 2 | 4 |
| 2 | 028494-V3-2312-NG | The Sankey | Executive Suite | Call Center | Weekend | Yes | \$4 040 | \$289 | 14 | 4 | 3 |
| 3 | 033197-AN-9726-YM | The Sankey | Executive Suite | Phone App | Weekend | No | \$4 040 | \$289 | 14 | 1 | 1 |
| 4 | 039526-JX-6251-WI | The Sankey | Executive Suite | Phone App | Weekend | Yes | \$4 040 | \$289 | 14 | 3 | 4 |
| 5 | 078031-SD-7676-PV | The Sankey | Executive Suite | Walk-in | Weekend | Yes | \$4 040 | \$289 | 14 | 4 | 4 |
| 6 | 090697-VN-1907-LS | The Sankey | Executive Suite | Travel Agent | Weekend | Yes | \$4 040 | \$289 | 14 | 2 | 4 |
| 7 | 115011-1W-1063-KR | The Sankey | Executive Suite | Website | Weekend | Yes | \$4 040 | \$289 | 14 | 1 | 1 |
| 8 | 141701-W1-6885-ZZ | The Sankey | Executive Suite | Website | Weekend | No | \$4 040 | \$289 | 14 | 4 | 3 |
| 9 | 164007-F1-7591-AM | The Sankey | Executive Suite | Phone App | Weekend | No | \$4 040 | \$289 | 14 | 3 | 2 |
| 10 | 165391-IW-3999-VZ | The Sankey | Executive Suite | Phone App | Weekend | Yes | \$4 040 | \$289 | 14 | 3 | 3 |
| 11 | 177480-40-6210-XN | The Sankey | Executive Suite | Travel Agent | Weekend | No | \$4 040 | \$289 | 14 | 1 | 1 |
| 12 | 187531-I3-2896-EM | The Sankey | Executive Suite | Phone App | Weekend | No | \$4 040 | \$289 | 14 | 2 | 2 |
| 13 | 201616-85-4332-OQ | The Sankey | Executive Suite | Website | Weekend | No | \$4 040 | \$289 | 14 | 1 | 2 |
| 14 | 248394-19-9982-VY | The Sankey | Executive Suite | Call Center | Weekend | No | \$4 040 | \$289 | 14 | 4 | 1 |

Данные

- avg_room_rate: средняя стоимость номера в \$;
- reservation_id: уникальный идентификатор бронирования;
- date: дата регистрации через любой канал бронирования (колл-центр, сайт, посредник ...);
- check_in_date: дата заезда;
- property: отель (Только название идентификатора нет);
- stay_duration: длительность пребывания;
- adults: количество взрослых;
- children: количество детей;
- room_type: тип комнаты;
- special_requests_flag: особые запросы (есть или нет);
- booking_channel: канал бронирования;
- reservation_status: статус бронирования;
- advanced_booking: количество дней между бронированием и датой заезда;
- rate_type: тип тарифа.