

نام و نام خانوادگی	نام مجموعه دادگتن	کد سنوال	متن سنوال	مخاطب سنوال (مشتري)	نیازمندی های قابل رفع از مخاطب با جواب سنوال
فرزاد محسنی	a0-ECDSa16-ResturantSales (Restaurant Sales)	FM_a0_1_1	کدام آیتم‌های غذایی بیشترین تعاملات (به اشتراک‌گذاری، نظر، توصیه) را در شبکه دارند؟ (محبوب ترین آیتم های غذایی کدام هستند؟)	مدیر رستوران، تیم بازاریابی	کمک به تصمیم‌گیری برای افزایش موجودی غذا های محبوب و تبلیغات روی آن ها
فرزاد محسنی	a0-ECDSa16-ResturantSales (Restaurant Sales)	FM_a0_2_2	آیا روش پرداخت مشتریان در ساعات مختلف روز تغییر می‌کند؟	تیم مالی، مدیر رستوران	بررسی نیاز به دستگاه های پرداخت بیشتر در ساعات اوج
فرزاد محسنی	a0-ECDSa14-Orders (orders)	FM_a0_3_3	آیا مشتریان از یک شهر خاص به‌صورت شبکه‌ای به سمت خرید محصولات خاصی سوق داده می‌شوند؟	تیم بازاریابی	تحلیل بومی سازی تبلیغات و پیشنهادات خاص هر منطقه
فرزاد محسنی	a0-ECDSa14-Orders (orders)	FM_a0_4_4	کدام محصولات در شبکه مشتریان بیشترین وابستگی به هم را دارند؟	مدیریت زنجیره تأمین	تحلیل محبوبیت محصولات برای بهینه سازی انبارداری
فرزاد محسنی	a0-ECDS9-EcTransacts (Sales Transaction v.4a)	FM_a0_5_5	آیا گروه‌هایی از مشتریان وجود دارند که الگوهای لغو سفارش مشابهی دارند؟	مدیر عملیات	بهینه سازی مدیریت موجودی برای کاهش نرخ لغو سفارش ها
فرزاد محسنی	a0-ECDS9-EcTransacts (Sales Transaction v.4a)	FM_a0_6_6	کدام گروه‌های مشتریان سودآوری بیشتری برای کسب و کار ایجاد می‌کنند؟	مدیر مالی	تدوین سیاست های قیمت گذاری و ارائه پیشنهادات ویژه و برنامه های وفاداری
فرزاد محسنی	a1-ECDS7-FashionRetails (Fashion_Retail_Sales)	FM_a1_1_7	محصولات با بالاترین بازخورد مثبت چگونه در شبکه توزیع شده‌اند؟	بخش فروش	برای تمرکز بر فروش بیشتر محصولات پر امتیاز و بهبود استراتژی های فروش
فرزاد محسنی	a2-ECDS4-CarSales (Car_Sales_Report)	FM_a2_1_8	آیا ارتباط خاصی بین سطح درآمد مشتریان و شبکه ارتباطی آن‌ها در خرید خودرو وجود دارد؟	دولت ها / فروشندگان / شرکت‌های بیمه خودرو	تحلیل همبستگی بین درآمد سالیانه و برند/مدل خودرو شرکت‌های بیمه می‌توانند سیاست های بیمه‌ای خود را با توجه به توان پرداخت مشتریان تنظیم کنند
فرزاد محسنی	a2-ECDS4-CarSales (Car_Sales_Report)	FM_a2_2_9	کدام برندهای خودرو در شبکه توزیع خرید و پیشنهادات مشتریان بیشترین حضور را دارند؟	نمایندگی های فروش خودرو و نمایشگاه های اتومبیل سرمایه‌گذاران و سهامداران صنعت خودرو	پیش‌بینی روند های آینده بازار خودرو و تحلیل تقاضا برای برند های خاص
فرزاد محسنی	a2-ECDS4-CarSales (Car_Sales_Report)	FM_a2_3_10	آیا بین رنگ خودرو و منطقه جغرافیایی، ارتباطی در شبکه‌های اجتماعی فروشندگان و خریداران دیده می‌شود؟	نمایندگی های فروش خودرو	موجودی خود را بر اساس رنگ های پرفرمدار در هر منطقه تنظیم کنند