**Рекомендации для отдела продаж**

Рекомендации представлены в виде 4-х групп компаний, каждая группа имеет свои отличительные черты, но каждая интересна как клиент. Результаты разбиты, чтобы можно было передать каждую группу разным менеджерам, в зависимости от особенностей компаний.

Первая таблица включает в себя 12 компаний, которые условно можно назвать тир-1 на рынке среди букмекерских контор в рассматриваемых регионах. Их прежде всего характеризует относительно крупный штат, ощутимый срок существования на рынке, большое количество ежемесячных посетителей и крупное относительно остальных (или неизвестное) финансирование. Из компаний Тир-1 мы сотрудничали лишь с одной, как рекомендация – выяснить почему прекратили сотрудничать, учесть ошибки на будущее.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organization Name** | **Employees (max)** | **Foundation Year** | **Montly Visits** | **Funding** | **Coop** |
| **Tier 1** | | | | | |
| Gala Bingo | 250 | 1991 | 1247429 | 36000000 | no |
| William Hill | 10000 | 1934 | 993396 | n/a | no |
| Betfred | 15000 | 1967 | 3979209 | n/a | no |
| The Stars Group | 5000 | 2001 | 6857 | 622575000 | no |
| Bet365 | 10000 | 2001 | 113813930 | n/a | no |
| OpenBet | 1000 | 1996 | 462268 | n/a | no |
| Sky Betting and Gaming | 5000 | 2001 | 14515092 | n/a | no |
| Betdaq | 250 | 2000 | 215261 | n/a | no |
| Totalizator Sportowy | 500 | 1955 | 18735 | n/a | no |
| *UK Tote Group* | 250 | 1928 | 5724 | n/a | yes |
| StreamAMG | 100 | 2001 | 419008 | n/a | no |
| Virtue Fusion | 50 | 1999 | 3073090 | n/a | no |

Вторая группа – уверенные игроки рынка. Как правило штат сотрудников уже значительно меньше, если попали компании с большим штатом, то скорее всего это связано с маленьким количеством ежемесячных посетителей сайта (что как раз отдел продаж может предложить исправить). Компании второго тира также довольно давно действуют на рынке.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organization Name** | **Employees (max)** | **Foundation Year** | **Montly Visits** | **Funding** | **Coop** |
| **Tier 2** | | | | | |
| Intertops | 250 | 1983 | 256 | n/a | no |
| Replay Poker | 10 | 2005 | 2347338 | n/a | no |
| Virgin Games | 50 | 2004 | 1675722 | n/a | no |
| Sportech | 1000 | 1923 | 299 | n/a | no |
| Football Radar | 500 | 2009 | 24159 | n/a | no |
| NoDepositRewards | 100 | 2001 | 59988 | n/a | no |
| Slicethepie | 50 | 2006 | 101715 | 4800000 | no |
| *BetXpert* | 50 | 2001 | 125551 | n/a | yes |

Тут стоит добавить, что с одной из компаний мы уже сотрудничали, и она демонстрирует сравнительно хорошие просмотры, что можно будет привести как пример для тех, кто еще не стал нашим клиентом (только желательно, конечно, знать результат до и после работы с нами, чтобы можно было узнать прирост просмотров).

Тир-3 это 13 компаний с небольшим штатом и сравнительно недавно появившиеся на рынке, финансирование значительно скромнее, чем у Тир-1 или неизвестно. Среди них есть компании, которые с нами сотрудничали, думаю сотрудничество стоит проанализировать подробно, так как мне кажется один из кейсов может быть не очень удачным.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organization Name** | **Employees (max)** | **Foundation Year** | **Montly Visits** | **Funding** | **Coop** |
| **Tier 3** | | | | | |
| VIXIO Regulatory Intelligence | 50 | 2006 | 40038 | n/a | no |
| Gamesys Group | 5000 | 2017 | 7617 | n/a | no |
| Fitzdares | 50 | 2005 | 72692 | n/a | no |
| OddsMonkey | 50 | 2011 | 830851 | n/a | no |
| *MKODO LTD* | 50 | 2001 | 3602 | n/a | yes |
| *Oddschanger* | 10 | 2013 | 13006 | n/a | yes |
| *Midnite* | 50 | 2015 | 12354 | 16000000 | yes |
| Sharp Gaming | 250 | 2017 | 1613 | n/a | no |
| Footy Accumulators | 10 | 2012 | 173582 | n/a | no |
| Carlton Clubs | 50 | 1990 | 169 | n/a | no |
| Praesepe | 50 | 2007 | 23646 | n/a | no |
| FSB Technology | 50 | 2007 | 486 | 32236102 | no |
| *Tipstrr Ltd* | 10 | 2014 | 63183 | 626094 | yes |

Тир-4 компании, с одной стороны, самые слабые игроки рынка – все относительно недавно появились, имеют наименьшее число сотрудников, слабое или неизвестное финансирование, невысокие просмотры. Но, с другой стороны, они только вышли на рынок, и мы можем провернуть успешные кейсы. В то же время с ними, на мой взгляд, будет проще всего выстроить отношения, и они более всех нуждаются в услугах.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organization Name** | **Employees (max)** | **Foundation Year** | **Montly Visits** | **Funding** | **Coop** |
| **Tier 4** | | | | | |
| Skilrock Technologies | 100 | 2007 | 720 | n/a | no |
| McBookie | 50 | n/a | 15301 | n/a | no |
| RankingHero | 50 | 2013 | 1694 | 450000 | no |
| *Pocademy* | 10 | 2012 | 536 | n/a | yes |
| *What Acca* | 10 | 2014 | 10873 | n/a | yes |
| *BeyondPlay* | 10 | 2020 | 1311 | 1700000 | yes |
| 4ThePlayer.com | 50 | 2018 | 1481 | n/a | no |
| H2 Gambling Capital | 10 | 2008 | 152 | n/a | no |
| BRIGHTROCK GAMES LIMITED | 50 | 2015 | 1722 | n/a | no |
| info-bets | 50 | 2011 | 280 | n/a | no |
| UudetVedonlyöntiSivut | 50 | 2021 | 3256 | n/a | no |
| *SikreBettingSider* | 50 | 2021 | 280 | n/a | yes |
| Betmate | 10 | 2020 | 1424 | n/a | no |
| iGaming Tracker | 10 | 2016 | 104 | n/a | no |

**Комментарии к тестовому заданию:**

Вместе с ответом прикрепляю excel документ, в котором я работала.

Ход исследования:

1. Подготовка: в редакторе Visual Basic вставила модули с двумя функциями: RegExpExtract и RegExpReplace
2. Написание регулярного выражения, чтобы извлечь доменные имена сайтов с листа “name and site”. **Регулярное выражение: ([\da-z\-]+)\.([a-z]{2,6}\.?)(\/[\w\.]\*)\*\/?$**

Не удалось извлечь без слешей после com, пожтому воспользовалась выражением / и с RegExpReplace убрала слеши, где они остались

1. Извлекла год из даты основания компании, выражение: \d{4}
2. Извлекла регион - United\sKingdom|Poland|Norway
3. Соединила таблицы функцией ВПР:
   1. =ВПР(B2:B1001;'name and site'!A2:E1001;5;ЛОЖЬ)
   2. =ВПР(B2:B1001;employees!A2:B1001;2;ЛОЖЬ)

Далее по аналогии

1. Отфильтровала только интересующие нас регионы, убрала компании с 0 ежемесячных посетителей (возможно они мертвые, особенно грустно, что среди таких были те, которые с нами сотрудничали)
2. Когда остались только компании из интересующих нас регионов, с ненулевыми просмотрами сравнила метрики путем определения квартильности значений – чем ниже квартиль, тем хуже перфоманс, чем выше- тем лучше. За дополнительную метрику взяла год основания, так как если компания может много лет продержаться на рынке – это хороший показатель.

Если бы работала в БД, то соединяла бы таблицы обычным JOIN.

Если бы не условие тестового задания сделала бы все Jupyter Notebook быстрее, красивее и могла бы обойтись без регулярных выражений.

Кроме того, мне, наверное, не хватило данных, чтобы более точно и детально выстроить метрики. Так, например, про посетителей не понятно – уникальные или все? MAU/DAU/LTV пользователя в общем доступе наверно не посчитать, но количество зарегистрированных пользователей/скачиваний приложения если есть помогло бы более точно провести оценку.

Спасибо!