# 商品別売上予測プロジェクト スケジュール＆チェックリスト（詳細版）

## 📅 スケジュール（2025年5月7日〜7月8日・全9週）

### W1（5/7〜5/13）

* Snowflake（クラウド型データベース）への接続設定を確認し、対象となる売上データの抽出クエリ（データ取得指示文）を作成します。
* 売上データの期間（最初の月と最後の月）を商品・店舗ごとに確認し、予測に使用できる期間を明確にします。
* データの抜けや偏りをチェックするため、ヒートマップ（表形式の色付きグラフ）などの可視化を行います。
* セールスチームとのすり合わせミーティングを実施し、現場の売上感覚と大きな乖離がないかを確認します。
* 成果をまとめたうえで、レビュー説明会を実施し、進捗・課題を共有します。

### W2（5/14〜5/20）

* 最寄り駅の情報をもとに各店舗の地理的特徴を作成し、距離などの数値に変換します（距離特徴量の作成）。
* 業態（レストラン、スーパーなど）やカテゴリ（飲料、菓子など）を数値に変換する処理（エンコーディング）を行います。
* 今回の予測対象（ターゲット）を「店舗×商品×月単位の売上」に設定します。
* 今後の予測の精度評価や納品物の設計のため、出力形式（CSV/Excel）と粒度（月単位など）を確定させます。
* セールスチームとの方向性すり合わせミーティングを行い、予測対象への同意を得ます。

### W3（5/21〜5/27）

* 過去の売上データを分析し、月ごとの季節性や商品の売上トレンドをグラフ化します。
* 異常に高い／低い数値（外れ値）が存在しないかを確認します。異常がある場合は背景を分析します。
* 分析結果をA4レポートやスライドにまとめ、セールスチームと共有する準備をします。
* 感覚とのずれがあれば修正の方向性を議論します。

### W4（5/28〜6/3）

* Prophet（Facebookが開発した時系列予測モデル）や移動平均を用いたベースラインモデルを構築します。
* 1か月単位の売上予測を出力し、精度がどの程度出るかの確認を行います。
* シンプルな予測モデルであっても、セールスチームにとって使えるか？を確認する準備をします。

### W5（6/4〜6/10）

* 機械学習モデル（LightGBMやXGBoostなど）を用いて予測モデルを作成します。
* どの変数（特徴量）が売上に最も影響を与えているかを可視化します（特徴量重要度）。
* 精度指標（RMSEやMAEなど）を算出し、ベースラインモデルとの比較を行います。

### W6（6/11〜6/17）

* 時系列予測に特化した高度なモデル（TFT＝Temporal Fusion TransformerやLSTMなど）を試験的に構築します。
* MLモデル（W5）との予測精度や安定性を比較し、メリット・デメリットを整理します。
* モデル選定理由をドキュメント化し、セールスチームに説明できる形にまとめます。

### W7（6/18〜6/24）

* 商品カテゴリや店舗グループごとの売上比較や特徴の整理を行います。
* 予測結果と各店舗の売上ポテンシャルを一覧化したExcelを作成し、誰が見てもわかりやすく表示します。
* セールスチームと予測結果を共有し、「どの店舗に力を入れるべきか」の判断材料になるか確認します。

### W8（6/25〜7/1）

* 最終的な成果物（Excel＋スライド）を整え、発表に向けた資料の構成と内容を調整します。
* セールスチームへ最終案を事前に共有し、質問や懸念点がないかを確認します。
* 最終発表会を実施し、結果・方法・示唆・次アクションを関係者へ報告します。

### W9（7/2〜7/8）

* 予期せぬ要望（店舗追加・粒度変更など）や調整作業に対応します。
* 再検証や精度改善が必要な場合は、余力で追加作業を行い、成果物を最終確定させます。