

Naudojama dviračių ir jų detales gaminančios bei parduodančios įmonės duomenų bazė *adv*.

Scenarijus 1: Klientų pirkinių analizė. Ši analizė apima klientų pirkimų, elgsenos ir tendencijų tyrimą, siekiant gauti įžvalgų, kurios gali padėti priimant strateginius sprendimus.

Užduotys:

- 1.1. Pateikti detalią informaciją apie klientus, t.y vardą, pavardę, pilną adresą. Naudoti lenteles Sales_Customer, Person_Person, Person_BusinessEntityAddress, Person_Address.
- 1.2. Paskaičiuoti bendrą klientų skaičių. Naudoti lentelę Sales_Customer.
- 1.3. Paskaičiuoti, kiek kiekvienas klientas yra pateikęs užsakymų. Naudoti lentelę
- 1.4. Apskaičiuoti bendrą kiekvieno kliento išleistą sumą (pateikti ir informaciją apie klientą). Rezultate pateikti pirmiau tuos klientus, kurie išleidžia daugiausiai. Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_Customer, Person_Person.
- 1.5. Apskaičiuoti vidutinę užsakymo vertę (angl. Average Order Value) kiekvienam klientui (pateikti ir informaciją apie klientą). Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_Customer, Person_Person.
- 1.6. Įvertinti, kaip dažnai kiekvienas klientas perka. Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_Customer, Person_Person.
- 1.7. Pateikti 10 geriausių klientų pagal bendrą išleistą sumą užsakymams. Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_Customer, Person_Person.
- 1.8. Įvertinti kiekvieno kliento pirkimo tendencijas mėnesio laikotarpyje (mėnesines išlaidas). Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_Customer, Person_Person.
- 1.9. Nustatyti kiekvieno kliento paskutinio apsipirkimo datą. Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_Customer, Person_Person.
- 1.10. Susegmentuoti klientus pagal jų pirkimo elgseną į keturis segmentus:
 - Perkantys dažnai, kai apsipirkimų skaičius daugiau negu 25
 - Perkantys retai, kai apsipirkimų skaičius iki 5
 - Daug išleidžiantys, kai iš viso išleista suma viršija 15000.
 - Įprasti klientai visais kitais atvejais.

Scenarijus 2: Įmonės pardavimo rezultatų analizė. Įmonė parduoda produktus internetu ir mažmeninėse parduotuvėse. Ši analizė padės įmonei suprasti jos pardavimo rezultatus bei produktų populiarumą.

Užduotys:

- 2.1. Apskaičiuoti visas praėjusių metų pardavimo pajamas. Nustatyti mėnesius, kurių pardavimai buvo didžiausi, o kurių - mažiausi. Naudoti lentelę Sales_SalesOrderHeader.
- 2.2. Nustatyti, kurie produktai generuoja daugiausiai pajamų. Naudoti lenteles Sales_SalesOrderDetail, Production_Product.
- 2.3. Nustatyti, kuriuose regionuose parduodama daugiausiai. Naudoti lenteles Sales_SalesOrderHeader, Sales_SalesTerritory.
- 2.4. Palyginkite skirtingų pardavimo kanalų, t.y. internetinės ir mažmeninės prekybos parduotuvių, pardavimų našumą. Gautą rezultatą pateikti suapvalinus iki sveikosios dalies. Naudoti lentelę Sales_SalesOrderHeader.