

SQL Kunskapskontroll Del 3 - Rapport.

Kamila Nigmatullina

1. Deskriptiv sammanfattning över databasen.

Databasen består av flera schemas som HumanResources, Person, Production, Purchasing, Sales.
Undersökning av databasen med accent på marketing.

HumanResources
INFORMATION_SCHEMA
Person
Production
Purchasing
Sales

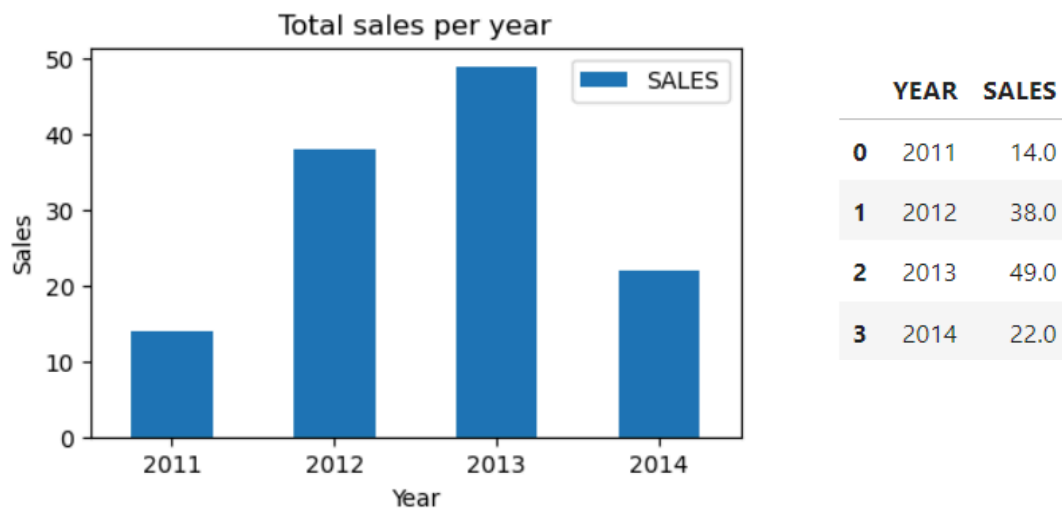
Eftersom det är marketing och försäljnings- avdelningar som behöver datan för sina behov i företaget så fokuserar vi på relevant information som passar dem.

Det finns detaljerad information som kan hjälpa vid planering av marknadsföringsaktiviteter. Man kan se, till exempel, information om kunder, deras demografiska, geografiska parametrar, köpvanor. Utifrån det kan man lätt bestämma sina målgrupper.

CustomerID
PersonID
StoreID
TerritoryID
AccountNumber

	Name	Mountain Bikes	Road Bikes	Touring Bikes
0	Southwest	1.492211	1.525990	1.047224
1	Northwest	1.276423	0.681454	1.078256
2	Canada	0.889391	0.684498	0.667165
3	United Kingdom	0.705636	0.632127	0.707127
4	Australia	0.699431	0.956819	1.130205
5	France	0.569585	0.580584	0.737922
6	Germany	0.530303	0.339689	0.718375
7	Central	0.436721	0.435126	0.160544
8	Southeast	0.232763	0.399611	0.274473
9	Northeast	0.123250	0.366725	0.249415

Dessutom kan vi se en bred bild på vad som händer med försäljningen för att kunna planera aktiviteter och göra prognoser.

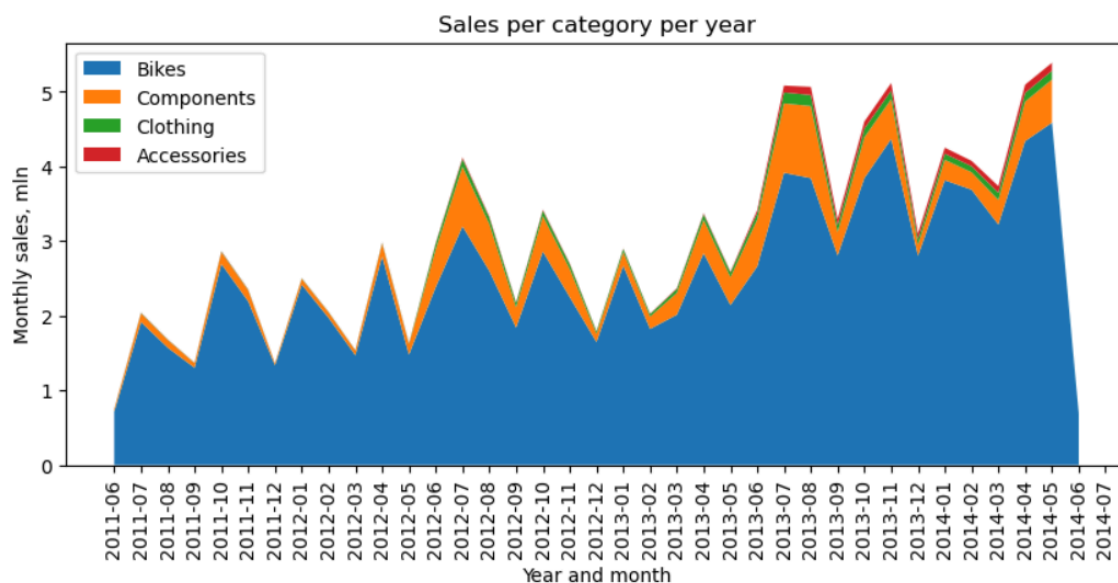


Total försäljningen i företaget har blivit betydligt större åren 2012 och 2013. Året 2014 innehåller bara datan till juli. Därför ser det ut att försäljningen sänks dubbelt.

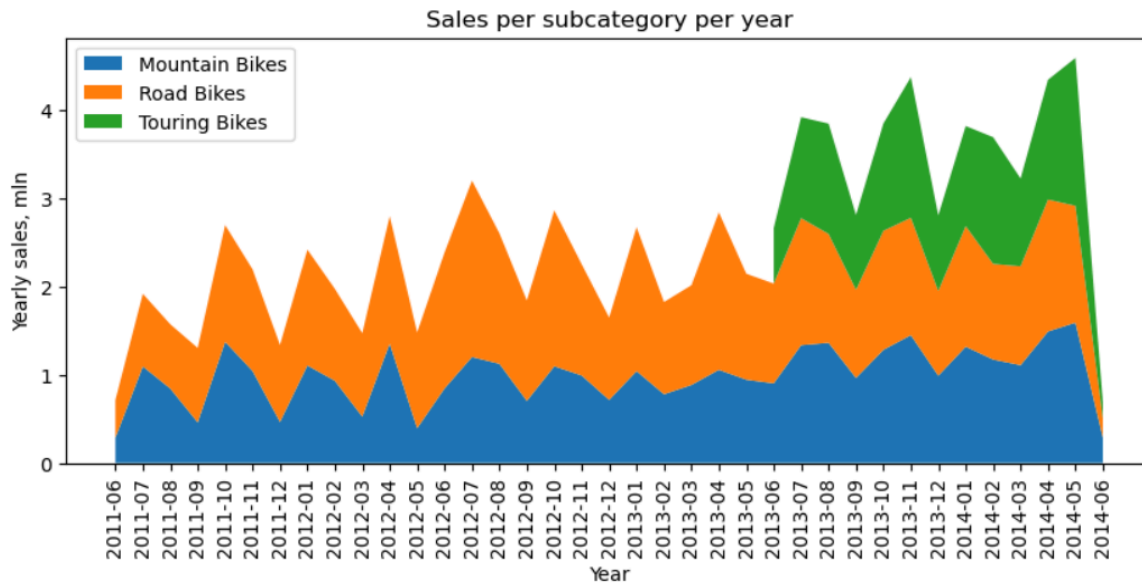
2. Statistisk analys

Vi tittar närmare på försäljningen. Företaget säljer fyra typer av varor: cyklar, komponenter, kläder, tillbehör.

Enligt grafen nedan ser vi att cyklar är mest sålda varor medan tillbehör (accessories) är minst sålda över hela perioden.



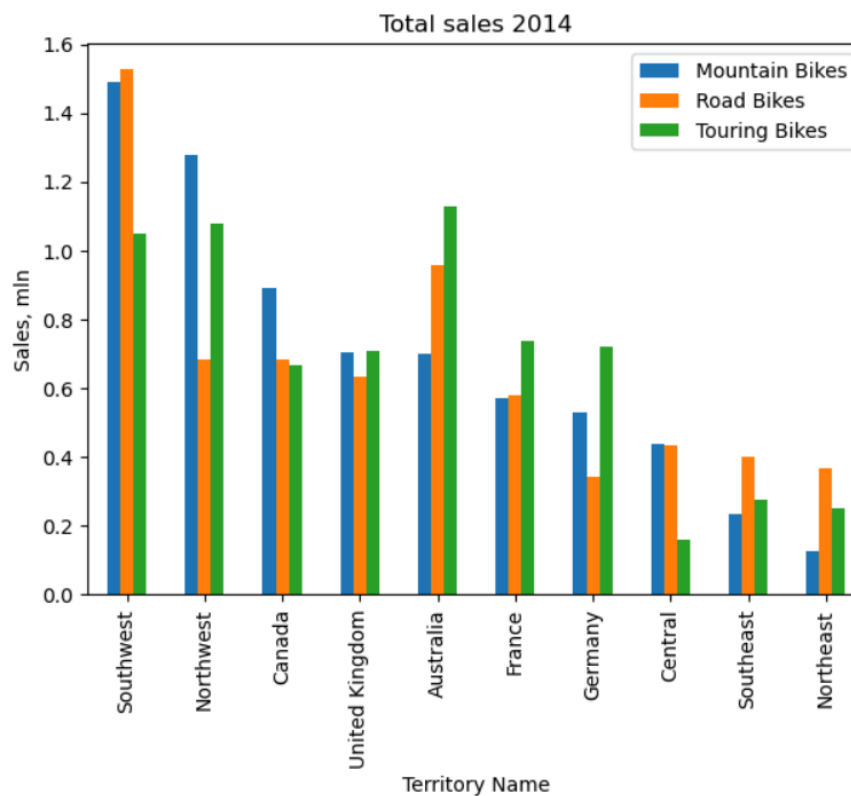
Vi tittar närmare på cyklar som har tre typer i sig: Mountain bikes, Road bikes, Touring bikes.



Touring Bikes är en relativt ny produkt som släpptes juni 2013 och började säljas väldigt bra nästan direkt.

Road Bikes and Touring Bikes säljs med tydligt mönster.

Olika kategorier av cyklar säljs ojämnt mellan territorierna, men man kan ändå se trender vilka länder går försäljningen till mest.



Eftersom cyklar säljs mest och tillbehör (accessories) - minst, så kan man testa och koppla tillbehör till cyklar i en marknadsföringskampanj med ett syfte på att öka försäljningen av tillbehöret.

Cykelordrar som säljs till Australien och innehåller accessories innefattar ungefär 27% av fallen under hela försäljningsperioden.

Detta visar att kunder i Australien visar intresse för att köpa tillbehör, därför är det värt att stimulera förfrågan.

Konfidensintervallet för andelen av tillbehör i samma order med cykel, med konfidensgraden 95% blir 0.2742, 0.29633).

3. Slutsatser och rekommendationer

Eftersom cyklar säljs mest så skulle jag rekommendera att koppla andra produktkategorier genom att marknadsföra dem i olika paketerbjudande eller helt enkelt göra kunder uppmärksamma över produkterna till exempel, genom rekommendationer på webbsidan.

Som ett "testland" kan man välja Australien eftersom det är den största försäljningen av nylanserade Touring Bikes som har redan visat ett bra resultat. Då finns det även möjlighet att manipulera med meta-meddelanden om att det är en ny cykel och varför inte skapa nya tillbehör till den, till exempel.

Man behöver stimulera försäljningen i Europa och Central, Southeast och Northeast regioner.

Det ser ut som att det inte är så stor tillväxt inom kategorierna Mountain Bikes och Road Bikes. Man behöver tänka ut en strategi där försäljningen kan växa upp i långsiktigt perspektiv.

4. Executive summary

Cyklar är mest sålda varor medan tillbehör (accessories) är minst sålda över perioden 2011-2014 (med hänsyn till att det bara finns datan för första halvåret 2014).

Touring Bikes började säljas väldigt bra nästan direkt efter lanseringen.

Hela försäljningsvolym började gå upp ungefär vid tiden när Touring bikes lanserades. Tittar man separat på typer av cyklar så ser man att Road Bikes and Touring Bikes säljs med tydligt mönster, men försäljningen växer inte så mycket i långsiktigt perspektiv.

Året 2014:

Mountain bikes säljs mest i Southwest och minst i Northeast.

Road bikes säljs mest i Southwest och minst i Tyskland.

Touring bikes säljs mest i Australien och minst i Centralt område.

1. Utmaningar du haft under arbetet samt hur du hanterat dem.

Jag hade problem med att plotta flera tabeller och jag hanterat dem genom att googla och testa. Det var också svårt att få fram tillbehör i samma order med cyklar i SQL. Jag googlade och skrev på papper logik för mig själv och då fick jag det fram till slut. Men det tog mycket tid.

2. Vilket betyg du anser att du skall ha och varför.

Jag anser att jag skall ha G eftersom jag har missat deadline.

3. Tips du hade "gett till dig själv" i början av kursen nu när du slutfört den.

Vid brist på tid ska jag satsa på praktik samtidigt med teori istället för att först läsa och titta noggrant och sen göra uppgifter och läsa och titta på den på nytt. Det har visat sig att jag förstår och kommer ihåg informationen mycket lättare när jag gör något direkt.