Jeden z dealerů BMW se rozhodl investovat do výstavby speciálního skladu na pneumatiky svých zákazníků. Proto, aby správně nastavil parametry své investice oslovil vás jako datové analytiky, abyste provedli analýzu jeho zákazníků a zjistili, jaké by bylo optimální nastavení skladu a kde jsou mezery v současném přístupu k zákazníkovi.

Pro vaši potřebu jste dostali k dispozici datový soubor z účetnictví tohoto dealera. Jedná se o export servisních prací, žlutě označené práce jsou dle mínění dealera stěžejní pro identifikaci PNEUservisu.

PNEUservisní práce jsou sezonní záležitost, platí zákonná povinnost používat zimní PNEU v období 1.11.-31.3. Zbytek roku 1.4.-31.10. by se měly používat letní PNEU, není to ale zákonná povinnost. V létě se tedy mohou používat PNEU zimní. Dealer proto očekává, že hlavní sezóna PNEUservisních prací je v říjnu a v březnu.

K zaslaným datům jste dále dostali tyto informace:

1. Jedná se o datový export od 1.1.2014 do 22.3.2017
2. BMW prodává auta modelových řad 1 – 7, čím vyšší číslo, tím luxusnější řada
3. VZ charakterizuje vůz
4. Stav kilometrů při posledním servisu se přepíše při poslední návštěvě servisu stejně, jako datum posledního servisu se aktualizuje v den poslední návštěvy.
5. Zúčtovací datum je datum pneuservisu ve zvoleném intervalu. Pokud je datum posledního servisu shodné se zúčtovacím datem, tak poslední servis vozu byl PNEUservis.
6. Jednotka práce AW (sloupce N a O) určuje čas strávený mechanikem na konkrétním pracovním úkonu. Práce je normovaná dle číselníku, může se ale v praxi od normy lišit (ztížená montáž apod.). 1 AW = 5 MINUT, 12 AW = 1 HOD
7. Druhý list obsahuje všechny druhy prací (číselník). Pro různé modely kol (aut) může být jiná pracnost pro stejný úkon, proto jsou v číselníku zdánlivé duplicity.
8. PSČ a město jsou informace o zákazníkovi

Úkol:

Rozmyslete vhodné možnosti datové analýzy nad zaslaným souborem. Proveďte analýzu dat v Excelu a zpracujte prezentaci pro vedení společnosti. Hodnoceno bude:

* + Kvalita zpracování (10 b.)
	+ Smysluplné užití získaných vědomostí (lekce 1-5) (10 b.)
	+ Přidaná hodnota pro rozhodování manažera (10 b.)
	+ Příběh (10 b.)