

Задача:

На основе истории продаж и промо-активностей максимизировать эффективность промо-акций канцелярских товаров.

Цель – реализовать предиктивную аналитику истории продаж для прогноза промо-активностей в нужное время и в нужном размере с максимизацией продаж при фиксированном бюджете на промо.

Потребность:

У производителей канцелярских товаров есть определенные величины бюджетов для проведения промо-акций, отсюда возникает задача наиболее эффективного (с точки зрения увеличения общего числа продаж) их использования

Пример функционала идеального решения:

Пользователь вводит в систему бюджет, она показывает в какие недели и на какие товары нужно дать промо какого размера чтобы достичь максимальных суммарных продаж за год.

Данные

Данные представлены в виде выгрузки в формате .csv -файлов, содержащие дату продажи, магазин, идентификатор товара и продажи в штуках. Отдельным .csv файлом также представлена промо-история (дата акции, товар и размер скидки). Объем данных ~720Мб (~2 года)

[Ссылка](#) для скачивания.

Ограничения на технологии:

Предпочтительно использовать стек python / jupyter notebook

Вес критериев при оценке прототипов:

- 50% презентация (в том числе оценивается бизнес часть)
- 30% работоспособность
- 20% качество кода

Общий совет участникам:

- На чек-поинтах рекомендуем продемонстрировать архитектуру решения и алгоритм, подходы к реализации отдельных компонентов системы
- При сколь угодно эффективном и качественном решении его будет необходимо объяснить неспециалистам в технической сфере — тем, людям, для которых это решение должно потенциально приносить реальный бизнес-эффект.

Ссылка на общий чат хакатона - <https://t.me/joinchat/7iwtm8USWak0MTcy>

Ссылка на чат по задаче - <https://t.me/joinchat/VKz5PC2xpN4yMTMy>