

AUFGABE 3

2. TEIL DER BUSINESS QUESTIONS

Gruppe A

In dieser Business Questions Gruppe kommen neue Felder zum Einsatz:
(returnflag, Lieferzeit = receiptdate – shipdate, ...)

Dies hat eine Auswirkung auf das Star-Schema Modell

4. Mittels DWH soll untersucht werden, ob die Mitarbeitermotivation (Einkommen und Arbeitserfahrung) eine wesentliche Rolle im Verkauf spielt:

Berechnen Sie die Rechnungssumme (extendedprice) aller zurückgegebenen Produkte (returnflag = ‚R‘), dessen Lieferzeit weniger als 15 Tage beträgt, die von den Mitarbeitern verkauft wurden, die mehr als 10 Jahre Berufserfahrung haben und die überdurchschnittlich viel verdienen.

Gruppieren Sie das Ergebnis nach unterschiedlichen Liefereinweisungen (shipinstruct).

5. Erweitern Sie die Fragen aus der ersten Business Questions Gruppe um die Information über zurückgegebene Ware (returnflag = ‚R‘):

Erstellen Sie ein Bericht, in dem Sie ein Ranking der verkauften Produkte (returnflag \in ‚R‘) zeigen. (Benutzen Sie den extendedprice als Basis Ihrer Berechnung). Zeigen Sie die Top 20 Produkte, unterteilt in Marktfragmente (mfgr) (ergibt 5 Customer Values).

Gruppe B

In dieser Business Questions Gruppe kommen neue Felder zum Einsatz:
(returnflag, Lieferzeit = receiptdate – shipdate, ...)

4. Mittels DWH soll untersucht werden, ob die Mitarbeitermotivation (Einkommen und Arbeitserfahrung) eine wesentliche Rolle im Verkauf spielt:

Berechnen Sie die Rechnungssumme (extendedprice) aller zurückgegebenen Produkte (returnflag = 'R'), dessen Lieferzeit > 10 Tage ist, die von den Mitarbeitern verkauft wurden, die weniger als 5 Jahre Berufserfahrung und ein unterdurchschnittliches Einkommen haben, gruppiert nach unterschiedlichen Liefereinweisungen (shipinstruct).

5. Erweitern Sie die Frage 3. aus der ersten Business Questions Gruppe um die Information über zurückgegebene Ware (returnflag = 'R'):

Berechnen Sie den Kundenwert, als Rechnungssumme (extendedprice) aller verkauften und nicht zurückgegebenen Produkte (returnflag <> 'R'), gruppiert nach den Regionen, wo die Kunden wohnen und zeigen Sie die Top 10 Kunden für jede Region (ergibt 5 Customer Values).
(Ziehen Sie nur die Kunden in Betracht, deren Kontostand positiv ist (account balance > 0))

Gruppe C

In dieser Business Questions Gruppe kommen neue Felder zum Einsatz:
(returnflag, Lieferzeit = receiptdate – shipdate, ...)

4. Mittels DWH soll untersucht werden, ob die Mitarbeitermotivation (Einkommen und Ausbildung) eine wesentliche Rolle im Verkauf spielt:

Berechnen Sie die Rechnungssumme (extendedprice) aller zurückgegebenen Produkte (returnflag = 'R'), dessen Lieferzeit zwischen 5 und 20 Tagen beträgt, die von den Mitarbeitern verkauft wurden, die den höchsten Education Level haben und die überdurchschnittlich viel verdienen.

Gruppieren Sie das Ergebnis nach unterschiedlichen Liefereinweisungen (shipinstruct).

5. Erweitern Sie die Frage 3. aus der ersten Business Questions Gruppe um die Information über zurückgegebene Ware (returnflag = 'R'):

Berechnen Sie den Kundenwert, als Rechnungssumme (extendedprice) aller nicht zurückgegebenen Produkte (returnflag <> 'R'), gruppiert nach Marktsegmenten und zeigen Sie die Top 10 Kunden für jeden Marktsegment (ergibt 5 Customer Values.)

Gruppe D

In dieser Business Questions Gruppe kommen neue Felder zum Einsatz:
(returnflag, Lieferzeit = receiptdate – shipdate, ...)

4. Mittels DWH soll untersucht werden, ob die Mitarbeitermotivation (Einkommen und Arbeitserfahrung) eine wesentliche Rolle im Verkauf spielt:

Berechnen Sie die Rechnungssumme (extendedprice) aller zurückgegebenen Produkte (returnflag = 'R'), dessen Lieferzeit weniger als 10 Tage beträgt, die von den Mitarbeitern verkauft wurden, die mehr als 5 Jahre Berufserfahrung haben und die überdurchschnittlich viel verdienen.

Gruppieren Sie das Ergebnis nach unterschiedlichen Liefereinweisungen (shipinstruct).

5. Erweitern Sie die Fragen aus der ersten Business Questions Gruppe um die Information über zurückgegebene Ware (returnflag = 'R'):

Erstellen Sie ein Bericht, in dem Sie ein Ranking der Lieferanten zeigen. (Benutzen Sie den extendedprice als Basis Ihrer Berechnung und berücksichtigen Sie nur den Verkauf der nicht returnierten Artikeln). Zeigen Sie die Top 5 Lieferanten, gruppiert nach den Regionen, wo sich die Lieferanten befinden (ergibt 5 Rankings).