

MASTER IN ANALISI DATI PER LA BUSINESS INTELLIGENCE

Studente: **Eliana Marengo**

TITOLO Tesi: ANALISI DI UN SISTEMA DI REPORTING COMMERCIALE SU UNA PIATTAFORMA SW DI BUSINESS INTELLIGENCE PER UN'AZIENDA DEL SETTORE FARMACEUTICO

Ho effettuato un tirocinio presso l'azienda Bios Management srl con sede ad Alba, una società di consulenza che opera dal 2004 nel campo della Business Intelligence e del Corporate Performance Management e che, date le esigenze e le richieste di alcuni clienti, ha intenzione di sviluppare direttamente anche consulenze di Data Mining. Con questo progetto ho esaminato l'attuale sistema di analisi dei dati commerciali, in particolare il dataset delle transazioni commerciali, di un'azienda del settore farmaceutico per valutare la fattibilità di nuove analisi considerando sia il tipo e la qualità dei dati esaminati sia gli strumenti di analisi statistica disponibili al momento del mio stage. Bios è partner di Board per lo sviluppo di piattaforme di BI e, in vista della prossima uscita di Board 9, è interessata ad approfondire anche la parte di analisi dati utilizzando il modulo Beam – Board Enterprise Analytics Modeling che propone, appunto, dei moduli per fare analisi predittive, di clustering e alcune analisi di statistica descrittiva.

L'azienda presa in esame è il gruppo di Farmacie Comunalì di Torino Spa e data l'evoluzione del contesto farmaceutico, i cambiamenti del mercato e della domanda, i dati di vendita sono sempre più importanti per valutare le esigenze della clientela e monitorare l'andamento del fatturato e la redditività.

Dall'esame del dataset delle transazioni commerciali sono emerse delle criticità per l'impossibilità di individuare in modo univoco le transazioni ed i clienti, pertanto, allo stato attuale, non è possibile fare delle analisi di cluster o delle transazioni cercando delle regole di associazione. La soluzione è acquisire i dati che ad oggi non sono presenti nel dataset esaminato e utilizzare i dati delle Carte Fedeltà per creare una Customer Base e fare delle analisi di segmentazione dei clienti.

La tesi tratta i seguenti punti:

1. Presentazione dell'Azienda FCT Spa
2. Analisi del Business: settore Farmaceutico
3. Analisi del dataset dei dati di vendita di FCT Spa
4. Attuale sistema di Reporting direzionale realizzato con Board
5. Proposta di nuove analisi delle vendite.