**UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA**

**FACULTAD DE CIENCIAS**

**ESCUELA DE COMPUTACIÓN**

**ASIGNATURA: INTELIGENCIA DE NEGOCIO**

**PROYECTO FASE I**

El grupo de inversionistas de ExpoEventos 1350 C.A. hace unos años unieron esfuerzos para implementar un sitio web que brinde a sus usuarios la oportunidad de conocer los diversos eventos que ofrecen en las ciudades de nuestro país. Entre estos eventos se encuentran las Ferias, Bazares y Exposiciones las cuales se llevan a cabo en un lugar y periodo determinado. Adicionalmente a través del sitio web se realiza la reserva de los stands por parte de los clientes (dueños) que quieren vender, promocionar sus productos/servicios.

A raíz del gran auge que ha tenido este sitio, los directivos han estado en conversaciones para mejorar su aplicación y de esta manera obtener estadísticas relevantes y confiables con la finalidad de realizar un análisis preciso de sus eventos, evaluar el interés del público hacia los mismos y conocer con mayor precisión los ingresos de estos eventos a través del tiempo.

El negocio principal es el alquiler de los stands en cada evento. En principio, cada vez que se registra un evento, la empresa a priori estima cuantos tipos de stands se van a alquilar. Como política de la empresa hay 3 tipos de stands: Mínimo, Estándar y Máximo/Ajustable. Todos los tipos de stands tienen unos mts2 predefinidos para cada evento y su precio varía en función a dichos mt2. Sin embargo hay clientes que requieren un área específica mayor al máximo preestablecido, por tanto dichos stands se contratan bajo la modalidad de “Máximo/Ajustable” donde los mts2 se ajustan a las necesidades del cliente tomando en consideración que si sobrepasa los mt2 establecidos, el monto del alquiler se ajusta sobre los metros cuadrados adicionales.

Al momento de cerrar la negociación, el cliente establece un contrato con la empresa, identificando el tipo de stand que requiere y de esta manera cerrar el precio de la negociación. El sistema automáticamente le asigna un número de stand y de acuerdo con el producto o servicio que se tenga intención de promocionar/vender se clasifica al stand de acuerdo con alguna categoría predefinida en el sistema.

Adicionalmente la empresa ExpoEventos 1350 C.A. mantiene un control estricto sobre los visitantes de sus eventos. El visitante al momento de entrar al evento se identifica con unos datos mínimos como cédula, nombre y sexo y se le informa que a la salida del evento tendrá la posibilidad de calificar al evento. Para calificar a un evento es preciso responder si recomendaría el evento a un amigo? (Si/No), luego calificar al evento de acuerdo a un rango (1 al 5) que significa el nro. de estrellas obtenidas (1-Malo, 2-Regular, 3-Bueno, 4- Muy Bueno, 5-Excelente).

Para lograr que el visitante realmente califique en el día el evento hay todo un programa de incentivos donde el visitante opta por premios al final del evento si realmente realiza la evaluación.

Como estadística importante, la empresa desea conocer si están alcanzando los objetivos trazados a nivel de ingresos, visitantes y calidad del evento. Ellos cada año tienen en una Hoja de Excel el nro de visitantes mínimo que deberían asistir en los eventos. Y por otra parte quieren conocer si realmente en los eventos se están alquilando todos los stands que se han propuesto inicialmente y si los ingresos sobrepasan o no los estimados por cada evento.

A continuación se anexa un listado de los requerimientos que desea la empresa desea obtener:

1. **Raking de Eventos (promedio de calificación de estrellas)**
2. **Cantidad de stands alquilados, mts2, ingresos por mts2 y total de ingresos percibidos por evento.**
3. **Ingresos en el Año por Eventos.**
4. Horas pico de visitantes en cada Evento.
5. **Cumplimiento de la meta de alquileres (Cantidad y Mts2 alquilados vs Cantidad y Mt2 predefinidos por tipo de stands)**
6. Distribución (%) de eventos en el año por ciudad.
7. **Porcentaje de visitas del sexo Femenino por Evento.**
8. **Promedio de costo x stand en un Evento.**
9. Liste los Top 10 de los eventos con mayor calificación (ranking) en los últimos 2 anos.
10. **Variación de ingresos por alquiler obtenidos en el año 2017 con respecto al año 2016.**
11. **Cumplimiento de la meta de visitantes.**
12. Ingresos por evento vs lo esperado.
13. **% Porcentaje calificaciones de “Recomendaría a un amigo” por Evento**
14. % Porcentaje calificaciones de “No Recomendaría a un amigo” por Evento
15. Clientes recurrentes (Cliente que han participado en más de tres eventos en los últimos 5 años).
16. Cantidad de Calificaciones por Evento y Tipo de Calificación. (Bueno, Excelente, etc.)
17. Proporción de Visitantes Masculinos
18. **Distribución % por Tipo de Evento en el ano.**
19. Reporte operativo (Por Evento, total de stands, mt2 alquilados, cantidad de calificaciones, ranking, cantidad de visitantes).
20. Cantidad, mts2 y ingresos de stands por Tipo Evento y Categoría.

**Ejemplo de EVENTOS**



**MODELO RELACIONAL**

**PAIS (**cod\_pais, nb\_pais**)**

**CIUDAD (**cod\_ciudad, nb\_ciudad, cod\_pais**)**

**SEDE** (cod\_sede, nb\_sede, cod\_ciudad) Ej. (Las Mercedes, El Hatillo, Galipán, Sebucán)

**TIPO\_EVENTO (**cod\_tipo\_evento, nb\_tipo\_evento**) (Feria, Bazar, Exposición)**

**EVENTO (**cod\_evento, nb\_evento, fecha\_inicio, fecha\_fin, descripcion, cod\_sede, email, cod\_tipo\_evento**)**

**TIPO\_STAND** (cod\_tipo\_stand, nb\_tipo\_stand) Ej. (Mínima, Estándar, Máximo/Ajustable)

**EVENTO\_STAND** (cod\_evento, cod\_tipo\_stand, cantidad\_estimada, mts2, precio)

**CATEGORIA** (cod\_categoria, nb\_categoria) Ej. (Comida, Ropa y Calzado, Deporte, etc)

**SUBCATEGORIA** (cod\_sub\_categoria, nb\_sub\_categoria, cod\_categoria) Ej. (Postres y Dulces, Hamburguesas, Ropa de Ninos, Ropa para Damas, etc. )

**CLIENTE** (cod\_cliente, nb\_cliente, ci\_rif, teléfono, dirección, email)

**CONTRATO** (nro\_stand, cod\_tipo\_stand, fecha\_alquiler, cod\_cliente, mts2, monto, cod\_sub\_categoria)

**VISITANTE** (cod\_visitante, cedula, nb\_visitante, sexo, email)

**ENTRADA** (nro\_entrada, cod\_evento, fecha\_entrada, hora\_entrada, cod\_visitante, recomienda\_amigo, calificacion, cod\_leyenda\_estrellas)

**LEYENDA\_ESTRELLAS** (cod\_leyenda\_estrellas, nb\_descripcion) (1.- Malo/2.-Regular/3.-Bueno, 4.-Muy Bueno, 5.-Excelente)

**Se desea que usted realice:**

**1.- Definición detallada de los indicadores** (Nros. 1,2,3,5,7,8,10,11,13,18) de los descritos en el enunciado utilizando la ficha técnica suministrada en clase. (Ficha Técnica)

**2.- Modelo Dimensional** identificando todos los pasos para el diseño

1. Identificación del(los) Proceso del Negocio
2. Identificación de la granularidad
3. Identificación de las Dimensiones
4. Identificación de los Hechos
5. Selección del esquema a utilizar

**3.- Identificar los tipos de tablas de hechos y tablas de dimensiones** **utilizadas en el modelo.**

Recuerde que el modelo diseñado debe considerar la obtención de todos los indicadores expuestos anteriormente.

Esta primera fase del proyecto debe ser entregado el **día 21 de Marzo** **de 2017** en formato word vía correo electrónico y en físico para su revisión.

**Éxito**

**Prof. Brenda López**

**II-2016**