BOOTCAMP ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS. 1.

TALLER PRÁCTICO #2 DE SQL CON ADVENTUREWORKSLT2019.

TUTOR:

Ricardo Ruiz Cortez

PRESENTADO POR:

Javier A. S. Coronado.

LINKS: Google Drive, GitHub.

GRUPO: AVDV 1 - 3, L-V. 6:00-8:00 am, S. 7:00-10:00 am.

Talento Tech, Ministerio Mintic Colombia, Cymetria, Tecnalia Col.

Marzo – 2024 en Bogotá, Colombia.

Table of Contenidos

Tabla de figuras
Taller Práctico #2 de SQL con AdventureWorksLT2019
1. ¿Cuáles son los productos más vendidos y la cantidad vendida?
Extra ejercicio:
2. ¿Qué clientes han realizado órdenes de compra y cuántas órdenes han realizado cada uno? 8
3. ¿Cuál es el historial de compras de un cliente específico?
4. ¿Qué productos están asociados con cada orden de venta y a qué precio se vendieron?11
5. ¿Cuántas unidades de cada producto se han vendido en total?
6. ¿Cuál es el total de ventas generadas en un período de tiempo específico?
7. ¿Cuáles son los productos disponibles en inventario y cuántas unidades de cada uno hay? 16
8. ¿Cuál es el valor total de las órdenes de venta realizadas por un cliente en particular? 17
9. ¿Qué productos están disponibles en diferentes colores y tamaños?
10. ¿Cuál es el cliente que ha realizado la compra más reciente y qué productos adquirió? 19

Tabla de figuras

Figura 1. Entity-relationship diagram (ERD)	4
Figura 2. Azure. Productos más vendidos y la cantidad vendida	5
Figura 3. Azure. Productos más vendidos y la cantidad vendida	
Figura 4. Azure. Productos más vendidos y la cantidad vendida	6
Figura 5. Excel, Productos más vendidos y la cantidad vendida	6
Figura 6. Azure. Productos menos vendidos, cantidad vendida	7
Figura 7. Azure. Productos menos vendidos, cantidad vendida	7
Figura 8. Azure. Órdenes de compra y cuántas órdenes	
Figura 9. Órdenes de compra y cuántas órdenes	8
Figura 10. Órdenes de compra y cuántas órdenes	
Figura 11. Excel. Órdenes de compra y cuántas órdenes	
Figura 12. Historial de compras de los clientes	
Figura 13. Excel. Historial de compras de los clientes	
Figura 14. Productos asociados con cada orden de venta y precio	
Figura 15. Excel. Productos asociados con cada orden de venta y precio	
Figura 16. Unidades de cada producto se han vendido	
Figura 17. Excel. Unidades de cada producto se han vendido	
Figura 18. Ventas generadas en un período de tiempo específico	
Figura 19. Excel. Ventas generadas en un período de tiempo específico	
Figura 20. Disponibles y unidades de cada uno	
Figura 21. Excel. Disponibles y unidades de cada uno.	16
Figura 22. 1-2. Valor total de las órdenes de venta realizadas a un cliente especifico	
Figura 23. 2-2. Valor total de las órdenes y la cantidad de venta realizadas a un cliente	
especifico	17
Figura 24. Excel. Órdenes y la cantidad de venta a un cliente	17
Figura 25. Productos disponibles en diferentes colores y tamaños	
Figura 26. Excel. Productos diferentes colores y tamaños	
Figura 27. Cliente que realizo la compra más reciente y productos adquirió	
Figura 28. Excel. Cliente que realizo la compra más reciente y productos adquirió	

Taller Práctico #2 de SQL con AdventureWorksLT2019.

Este taller proporciona una variedad de ejercicios prácticos que abarcan desde la exploración básica de datos hasta análisis más avanzados, utilizando la base de datos AdventureWorksLT2019 para aplicar los conceptos aprendidos en el Bootcamp.

- 1. Realizar las consultas en SQL Server que respondan a las preguntas de negocio propuestas.
- 2. Realizar la conexión con Microsoft Excel anexando las consultas.
- 3. Realizar las visualizaciones por cada pregunta de negocio que sea de fácil entendimiento para la gerencia de AdventureWorksLT.

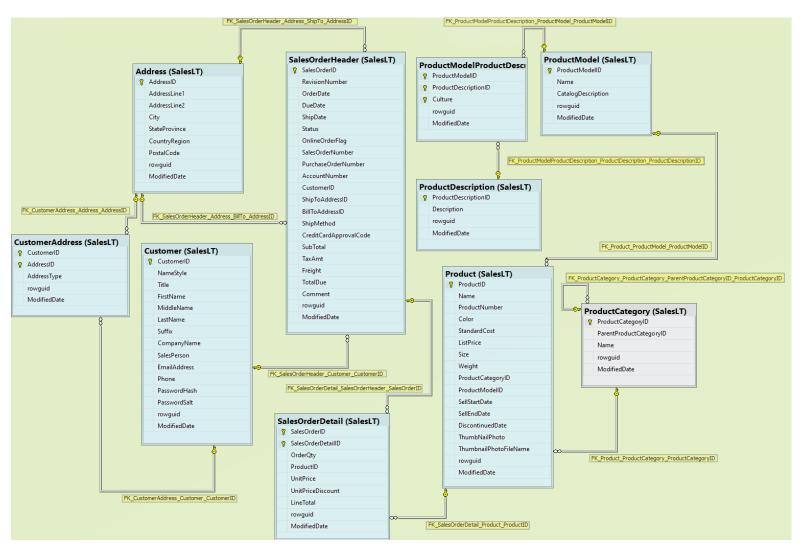


Figura 1. Entity-relationship diagram (ERD)

1. ¿Cuáles son los productos más vendidos y la cantidad vendida?

Traje diez **productos más vendidos**. Se vendieron "542" productos en un periodo de tiempo. Su salida es con su producto ID, con el nombre del producto, con su categoría, su precio de lista, eh **indicando la cantidad de unidades vendidas por cliente.**

225	SELECT_TOP_543												
226		p.ProductID,											
227 228		p.Name AS ProductName, pc.Name AS ProductCategory,											
228		p.ListPrice,											
230		sod.OrderQty AS TotalUnitsSold											
231	FROM												
232	SalesLT.	SalesLT.Product p											
233		JOIN											
234	SalesLT.ProductCategory pc ON p.ProductCategoryID = pc.ProductCategoryID												
235	JOIN												
236 237	SalesLT.SalesOrderDetail sod ON p.ProductID = sod.ProductID ORDER BY												
237		Oty DESC:											
		er, beser,											
Resu	ıl ts Messages												
	ProductID 🗸	ListPrice 🗸	TotalUnitsSold 🗸										
1	976	Road-350-W Yellow, 48	Road Bikes	1700.99	25								
2	864	Classic Vest, S	Vests	63.50	23								
3	864	Classic Vest, S	Vests	63.50	23								
4	877	Bike Wash - Dissolver	Cleaners	7.95	17								
5	715	Long-Sleeve Logo Jersey, L	Jerseys	49.99	17								
6	883	Short-Sleeve Classic Jersey, L	Jerseys	53.99	16								
7	884	Short-Sleeve Classic Jersey, XL	Jerseys	53.99	15								
8	711	Sport-100 Helmet, Blue	Helmets	34.99	15								
9	864	Classic Vest, S	Vests	63.50	15								
10	875	Racing Socks, L	Socks	8.99	14								
11	867	Women's Mountain Shorts, S	Shorts	69.99	14								
12	875	Racing Socks, L	Socks	8.99	13								

Figura 2. Azure. Productos más vendidos y la cantidad vendida.

Nota: Esta consulta recupera solo 10 productos principales según la cantidad vendida, junto con su ID de producto, nombre, categoría, precio de lista y el total de unidades vendidas. Combina las tablas **SalesLT.Product**, **SalesLT.ProductCategory** y **SalesLT.SalesOrderDetail** de forma adecuada para recopilar la información requerida. Finalmente, ordena los resultados según la cantidad vendida en orden descendente (**DESC**).

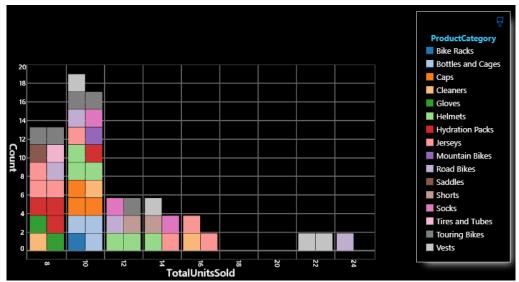


Figura 3. Azure. Productos más vendidos y la cantidad vendida.

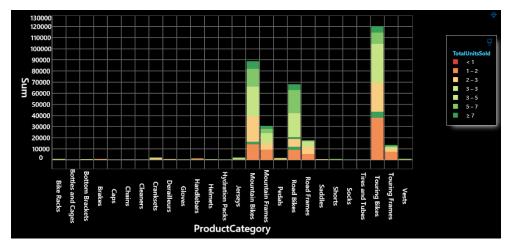


Figura 4. Azure. Productos más vendidos y la cantidad vendida.

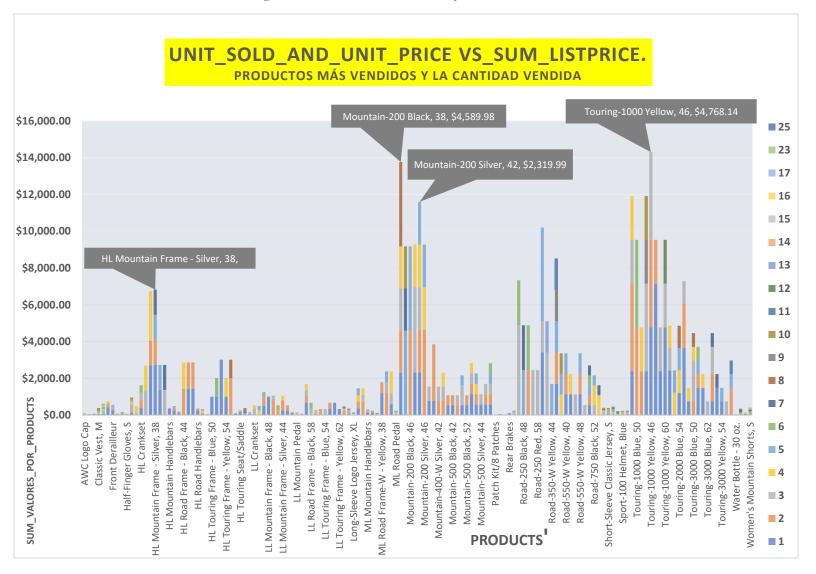


Figura 5. Excel, Productos más vendidos y la cantidad vendida.

Extra ejercicio:

1.a) Encontré los quince últimos <u>productos menos vendidos</u> con su ID, con nombre, con su categoría, precio de lista que menos fueron vendidos eh <u>indicando la cantidad</u> y el valor en \$ que le fue vendido.

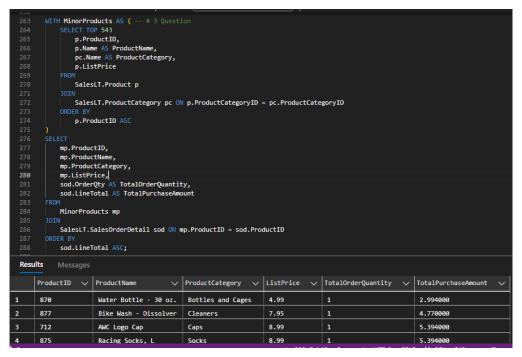


Figura 6. Azure. Productos menos vendidos, cantidad vendida.

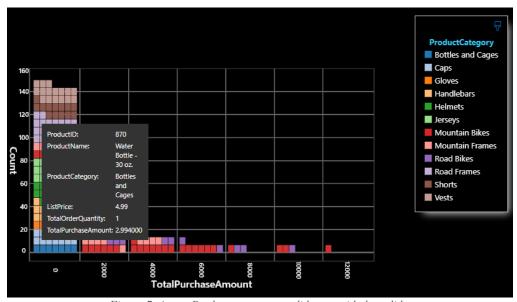


Figura 7. Azure. Productos menos vendidos, cantidad vendida.

Para lograr esto, puede utilizar un enfoque similar a la consulta anterior, pero agregando la cláusula **ORDER BY** para ordenar los resultados por la cantidad total vendida en orden ascendente y luego limitar los resultados a las primeras diez filas.

Esta consulta selecciona los diez productos menores en función de su ID de producto, nombre de producto, categoría de producto y precio de lista, de forma similar a la consulta anterior. Luego une estos productos menores con la tabla **SalesLT.SalesOrderDetail** para encontrar el producto menos vendido. Finalmente, muestra el producto menos vendido junto con su cantidad y valor vendido.

2. ¿Qué clientes han realizado órdenes de compra y cuántas órdenes han realizado cada uno? Están 50 primeros clientes con ID, Nombre, Apellido, la empresa que realizaron más órdenes de compra, la cantidad de órdenes, el producto(s) y valor de compra.

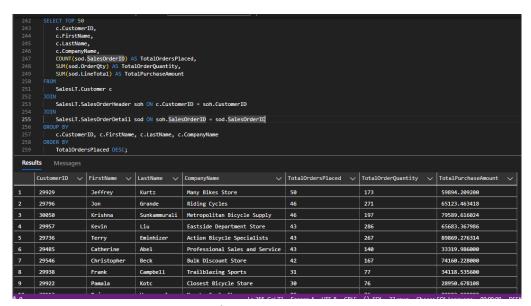


Figura 8. Azure. Órdenes de compra y cuántas órdenes.

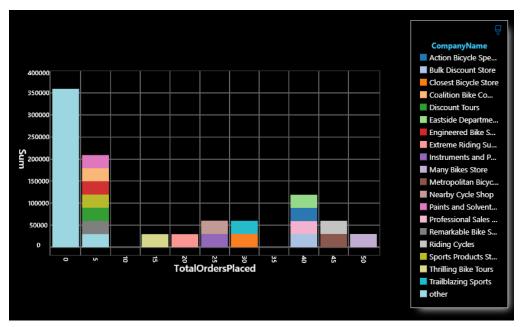


Figura 9. Órdenes de compra y cuántas órdenes.



Figura 10. Órdenes de compra y cuántas órdenes.

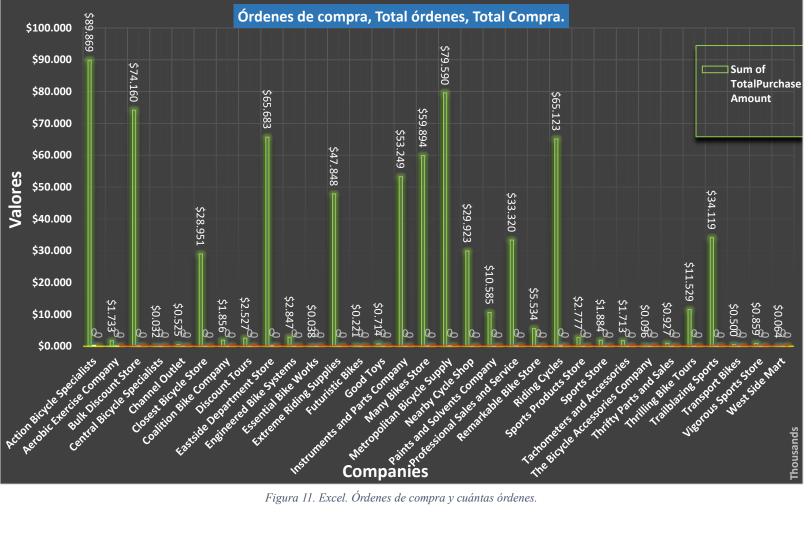


Figura 11. Excel. Órdenes de compra y cuántas órdenes.

Nota: Esta consulta recupera los primeros 50 clientes junto con su ID, nombre, apellido y nombre de la empresa de la tabla SalesLT.Customer. También calcula el número total de pedidos realizados por cada cliente (TotalOrdersPlaced), la cantidad total del pedido (TotalOrderQuantity) y el importe total de la compra (TotalPurchaseAmount). Los resultados se ordenan según el número total de pedidos realizados por cada cliente en orden descendente.

3. ¿Cuál es el historial de compras de un cliente específico?

Se indico el récord de orden de compra de los clientes de mayor hasta el menor valor orden de compras realizadas en todos clientes. Indicando el Id del cliente, el Id de orden de compra, el nombre, la empresa que representa el cliente, el valor monetario de la orden de compra en orden de mayor a menor. Y para un cliente específico en el último punto.

-						,-							
		RankedOrder	's AS (
		SELECT S. Customan TD											
	5	c.CustomerID, soh.SalesOrderID,											
	6 7	son.SalesOrderID, c.FirstName,											
	8	c.LastName,											
	9	c.CompanyName,											
	10	c.CompanyName, sod.LineTotal AS PurchaseOrderValue,											
	11	sod.OrderQty, Include OrderQty column here											
	12	ROW_NUMBER() OVER (PARTITION BY c.CustomerID ORDER BY sod.LineTotal DESC) AS RowNum											
	14	SalesLT.Customer c											
	15	JOIN											
	16	SalesLT.SalesOrderHeader soh ON c.CustomerID = soh.CustomerID											
	17	JOIN											
	18	SalesLT.SalesOrderDetail sod ON soh.SalesOrderID = sod.SalesOrderID											
	19))											
	20 SELEC	T											
		CustomerID,											
		SalesOrderID),										
	_	FirstName,											
) %	• •												
I	Results 📳 N	Messages											
	CustomerID	SalesOrderID	FirstName	LastName	CompanyName	PurchaseOrderValue	TotalOrders						
	29957	71783	Kevin	Liu	Eastside Department Store	19136.137500	25						
)	29781	71923	Guy	Gilbert	The Bicycle Accessories Company	71.538824	14						
	29736	71784	Terry	Eminhizer	Action Bicycle Specialists	16261.264656	12						
ļ	30050	71936	Krishna	Sunkammurali	Metropolitan Bicycle Supply	13769.940000	10						
j	29796	29796 71797 Jon		Grande	Riding Cycles	9185.346000	9						
	29660	71796	Anthony	Chor	Extreme Riding Supplies	12873.978000	9						
	29929	71902	Jeffrey	Kurtz	Many Bikes Store	11015.952000	8						
	00000	74047			E	07.750000	-						

Figura 12. Historial de compras de los clientes.

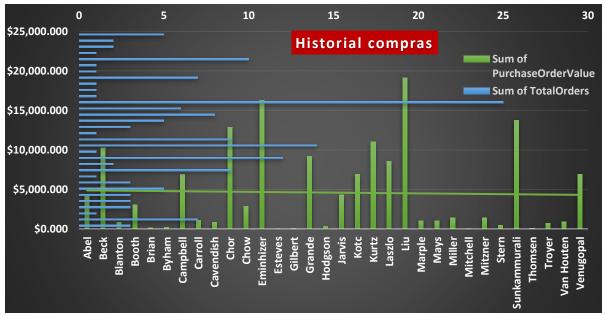


Figura 13. Excel. Historial de compras de los clientes.

4. ¿Qué productos están asociados con cada orden de venta y a qué precio se vendieron? Cuántos productos están en la orden de venta, más el ID del producto, el nombre del producto, su categoría, y el precio.

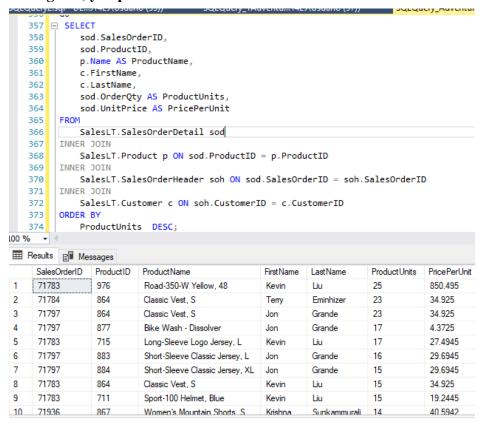


Figura 14. Productos asociados con cada orden de venta y precio.

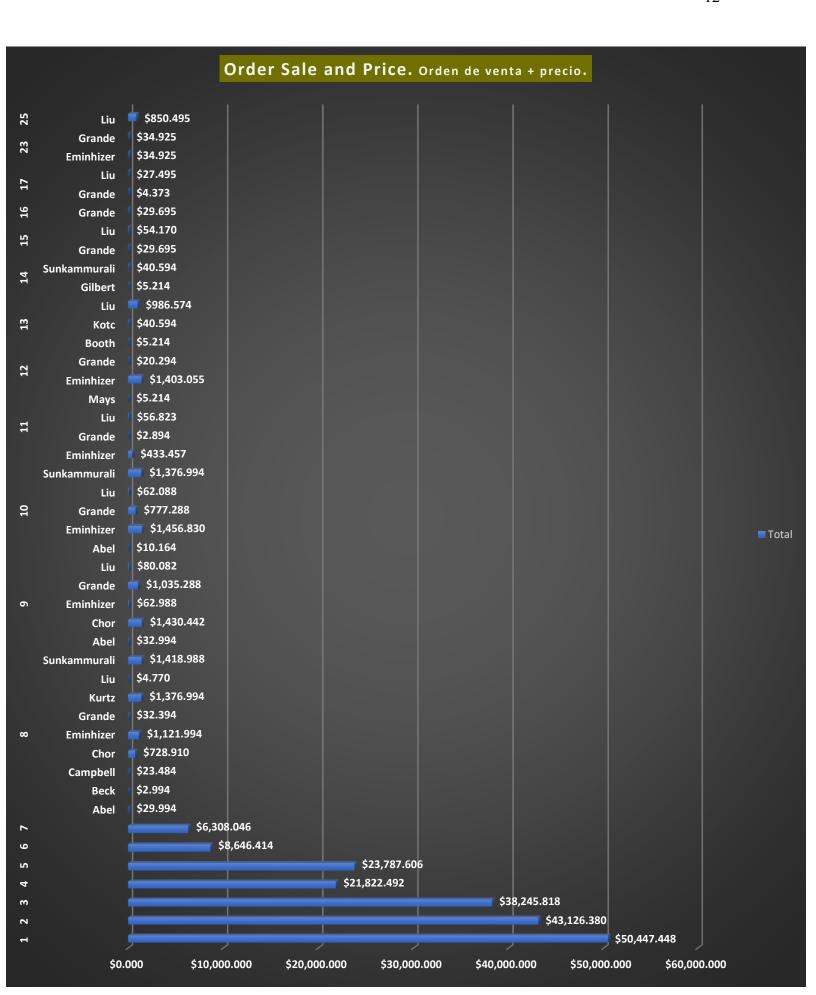


Figura 15. Excel. Productos asociados con cada orden de venta y precio.

5. ¿Cuántas unidades de cada producto se han vendido en total? Indicado las unidades vendidas de cada producto y su cantidad total, describiendo sus atributos principales.

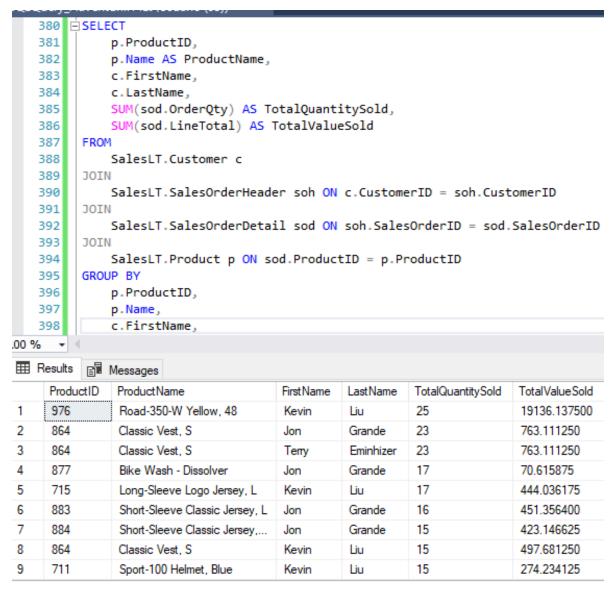


Figura 16. Unidades de cada producto se han vendido

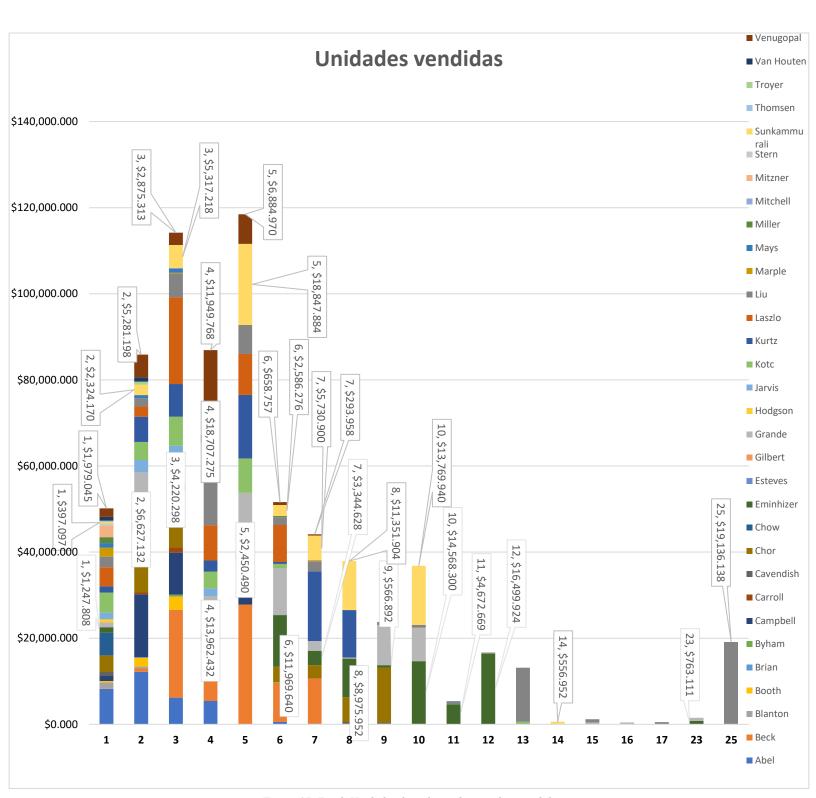


Figura 17. Excel. Unidades de cada producto se han vendido

•

6. ¿Cuál es el total de ventas generadas en un período de tiempo específico? Total, de ventas generadas indicándole el qué periodo de tiempo específico que fue la venta.

.i ioh.SalesOrderNumber, ioh.OrderDate AS SaleDate, iUM(sod.LineTotal) AS TotalSales, iTRING_AGG(p.Name, ', ') AS ProductsSold, .FirstName salesLT.SalesOrderHeader soh salesLT.SalesOrderDetail sod ON soh.SalesOrderID = sod.SalesOrderID SalesLT.Customer c ON soh.CustomerID = c.CustomerID 9071784 9071936 2008-06-01 00:00:00.000 89869.276314 2008-06-01 00:00:00.000 79589.616024 Sport-100 Helmet, Blue, HL Touring Fr. LL Mountain Frame - Silver, 40, Mount. SO71938 2008-06-01 00:00:00.000 74160.228000 Road-350-W Yellow, 40, Htch Rack SO71783 2008-06-01 00:00:00.000 65683.367986 2008-06-01 00:00:00.000 59894.209200 Mountain-200 Silver, 42, Mountain-40. 5071902 Touring-1000 Blue, 60, Touring-3000 . HL Touring Frame - Blue, 50, Touring-Mountain-500 Silver, 52, Front Brakes, SO71898 2008-06-01 00:00:00.000 53248.692000 47848.026000 34118.535600 2008-06-01 00:00:00.000 SO71782 2008-06-01 00:00:00.000 33319.986000 Long-Sleeve Logo Jersey, M. Touring-2008-06-01 00:00:00.000 29923 008000 ML Mountain Frame-W - Silver, 42. Mo. 2008-06-01 00:00:00.000 28950.678108 LL Mountain Frame - Silver, 44, Mount... SO71780

Figura 18. Ventas generadas en un período de tiempo específico.



Figura 19. Excel. Ventas generadas en un período de tiempo específico.

7. ¿Cuáles son los productos disponibles en inventario y cuántas unidades de cada uno hay? Los productos disponibles en inventario, unidades de cada uno, precio de lista y valor total.

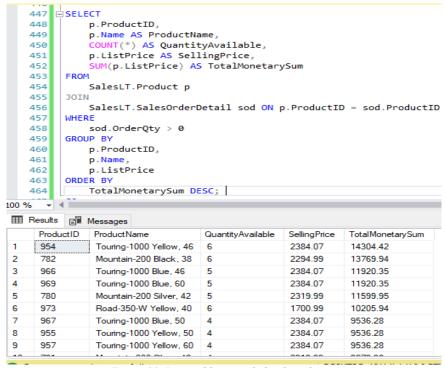


Figura 20. Disponibles y unidades de cada uno



Figura 21. Excel. Disponibles y unidades de cada uno.

8. ¿Cuál es el valor total de las órdenes de venta realizadas por un cliente en particular?

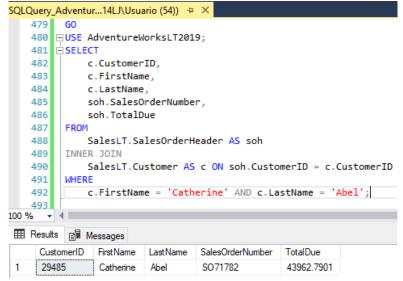


Figura 22. 1-2. Valor total de las órdenes de venta realizadas a un cliente específico.

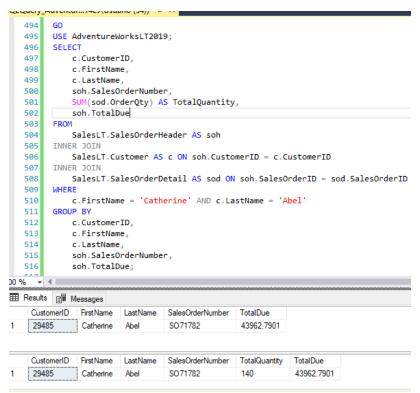


Figura 23. 2-2. Valor total de las órdenes y la cantidad de venta realizadas a un cliente especifico.

CustomerID	FirstName	LastName	SalesOrderNumber	TotalQuantity	TotalDue
29485	Catherine	Abel	SO71782	140	\$43,962.790

Figura 24. Excel. Órdenes y la cantidad de venta a un cliente.

9. ¿Qué productos están disponibles en diferentes colores y tamaños? Indicar cuáles productos están disponibles en el inventario sí sé que se venden o existen por colores y tamaños, indique su color, su tamaño, su nombre, su categoría y su precio de lista

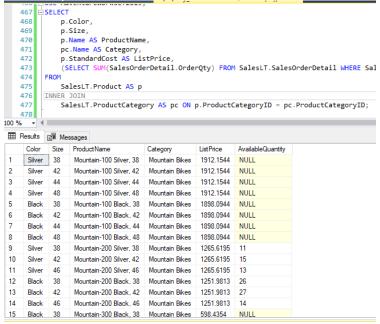


Figura 25. Productos disponibles en diferentes colores y tamaños.

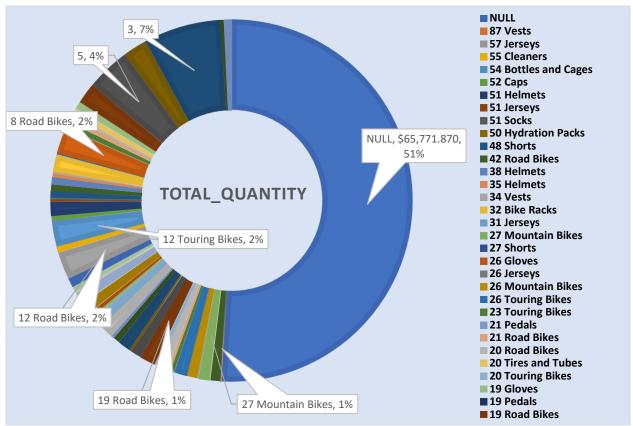


Figura 26. Excel. Productos diferentes colores y tamaños.

10. ¿Cuál es el cliente que ha realizado la compra más reciente y qué productos adquirió? Por orden de los más reciente clientes por Id, Nombre, que realizaron más valor monetario de compras u órdenes de compra y de qué productos fueron y su valor monetario.

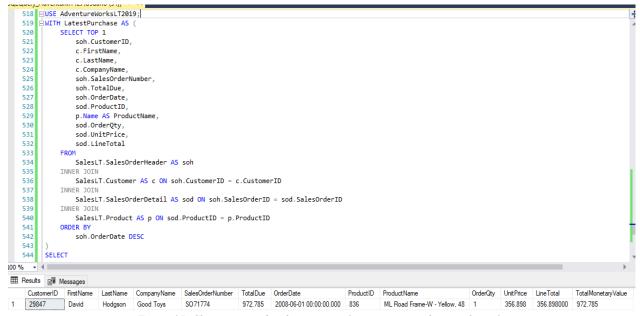


Figura 27. Cliente que realizo la compra más reciente y productos adquirió.

Customer ID	FirstName	LastName	Company	SalesOrder	Total Due	Order Date	Product ID	Product	OrderQty	UnitPrice	LineTotal	Total
I	David	Hodgson	Good Toys	SO71774	972.7 85	01-06- 08 00:00	836	ML Road Frame-W - Yellow, 48	1	356.898	356.898	972.785

Figura 28. Excel. Cliente que realizo la compra más reciente y productos adquirió.