

UNIVERSIDAD GERARDO BARRIOS

Líderes en Gestión del Conocimiento

PRÁCTICA #8 – ANÁLISIS DE DATOS REMOTOS – PARTE 2

❖ Docente: Luis Humberto Rivas Rodríguez

❖ Materia: Elaboración de Reportes de Datos en

Proyectos de Big Data

❖ Fecha de entrega: Domingo 18/Septiembre/2022

❖ Carrera: Ingeniería en Manejo y Gestión de

Bases de Datos

Integrantes:

Idalia Guadalupe Cedillos Santos.

Junior Efraín Franco Pérez.

Kilmar Azael Rivera Alfaro.

Rudy Alexander Guevara Joya.

Ciclo II

2022

Considerando el escenario y los condicionantes, realice lo siguiente:

- 1. Defina un conjunto de métricas y KPI's sobre el escenario de trabajo.
 - **❖ Metrica 1:** Ventas totales realizadas

KPI's:

- ✓ Totales de ventas realizadas por año.
- ✓ Porcentajes de utilidad generada por año.
- ❖ Metrica 2: Totales de ventas realizadas por tiendas.

KPI's:

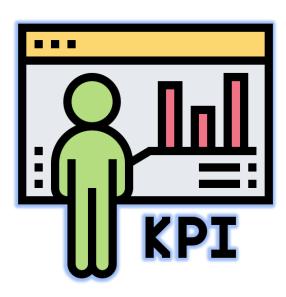
- ✓ Montos totales generados por año.
- ✓ Porcentaje de participación en ventas de cada tienda.
- ❖ Metrica_3: Totales de ventas realizadas por genero del cliente KPI's:
 - ✓ Totalizar el monto de ventas y cantidad de ventas generadas por años y géneros del cliente.
 - ✓ Porcentajes de participación general, de compras por género del cliente.
- ❖ Metrica 4: Forma de pago más utilizada.

KPI's:

- ✓ Forma de pago más utilizada por año.
- ✓ Totalizar monto de ventas por formas de pago.
- ✓ Porcentaje de participación por cada forma de pago.
- **❖** Metrica_5: Total de ventas realizadas por empleados.

KPI's:

- ✓ Totales de ventas segmentadas por año y por empleados.
- ✓ Porcentaje de participación de cada empleado.



2. Construya una vista en SQL Server que permita responder a esos KPI's planteados.

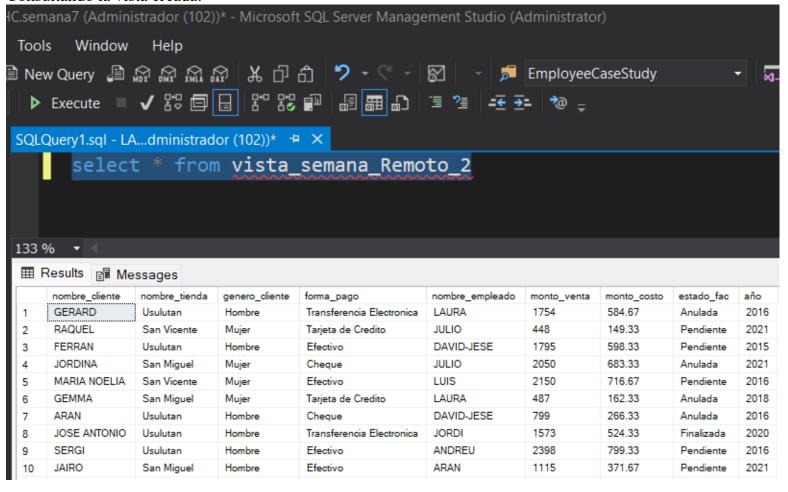
Creación de la vista en SQL Server:

```
SQLQuery1.sql - LA...dministrador (102))* 😕 🗶
   ⊟create view vista semana Remoto 2 as
     Select clientes nombre as nombre cliente
       tiendas nombre as nombre tienda,
     genero nombre as genero_cliente, formas_pagos nombre as forma_pago
       empleados nombre as nombre_empleado ventas monto as monto_venta ventas costo as monto_costo
     estado_ventas.nombre as estado_fac,year(ventas.fecha) as año from ventas
     inner join clientes on clientes.id_cliente=ventas.id_cliente
     inner join tiendas on tiendas.id_tienda = ventas.tienda
     inner join genero on genero.id_genero=clientes.genero
     inner join formas_pagos on formas_pagos.id_forma_pago = ventas.forma_pago
     inner join empleados on empleados.id_empleado = ventas.id empleado
           join estado_ventas on estado_ventas.id_estado = ventas.estado
133 % ▼

    Messages

  Commands completed successfully
  Completion time: 2022-09-15T15:30:23.0324553-06:00
```

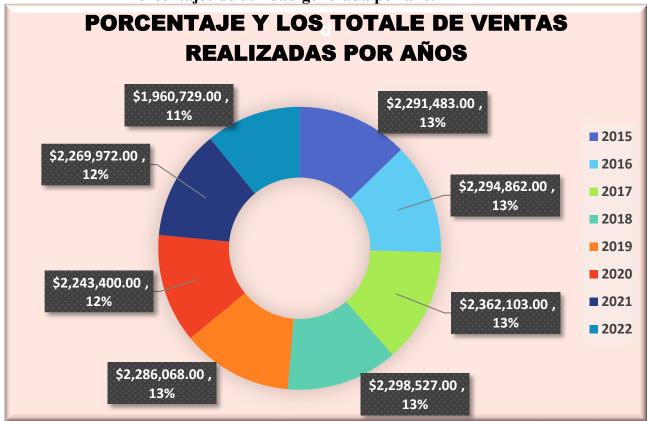
Consultando la vista creada:



- 3. Elabore un Dashboard en Excel con los visualizadores adecuados que respondan a esos KPI's.
 - **❖ Metrica_1:** Ventas totales realizadas

KPI's:

- ✓ Totales de ventas realizadas por año.
- ✓ Porcentajes de utilidad generada por año.



Utilidad o rentabilidad generada por año:



- 3. Elabore un Dashboard en Excel con los visualizadores adecuados que respondan a esos KPI's.
 - **❖ Metrica_2:** Totales de ventas realizadas por tiendas.

KPI's:

- ✓ Montos totales generados por año.
- ✓ Porcentaje de participación en ventas de cada tienda.

Total, y porcentajes de ventas realizadas por tienda:



❖ Metrica_4: Forma de pago más utilizada.

KPI's:

- ✓ Forma de pago más utilizada por año.
- ✓ Totalizar monto de ventas por formas de pago.
- ✓ Porcentaje de participación por cada forma de pago.



- 3. Elabore un Dashboard en Excel con los visualizadores adecuados que respondan a esos KPI's.
 - **❖** Metrica_5: Total de ventas realizadas por empleados.

KPI's:

- ✓ Total de ventas segmentadas por año y por empleados.
- ✓ Porcentaje de participación de cada empleado.



4. Realice una copia de respaldo de la base de datos de SQL Server y la adjunta en los recursos a entregar.

```
SQLQuery2.sgl - LA...Administrador (58))* 🖶 🗶 SQLQuery1.sgl - LA...dministrador (118))*
    ■BACKUP DATABASE [semana7] TO DISK = N'C:\Datos SQL SERVER\Respaldos\semana7.bak'
      WITH NOFORMAT, NOINIT, NAME = N'semana7-Full Database Backup',
      SKIP, NOREWIND, NOUNLOAD, STATS = 10
      G0
133 % ▼ 4

    Messages

   17 percent processed.
    35 percent processed.
    49 percent processed.
    50 percent processed.
    67 percent processed.
   70 percent processed.
    81 percent processed.
    99 percent processed.
   Processed 712 pages for database 'semana7', file 'semana7' on file 1.
   100 percent processed.
   Processed 4 pages for database 'semana7', file 'semana7 log' on file 1.
   BACKUP DATABASE successfully processed 716 pages in 0.035 seconds (159.821 MB/sec).
    Completion time: 2022-09-16T08:40:34.1369561-06:00
```

La empresa está teniendo una oportunidad de acceder a un crédito que le permita potenciar su negocio, ayude a la empresa a realizar un análisis que le permita determinar aspectos tales como:

Ver el histórico de ventas realizados en los últimos años.

Años	▼ M	ontos Totales
2015	\$	2,291,483.00
2016	\$	2,294,862.00
2017	\$	2,362,103.00
2018	\$	2,298,527.00
2019	\$	2,286,068.00
2020	\$	2,243,400.00
2021	\$	2,269,972.00
2022	\$	1,960,729.00
Total gener	al \$	18,007,144.00

> Cómo se distribuyen esas ventas en términos de dinero, rentabilidad y cantidad de productos vendidos.

Procesos, rentabilidad, es igual a un campo calculado de restar (Los montos totales de ventas menos los costos totales de la empresa), por año y obteniendo el porcentaje de utilidad en términos de porcentaje sobre el total general.

Años	Со	stos Totales	Мо	ntos Totales	Uti	lidad Generada	% de Utilidad
2015	\$	763,827.81	\$	2,291,483.00	\$	1,527,655.19	12.73%
2016	\$	764,954.18	\$	2,294,862.00	\$	1,529,907.82	12.74%
2017	\$	787,367.70	\$	2,362,103.00	\$	1,574,735.30	13.12%
2018	\$	766,175.58	\$	2,298,527.00	\$	1,532,351.42	12.76%
2019	\$	762,022.64	\$	2,286,068.00	\$	1,524,045.36	12.70%
2020	\$	747,800.03	\$	2,243,400.00	\$	1,495,599.97	12.46%
2021	\$	756,657.43	\$	2,269,972.00	\$	1,513,314.57	12.61%
2022	\$	653,576.46	\$	1,960,729.00	\$	1,307,152.54	10.89%
Total genera	l \$	6,002,381.83	\$	18,007,144.00	\$	12,004,762.17	100.00%

> Cómo se distribuyen esas ventas en términos de cada una de las tiendas y que porcentaje de participación tienen.

Tiendas	*	Mo	ontos Totales	% Participación
San Miguel		\$	3,596,256.00	19.97%
San Salvado	r	\$	3,587,240.00	19.92%
San Vicente		\$	3,521,124.00	19.55%
Santa Ana		\$	3,567,503.00	19.81%
Usulutan		\$	3,735,021.00	20.74%
Total gener	al	\$1	18,007,144.00	100.00%

> Cómo se distribuyen esas ventas en términos de preferencia por genero de los clientes y que porcentaje de participación tienen.

Genero 🔻	Montos Totales	% de Participación
Hombre	\$ 9,950,586.00	55.26%
Mujer	\$ 8,056,558.00	44.74%
Total general	\$18,007,144.00	100.00%

> Cómo se distribuyen esas ventas en términos de formas de pagos de los clientes y que porcentaje de participación tienen.

Formas de Pago	Montos totales	% participación
Cheque	\$ 3,711,668.00	20.61%
Credito	\$ 3,562,819.00	19.79%
Efectivo	\$ 3,579,872.00	19.88%
Tarjeta de Credito	\$ 3,701,968.00	20.56%
Transferencia Electronica	\$ 3,450,817.00	19.16%
Total general	\$18,007,144.00	100.00%

> Ventas realizadas por empleados, totales acumulador y porcentajes de participación sobre el total general de la empresa.

Empleados	Montos Tota	ales % Participación
JULIO	\$ 1,661,680	0.00 9.23%
ANDREU	\$ 1,907,668	8.00 10.59%
ARAN	\$ 1,825,228	8.00 10.14%
DAVID-JESE	\$ 1,730,553	3.00 9.61%
DOUNYA	\$ 1,849,849	9.00 10.27%
GEMMA	\$ 1,792,698	8.00 9.96%
JORDI	\$ 1,840,428	8.00 10.22%
LAURA	\$ 1,803,262	2.00 10.01%
LUIS	\$ 1,803,685	5.00 10.02%
RAMON	\$ 1,792,093	3.00 9.95%
Total general	\$18,007,144	4.00 100.00%

Resultado final, Dashboard con visualizadores y segmentadores requeridos para el filtrado de la información:

Visualización del Dashboard en pantalla completa: 💶 Autoguardado 🔃 🖫 PRÁCTICA #8 – ANÁLISIS DE DATOS REMOTOS – PARTE 2 🗸 Rudy Alexander Guevara Joya ☐ Comentarios 🖟 🖒 Compartir Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Nitro Pro 10 Power Pivot REPORTE GENERAL DE VENTAS REALIZADAS EN LOS AÑOS CORRESPONDIENTES DEL 2015 AL 2022. PORCENTAJE Y LOS TOTALE DE VENTAS **PORCENTAJES Y TOTALES DE VENTAS REALIZADAS POR TOTAL DE UTILIDAD GENERADA POR AÑOS REALIZADAS POR AÑOS** TIENDA. \$3,800,000,00 \$1,960,729.00 \$3,735,021.00 \$2,291,483.00 \$3,750,000.00 13% 2015 20.74% \$3,700,000.00 \$2,269,972.00 2016 12% ■ 2017 \$3,650,000.00 13% \$3,596,256.00 \$3,587,240.00 2018 \$3,567,503.00 \$3,600,000.00 2019 19.97% \$3,521,124.00 19.92% \$3,550,000.00 2020 19.81% 2021 12% \$2,362,103.00 \$3,500,000.00 19.55% 13% **2022** \$3,450,000.00 \$2,298,527.00, \$3,400,000.00 SAN MIGUEL SAN SALVADOR SAN VICENTE SANTA ANA USULUTAN nombre tienda PORCENTAJES Y TOTALES DE VENTAS REALIZADAS POR EMPLEADOS. PORCENTAJE DE FORMAS DE PAGOS MÁS UTILIZADAS. \$1,950,000.00 10.59% \$1,900,000.00 细 泵 ¥= \\ genero_cliente año 10.27% 10.22% Transferencia \$1,850,000.00 2015 Hombre Mujer 10.01% Electronica 10.02% Cheque 9.95% 19% \$1,800,000.00 21% 2016 Ventas por Genero Masculino. \$1,840,428,00 \$1,803,685,00 \$1,750,000.00 \$1,825,228.00 \$9,950,586.00 \$1,700,000.00 2018 Tarieta de Credito \$1,792,093.00 Porcentaje: 55% Credito 20% \$1,650,000.00 Eje Vertical (Valor) Líneas de división secundarias 2019 Efectivo \$1,600,000.00 Ventas por Genero Femenino. 2020 \$8,056,558.00 \$1,550,000.00 2021 \$1,500,000.00 2022 Porcentaje: 45% ANDREU ARAN DAVID-JESE DOUNYA GEMMA LAURA LUIS RAMON DASHBOARD venta_din_rent tien_porc genero_porc forma_porc 🎇 Accesibilidad: es necesario investiga: 🤼 🕏 🚳 👨 🔯 🖾 🧳 💍 🔼 🔘 🗵 Escribe aquí para buscar

Enlace que contiene el archivo Excel y el respaldo de la base de datos:

