



**UNIVERSIDAD
GERARDO BARRIOS**▲

Líderes en Gestión del Conocimiento

PRÁCTICA #5 – ANÁLISIS DE DATOS – PARTE 2

Docente: Luis Humberto Rivas Rodríguez

Materia: Elaboración de Reportes de Datos en
Proyectos de Big Data

Fecha de entrega: Domingo 28/Agosto/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

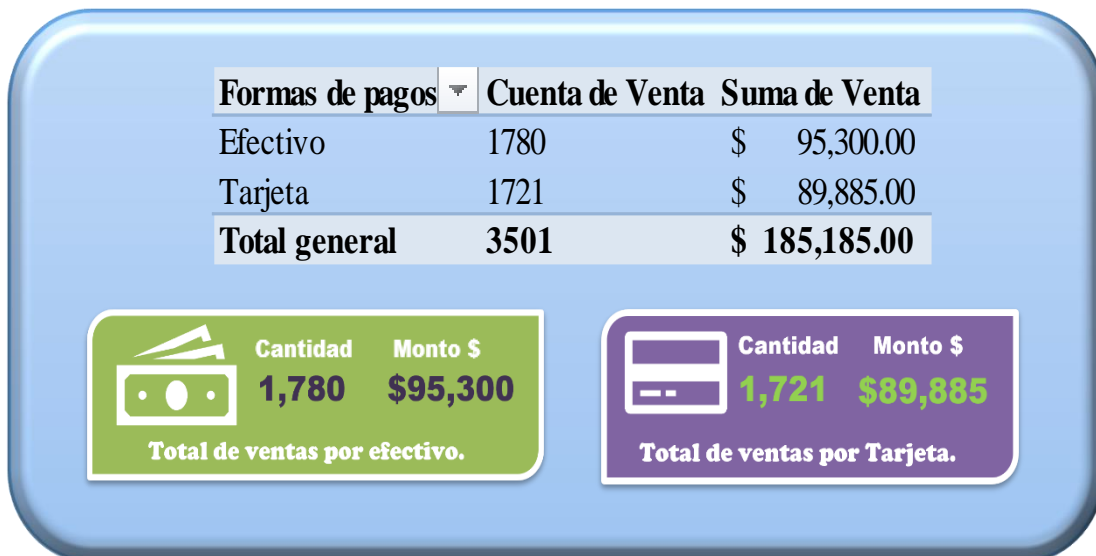
**Ciclo II
2022**

1. Defina un conjunto de KPIs.

1. Cantidad y monto total de productos que se vendieron por formas de pago (cantidad de ventas, formas de pago).
2. Cuál es el producto más rentable de la empresa (cantidad de ventas de ese producto y total de suma venta, incluyendo costos).
3. Quién es el empleado que más ganancias le genera a la empresa (ver ventas y costos).
4. ¿Cuál ha sido el trimestre en el que más clientes se han impactado? (clientes impactados, fechas de ventas).
5. ¿Quién es el cliente que más rentabilidad le genera al negocio? (costos, ventas, cantidad de ventas).

2. Construya la data necesaria para responder a esos KPIs.

KPI_1. Campos utilizados: Cantidad de ventas, formas de pago, Totales de ventas, representados de la siguiente manera:



KPI_2. Campos utilizados: Productos, Costos, Ventas, Rentabilidad (Ventas-Costos), representados de la siguiente manera:

Productos	Suma de Costo	Suma de Venta	Suma de Rentabilidad Prod
Zapatos	\$ 29,442.60	\$ 49,071.00	\$ 19,628
Fragancias	\$ 27,888.00	\$ 46,480.00	\$ 18,592
Cartera	\$ 27,762.60	\$ 46,271.00	\$ 18,508
Ropa	\$ 26,017.80	\$ 43,363.00	\$ 17,345
Total general	\$ 111,111.00	\$ 185,185.00	\$ 74,074

Producto más rentable.

Zapatos

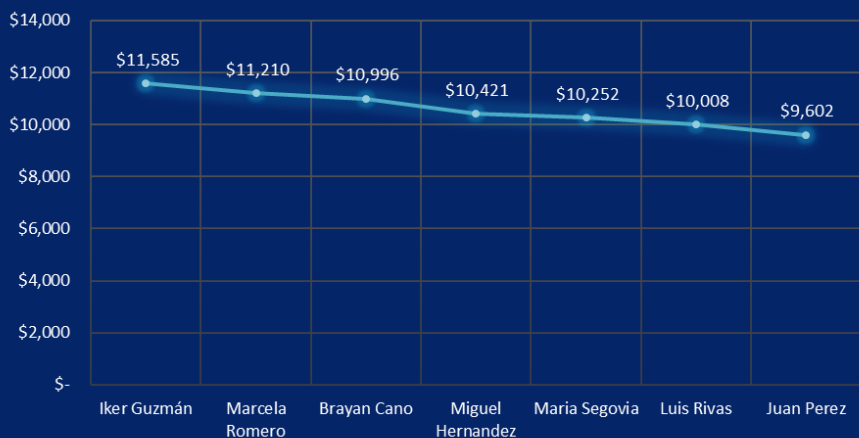
\$19,628.40



KPI_3. Campos utilizados: empleados, Costos, Ventas, Rentabilidad (Ventas-Costos), representados de la siguiente manera:

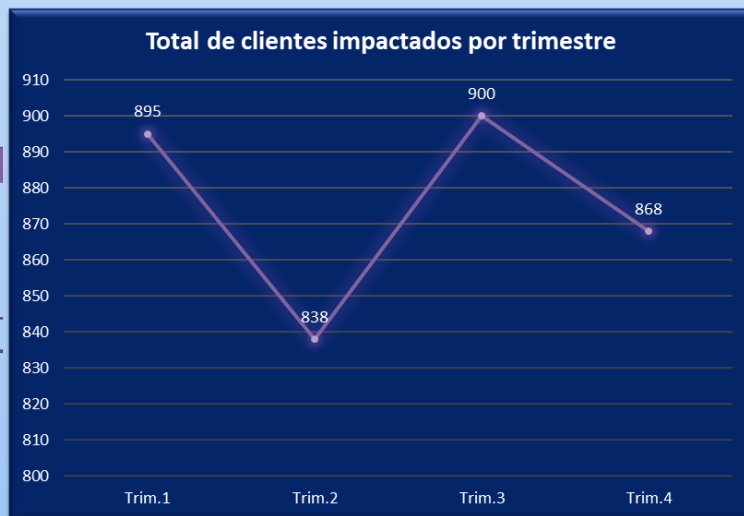
Vendedor	Costos	Venta.	Rentabilidad.
Iker Guzmán	\$ 17,378	\$ 28,963	\$ 11,585
Marcela Romero	\$ 16,815	\$ 28,025	\$ 11,210
Brayan Cano	\$ 16,495	\$ 27,491	\$ 10,996
Miguel Hernandez	\$ 15,632	\$ 26,053	\$ 10,421
Maria Segovia	\$ 15,378	\$ 25,630	\$ 10,252
Luis Rivas	\$ 15,011	\$ 25,019	\$ 10,008
Juan Perez	\$ 14,402	\$ 24,004	\$ 9,602
Total general	\$111,111	\$185,185	\$ 74,074

Rentabilidad por cada empleado, a partir de la diferencia de ventas - costos



KPI_4. Campos utilizados: clientes, transacción fecha año, transacción fecha trimestre (clientes impactados, fechas de ventas), representados de la siguiente manera:

Trimestre ▼	Recuento de Cliente
Tri1	895
Tri2	838
Tri3	900
Tri4	868
Total general	3501



KPI_5. Campos utilizados: ventas, clientes, rentabilidad (costos, ventas, cantidad de ventas). representados de la siguiente manera:

Cliente	Suma de Costo	Suma de Venta	Suma de Rentabilidad Clien
Antonia Segovia	\$ 20,371.20	\$ 33,952.00	\$ 13,580.80
Abigail Guzmán	\$ 18,702.00	\$ 31,170.00	\$ 12,468.00
Juan Ventura	\$ 18,383.40	\$ 30,639.00	\$ 12,255.60
Juan Perez	\$ 18,316.20	\$ 30,527.00	\$ 12,210.80
Rosalía Quintanilla	\$ 18,122.40	\$ 30,204.00	\$ 12,081.60
Natalia Flores	\$ 17,215.80	\$ 28,693.00	\$ 11,477.20
Total general	\$ 111,111.00	\$ 185,185.00	\$ 74,074.00



Cliente más rentable para la empresa.

Antonia Segovia \$13,580.80

3. Elabore un Dashboard en Excel con los visualizadores adecuados que respondan a esos KPIs.

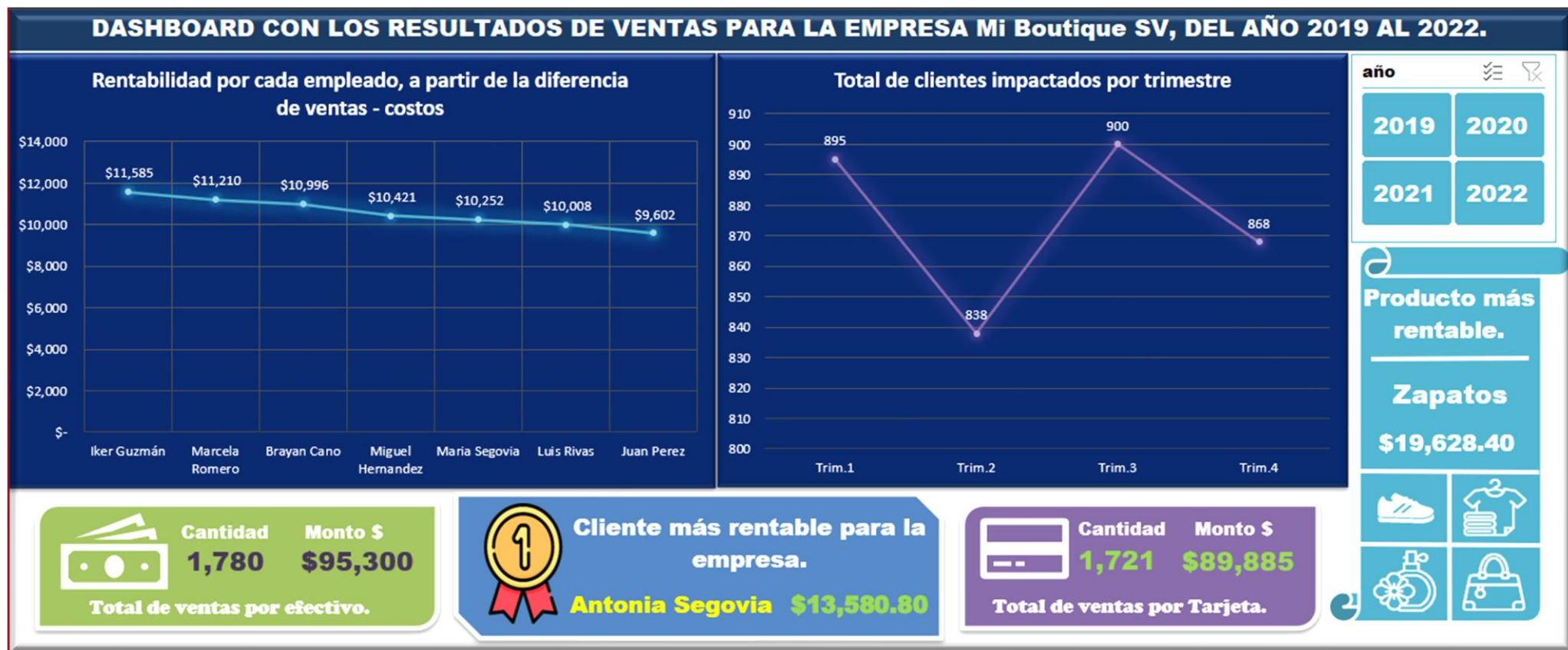


Figura 1: DASHBOARD GENERAL

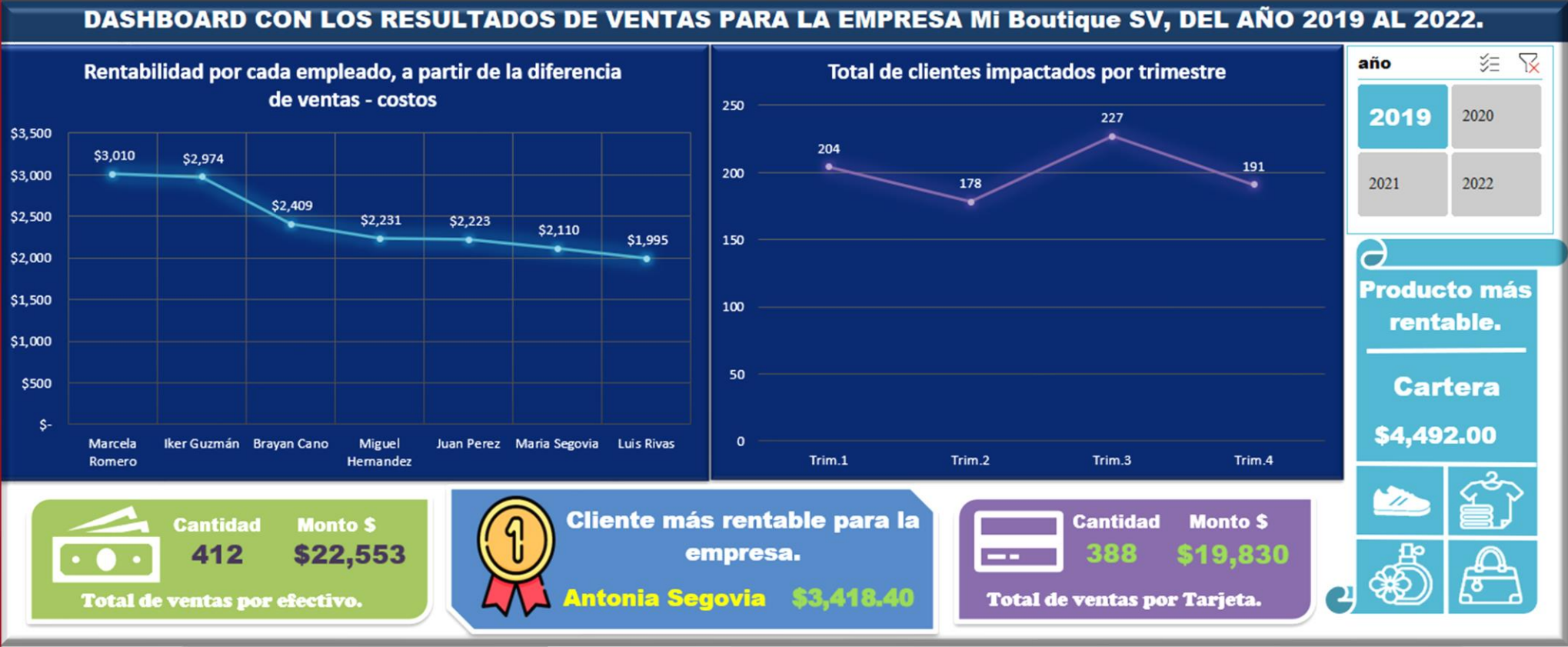


Figura 2: DASHBOARD ESPECIFICO AÑO 2019

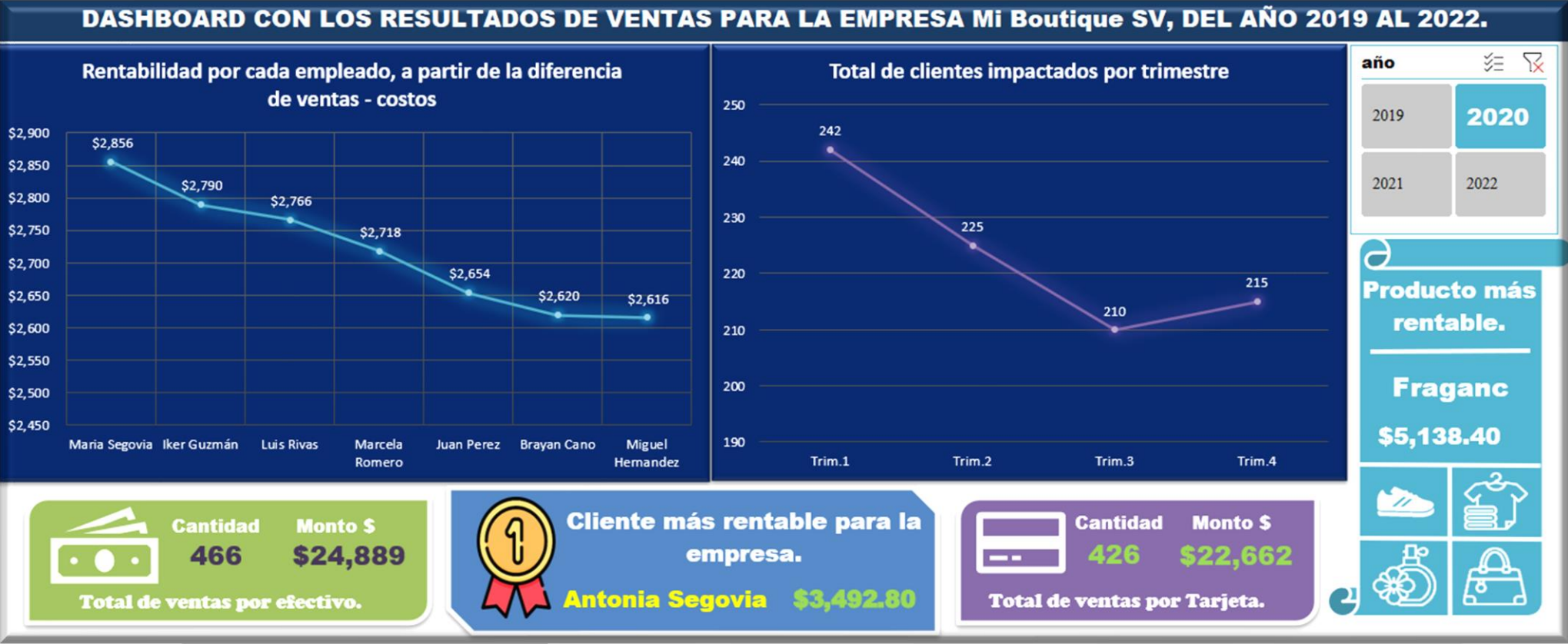


Figura 3: DASHBOARD ESPECIFICO AÑO 2020

