

SMARTDESK

Archivos “xlsx” con toda la información de cada columna:

Sales: Contiene datos de ventas reales por cuenta, categoría de producto, año, trimestre y unidades vendidas.

- Account (VARCHAR): Identificador único de la cuenta o cliente. Representa la empresa que ha comprado productos o servicios.
- Category (VARCHAR): Categoría del producto vendido.
- Quarter (VARCHAR): Trimestre en que se realizó la venta.
- Quarter of Year (VARCHAR): Trimestre del año.
- Year (NUMBER): El año en el que se realizó la venta.
- Maintenance (\$) (NUMBER): Ingreso generado por servicios de mantenimiento.
- Parts (\$) (NUMBER): Ingreso generado por la venta de partes o repuestos.
- Product (\$) (NUMBER): Ingreso generado por la venta de productos principales.
- Profit (\$) (NUMBER): Beneficio obtenido de la venta, después de deducir los costes.
- Support (\$) (NUMBER): Ingreso por servicios de soporte técnico o post-venta.
- Total (\$) (NUMBER): Total de ingresos generados por una combinación de mantenimiento, partes, producto y soporte.
- Units Sold (NUMBER): Cantidad de unidades vendidas durante la transacción. ○

Accounts: Esta tabla contiene detalles sobre las cuentas de clientes, como su ubicación, industria y los contactos relevantes.

- Account (VARCHAR): Identificador único de la cuenta o cliente.
- Account Executive (VARCHAR): Nombre del ejecutivo de cuentas que gestiona la relación con el cliente.
- Account Level (VARCHAR): Clasificación de la cuenta en función de su importancia.
- Contact Email (VARCHAR): Dirección de correo electrónico del contacto principal de la cuenta.
- Country (VARCHAR): País en el que se encuentra el cliente.
- Industry (VARCHAR): Industria a la que pertenece el cliente.
- Region (VARCHAR): Región geográfica.

Forecasts: Proporciona pronósticos de beneficios y oportunidades comerciales futuras.

- Account (VARCHAR): Identificador único de la cuenta o cliente.
- Category (VARCHAR): Categoría de productos o servicios pronosticados.
- Prediction_Category (VARCHAR): Clasificación del pronóstico.
- Forecast (\$) (NUMBER): Valor en dólares proyectado como ingreso futuro.
- Opportunity Age (NUMBER): Edad de la oportunidad, en días, que mide cuánto tiempo ha estado abierta la oportunidad de venta.
- Year (NUMBER): Año del pronóstico

Ejercicios a realizar

1. Análisis completo de ventas y beneficio por producto
2. Cálculo de pronóstico total y beneficio esperado
3. Comparación de ventas, unidades vendidas y beneficio entre industrias en APAC y EMEA
4. Beneficio por tipo de empresa
5. Beneficio acumulado por trimestre participado por industria

Análisis libre

Realización de queries a libre elección que sirvan de base para un análisis completo y detallado.