

Resumen Base de datos

La base de datos *CRM + Sales + Opportunities* es un conjunto de datos sintético diseñado para simular escenarios reales de gestión de relaciones con clientes (CRM), ventas y oportunidades comerciales. Contiene más de 5,000 registros distribuidos en varios archivos CSV, cada uno representando diferentes aspectos del ciclo de ventas y gestión de cuentas.

url: <https://github.com/CristinaYanez/Fundamentos-de-Ciencia-de-Datos/tree/d0beaa95043906bb2367127cd4f05b4dd40586e8/archive>

1. Accounts.csv: Contiene información sobre las cuentas gestionadas por los agentes.

Columna	Tipo de dato
Account_ID	Texto (ID único)
Account_Name	Texto
Industry	Categorico
Region	Categorico
Annual_Revenue	Numérico (float)
Account_Status	Categorico

2. Contacts.csv: Representa los contactos asociados a cada cuenta.

Columna	Tipo de dato
Contact_ID	Texto (ID único)
Name	Texto
Email	Texto
Phone	Texto
Role	Categorico

3. Opportunities.csv: Datos sobre oportunidades de venta.

Columna	Tipo de dato
Opportunity_ID	Texto (ID único)
Opportunity_Name	Texto
Stage	Categorico
Amount	Numérico (float)
Close_Date	Fecha (YYYY-MM-DD)
Probability	Numérico (%)

4. Sales_Reps.csv: Información sobre los agentes de ventas.

Columna	Tipo de dato
Sales_Rep_ID	Texto (ID único)
Name	Texto
Region	Categorico
Performance_Score	Numérico (float)
Hire_Date	Fecha (YYYY-MM-DD)

5. Contracts.csv: Detalles de los contratos firmados.

Columna	Tipo de dato
Contract_ID	Texto (ID único)
Start_Date	Fecha (YYYY-MM-DD)
End_Date	Fecha (YYYY-MM-DD)
ACV	Numérico (float)
Renewal_ACV	Numérico (float)
Status	Categorico