**Ejercicio 6**

Modelo dimensional de ventas de pasajes para una compañía aérea:

Se desea realizar un análisis detallado de la venta de pasajes en los vuelos de una compañía aérea incorporando al estudio por fecha y los horarios de salida y llegada de los vuelos, así como el modelo de avión utilizado y su capacidad de pasajeros.

Se desea analizar las fechas por mes, año, trimestre, día de la semana. Los vuelos por aeropuerto de Origen y aeropuerto de destino.

Cada vuelo tiene un número de vuelo asignado y un modelo de avión que lo realiza.

De cada cliente se posee sus datos personales , información demográfica y preferencias de viaje.

Los horarios de salida y llegada del vuelo se quieren analizar por segmentos de tiempo del día (mañana, tarde, noche).

Cada aeropuerto tienen un código único que lo identifica, un nombre y ubicación geográfica

(País , Provincia , Ciudad )

Hechos propuestos:

Venta de pasajes: Cantidad de pasajes vendidos por tipo de tarifa (económica, ejecutiva,

primera clase), precio de venta de pasajes , descuentos aplicados .

Cancelaciones: Número de pasajes cancelados.

El modelo debe permitir realizar entro otros los siguientes análisis :

¿Cómo varía la demanda de pasajes en función del modelo de avión utilizado?

¿Cuáles son los modelos de avión más rentables en términos de ocupación y venta de

pasajes?

¿Existe alguna correlación entre el modelo de avión y los horarios de vuelo preferidos por los pasajeros?

¿Qué impacto tiene la capacidad de pasajeros del avión en la gestión de la ocupación y los

ingresos generados?

Consideraciones adicionales:

● Identificar las claves primarias y foráneas de cada tabla.

● Definir las relaciones entre la tabla de hechos y las dimensiones.

● Especificar las jerarquías dentro de las dimensiones, si es aplicable.

● Asegurarse de que el modelo sea flexible y escalable para permitir futuras incorporaciones de datos y análisis más complejos.

El objetivo final es crear un diseño de modelo dimensional que facilite la comprensión y el

análisis permitiendo a los usuarios realizar consultas eficientes y obtener información

significativa para la toma de decisiones informadas.