**Proyecto SUPERMAYORISTA S.A.C.**

**Supermayorista** es una empresa que vende productos variados de supermercado a nivel nacional donde actualmente la empresa cuenta con una base de datos de su sistema donde almacena sus productos, clientes y las ventas realizadas sin embargo el sistema solo arroja reportes operacionales donde la información no se encuentra procesada para el análisis.

Sin embargo, la empresa **Supermayorista** contrato a un analista de negocio para que pudiera explotar la información de su data pero el tiempo de entrega del analista de negocio es muy lento, ya que en promedio demora por reporte solicitado entre 2 a 3 días dependiendo la dificultad del caso.

También han automatizado sus ventas desde el año 2022 a través de los canales de bancos pero pagando una comisión por cada documento de pago, dicha información les llega en un archivo plano por mes, para que puedan realizar su cierre al inicio del próximo mes.

Por eso mismo **Supermayorista** desea contratar los servicios de **Datagrowth Community** para implementar un Business Intelligence, Business Analitycs según sea el caso.

**Conclusión de la Entrevista**

* El gerente solicita un modelo donde la obtención de la información sea **oportuna, limpia y escalable.**
* La información principal que desea saber la empresa es:
* Total de ventas por periodo.
* Los productos más vendidos (categoría, subcategoria).
* Los vendedores destacados.
* Los supervisores con baja efectividad.
* Zona con mayor venta y cantidad (Departamento, Distrito).
* El banco más factible para solicitar un ajuste de comisión
* El top de los vendedores que más comisionan por venta, Q(cantidad), S/ (Monto)
* **Pronosticar las ventas del 2023.**
* **Estrategias para subir las ventas 2023.**

**Puntos del Negocio o Consideración para el proyecto solicitado**

1. Existe dos tipos de documento que se debe conocer cómo funciona:

* BOLETA: No tiene IGV -> Total = La suma total de producto por su cantidad.
* FACTURA: tiene IGV -> Total = La suma total de producto por su cantidad(subtotal) + 18% de su valor subtotal.

1. Comisiones de ventas por cada documento (Factura, Boleta, etc):

* Boleta: 1.2% del total
* Factura sin incluir IGV: 1.8% del total

1. Comisiones adicionales por ser supervisor.

* Muy aparte que el supervisor también es un vendedor y comisiona según el punto 2, también comisiona el 1% por cada FACTURA vendido por su equipo (el supervisor no cuenta aquí) que supere el monto de 20000 (Monto de FACTURA sin incluir el IGV).

1. La tabla VENTA tiene un campo estado, donde el registro ANULADO es una venta que no se dio, sin embargo, aparecerá en la tabla VENTA con dicho estado pero no se visualizara en la tabla DETALLE\_VENTA.
2. Cada Supervisor cuenta con un equipo de 7 vendedores, donde puede obtener comisiones individualmente y comisión adicional por miembros del equipo, según condición del punto 3.
3. La tabla de comisiones que el banco cobra por cada documento de pago es:Tabla

   Descripción generada automáticamente
4. La metadata y/o lectura del archivo plano donde se encuentra almacenado las ventas realizadas, estos puntos son los siguientes para que tengan en consideración para su análisis.

Tabla

Descripción generada automáticamente

**Para el Equipo DataGrowth Community**

1. Se requiere que hagan el modelo dimensional, Dashboard

* ETL (Puede ser por Integration Service) o Power Query o Excel
* Analysis Service (MDX) o Power pivot o Power BI (DAX)
* Visualización (En cualquier programa que saben utilizar más).

1. Se considera el aporte a estrategias de mejora.
2. Se considera otros métodos adicionales de aporte o complementario al proyecto.
3. El proyecto se realizará por squads .

**Entregables del Proyecto (fecha de entrega máximo 30 Abril del 2023)**

1. En un Zip. Adjuntar los siguientes archivos.

* Power point (Captura de pantalla de los pasos que realizo (resumen)).
* Archivo donde genero el ETL.
* Archivo donde genero el SSAS.
* Archivo de visualización (Power BI u Otros).
* Informe en Word (Pequeño resumen de la experiencia con este proyecto): Impedimentos, Logros, Comentario adicional. (por cada miembro del equipo).