



Licenciatura en
Ciencia de Datos
ECYT_UNSAM

Argentina ideal

Infraestructura para la ciencia de datos

UNSAM - 1°C 2024

Integrantes:

**Gerardo Toboso
Santino Semec
Bruno Sidelsky
Nicolás Hurtado
Agustín Rebechi**



Indice de contenidos

1- Nuestro caso de negocio

2- Hipótesis del caso de negocio

3- Preguntas planteadas

4- Diseño de datawarehouse para el problema planteado

5- Dificultades/soluciones encontradas

6- Conclusiones

7- Demo



Nuestro caso de negocio

Análisis de volumen de ventas

Desde la **gerencia de Argentina ideal** reportan que en el último año hubieron productos con bajas ventas, lo cual representó pérdidas para la empresa.

Luego de una reunión con todos los departamentos, se le encomendó al **departamento de marketing** idear nuevas estrategias de ventas para poder maximizar la venta de estos productos y así poder mantener **competitiva a Argentina Ideal** en el mercado.

Hipótesis del caso de negocio



Considerando la situación de bajo volumen de ventas, el **departamento de marketing** sostiene la siguiente hipótesis:

- Se sugiere que cada trimestre hay productos que consistentemente tienen una menor demanda
- Además, se plantea que la cantidad de ventas de estos productos varia según la región/provincia donde se comercializa

Para corroborar esto, nos han solicitado a **nosotros** implementar la **infraestructura necesaria** para llevar a cabo este análisis.

Preguntas planteadas



1

¿Cuáles son los productos que tienen menor volumen de ventas en general?

2

Entre los productos hallados, ¿en que trimestre tienen peor desempeño?, ¿es consistente esto?

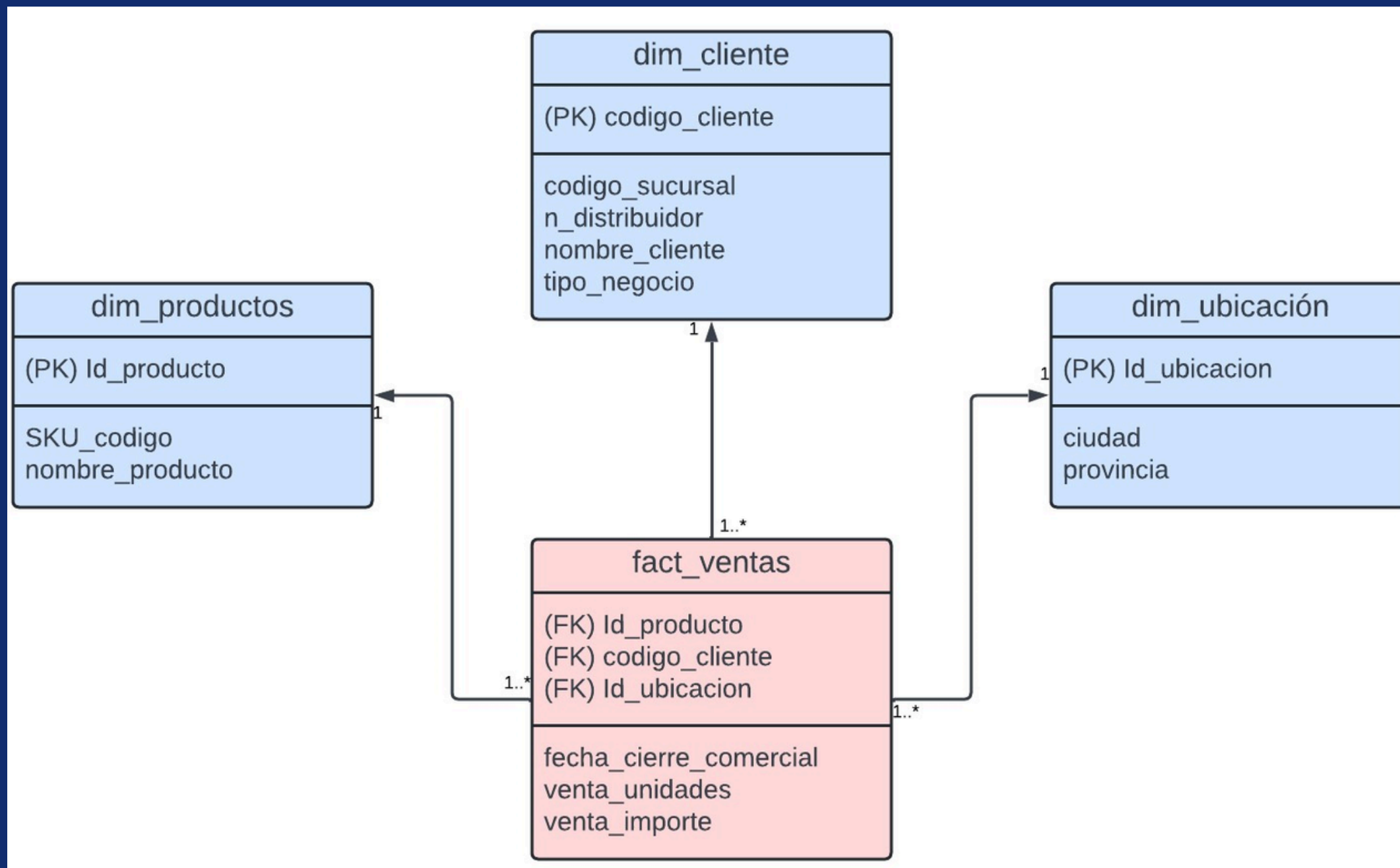
3

Para los trimestres encontrados, ¿en que provincia hubo un peor desempeño de los productos hallados?

4

Entre las provincias halladas, ¿que distribuidor tuvo el volumen de ventas más bajo?

Diseño del datawarehouse



- Implementamos un modelo en estrella
- Segmentamos las dimensiones en los puntos más críticos del análisis
- Tomamos como métrica las ventas de los distribuidores a minoristas
- Útil para otras áreas del negocio

Dificultades/Soluciones encontradas

DIFICULTADES

- Aspecto técnico a la hora de implementar
- Complejidad del análisis
- Correcta interpretación de los resultados
- Multicolinealidad

SOLUCIONES

- Uso de herramientas de Google Cloud para el correcto análisis
- Organización como equipo
- Apoyo en bibliografía para implementar buenas prácticas
- Implementar un proceso iterativo

Conclusiones

Logramos implementar la infraestructura necesaria

Generamos soluciones basadas en datos

El departamento de marketing logró idear una solución, generando un impacto positivo en la empresa

Abordamos y resolvimos las dificultades técnicas y de análisis con un enfoque iterativo

