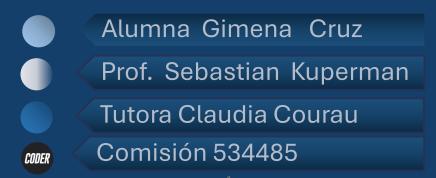
PROYECTO FINAL – DATA ANALYTICS

BFBRANDS AND FASHION

e-commerce Worldwide



Fecha Actualización 07/05/2024



CODER

<u>Indice</u>

| - Introducción | 3 |
|---|-------|
| - Descripción de la temática de los datos obtenidos | 3 |
| -Metodología de Trabajo | 3 |
| -Hipótesis | 3-4 |
| -Objetivo del Proyecto | 4 |
| -Diagrama Entidad-Relación | 4 |
| -Herramietas Tecnológicas Implementadas | 5 |
| -DataSet | 5 |
| -Tablas Relaciones | 5 |
| -Listado de Tablas | 5 |
| -Tabla Order Items | 6 |
| -Tabla Products | 6 |
| -Tabla Users | 7 |
| -Tabla Inventory Items | 7 |
| -Tabla Status | 8 |
| -Tabla Events | 88 |
| -Tabla Distribution Centers | 8 |
| -Tabla Country Latitude Longitude | 9 |
| -Tabla Traffic Source | 9 |
| -Tabla Gender | 9 |
| -Tabla Brand | |
| -Tabla Category | 10 |
| -Tabla Calendario | 10 |
| -Tabla-Campos-Tipo de Datos-Tipo de Clave | 11 |
| -Creación de Tablas y Columnas calculadas | 12 |
| -Medidas calculadas-Fórmulas DAX | 12 |
| -Detalles Fórmulas DAX (1 al 10) | 13 |
| -Detalles Fórmulas DAX (11 al 20) | 14 |
| -Detalles Fórmulas DAX (21 al 23) | 15 |
| -Detalles Fórmulas DAX (24 al 28) | 16 |
| -Mockup | 17 |
| -Análisis y Funcionalidad del Dashboard | |
| -Tipografía y colores utilizados | 18 |
| -Solapa 1-2 | |
| -Solapa 3-4-5 | 19-20 |
| -Conclusión | 20 |
| -Glosario | 21 |

Introducción



El e-commerce a nivel mundial ha experimentado un crecimiento en los últimos años a partir de diferentes situaciones sanitarias que requirieron de confinamiento y restricciones. Es así como se ha revolucionado el modo en que las personas adquieren productos en forma masiva pudiendo elegir y comparar desde la comodidad de su hogar. La industria de la moda y accesorios particularmente se ha transformado, brindando a las marcas y a sus consumidores una oportunidad global prometedora para la cual deberán adaptarse nuevas tecnologías y tendencias, consolidando día a día una estructura verdaderamente eficaz. Una de esas adaptaciones tiene que ver con la Ciencia y Análisis de los Datos, permitiéndonos personalizar y recomendar productos, adaptar estrategias de Marketing y muchos beneficios más.

Descripción de la Temática de los Datos Obtenidos

Para el desarrollo de este Proyecto Final se eligieron aspectos relacionados con el comercio electrónico (e-commerce) a nivel mundial sobre moda y accesorios, para lo cual se tomó referencia y se extrajo información del sitio

https://www.kaggle.com/datasets/mustafakeser4/looker-ecommerce-

bigquery-dataset, de un trabajo titulado "Looker Ecommerce BigQuery Dataset" (CSV versión of BigQuery Looker Ecommerce Dataset, que es una base de datos brindada por Looker, plataforma de BI unificada), adaptando todo el Dataset para "BRANDS AND FASHION] [e-commerce worldwide".-

Metodología de Trabajo

Para el análisis de los mismos se adoptó una metodología <u>SMART</u> de trabajo en donde el objetivo concreto (<u>Specific</u>) es determinar consumos, tendencias, geolocalización y otros aspectos con la finalidad de potenciar y mejorar las ofertas a las demandas mundiales en el comercio electrónico particularmente de moda y accesorios. Podemos determinar (<u>Mesurable</u>) porcentajes, cantidades, variaciones interanuales y diferentes valores comparando a nivel global y particular cada área que precisemos. Con datos concretos históricos (<u>Attainable</u>) se facilita la investigación y proporciona las respuestas necesarias a las preguntas que se presentan. Asimismo todos estos datos son de fundamental importancia (<u>Relevant</u>) a la hora de optimizar los recursos para incrementar las ventas, propósito que buscamos en forma ágil y rápida (<u>Timely</u>) para corregir inmediatamente fallas o errores, evitando o disminuyendo la pérdida de recursos.-

<u>Hipótesis</u>

Hipótesis Primera: según encuestas realizadas en Agosto 2022 sobre



ámbito moda y accesorios en particular, se determina un porcentaje mayor al 80% de mujeres que compran moda online, en comparación con un porcentaje en torno al 75% en los hombres. –

Segunda Hipótesis: la implementación de Eventos Promotores de Marketing Digital, incrementa de forma directa la participación de usuarios y transacciones comerciales digitales.-

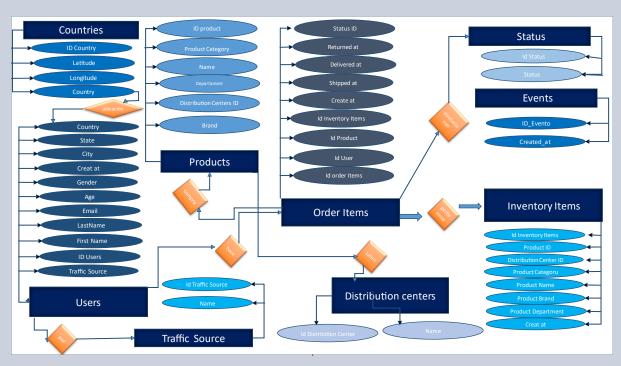
Con esta Base de Datos <u>Descriptiva</u> dotaremos de toda la información necesaria para poder determinar con distintos análisis que áreas de geolocalización pueden ser de potenciales clientes, donde se encuentra el mayor mercado de transacciones para fortalecerlo, acrecentarlo y trasladar ese tipo de actividad promocional a zonas potenciales y así ampliar el ecommerce en zonas de interés.-

Objetivo del Proyecto

El objetivo concreto (Specific) es confirmar o desestimar las hipótesis establecidas y determinar : 1) diferentes localizaciones de transacciones comerciales para hacer diferentes estudios basados en su geolocalización a los fines de tomar decisiones como por ej.apertura, cierre y/o unificación de centros de distribución. 2) zonas de mayor y menor consumo para establecer estrategias de ventas acordes a cada caso. 3) por característica y producto su tendencia. 4) el estado en las órdenes de transaciones comerciales para determinar por zona su optimización como "shipped" o "completed". 5) otros aspectos que puedan surgir con la finalidad de potenciar y mejorar el comercio electrónico de esta compañía en particular.

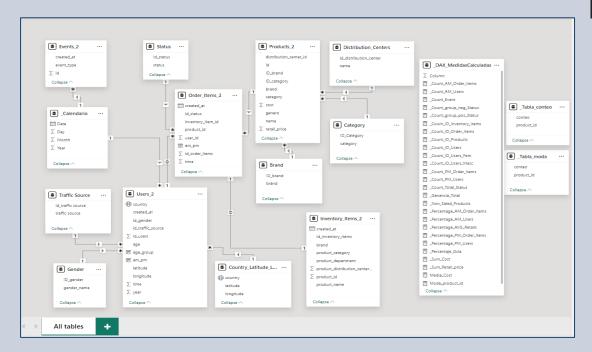
Este análisis e interpretación de datos, están dirigidos al Area Estratégica y Táctica respondables de toda la Gestión del sitio Web.-

Diagrama de Entidad - Relación (inicial)



Modelo Entidad - Relación en Power BI (final)





Herramientas Tecnológicas Implementadas

Para la presente entrega de Proyecto Final de Coderhouse se utilizaron los siguientes programas: - Power Point en Diagramas y Presentación.

- Excel para Dataset.
- Power BI Desktop en la creación del Dashboard.

Dataset

Se adjuntan en formato Excel y CSV bases de datos organizadas a los fines de normalizarlas y transformarlas en Power Bi Desktop.- La base de datos original en CSV contiene varias hojas (con datos desde 2019 a 2024), por lo cual se procedió a cambiar su formato a EXCEL como tablas, quedando para mayor comodidad al momento de relacionar su contenido.- De esto se obtienen las siguientes Tablas que procederemos a detallar en cuanto a su contenido y modificaciones efectuadas antes y después de trabajarlas en Power Bi Desktop.-

Tablas - Relaciones

Podemos determinar el modo en que las tablas se relacionan entre sí, siendo a mi entender Users (y a entender de Power Bi) la principal, debido a que contiene datos más estables y a las FK de otras tablas de dimensiones. Con los datos de cada usuario, tenemos la referencia de la ubicación de su país de origen, género, grupo etario.- Con los datos del producto (Products) tenemos la referencia del usuario, Centro de Distribución, etc. Asimismo otras tablas contienen otras relaciones importantes a la hora de definir motores de búsqueda (Traffic Source) y demás relaciones de interés que surjan a posteriori.-

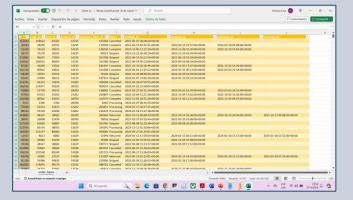
CODER

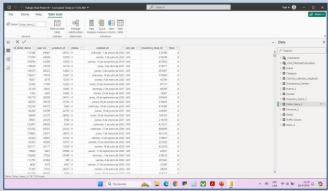
Listado de tablas

A continuación se realiza una breve descripción de cada tabla con sus respectivas claves primarias (PK) y foráneas (FK). Asimismo se confrontará la Tabla con la que se inició el proceso, con el Producto obtenido luego de transformarla en Power Query y Power Bi Desktop.-

<u>Tabla Order Items</u>: contiene el detalle de los pedidos de productos y sus características como fecha, status, etc. Sus claves son **PK**=id order ítems, **FK**= id inventory ítems, id products, id user, id status.-

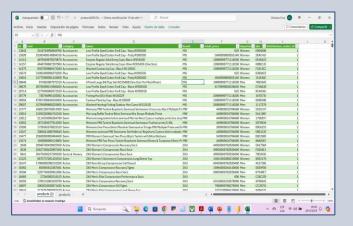
Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en las columnas necesarias, se realizó copia columna created at para obtener otra columna despejando el horario y se renombra time, se crea columna AM PM, se eliminan columnas ("returned_at", "delivered_at", "shipped_at", "order_id") por ser innecesarias o redundantes, se reemplazan valores id en columna status.-





<u>Tabla Products</u>: contiene nombre y características del producto. Sus claves son **PK**= id products , **FK**= id category, id disribution center, id Brand.-

Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en las columnas necesarias, particularmente en columna cost y retail Price que tenían errores en la tabla original y se llegó a precio con decimal, se remueven columnas innecesarias (sku), se reemplazan valores de columna gender por su id, se reemplazan valores blank por "otros" (tratando de evitar errores futuros) en columna Brand, se efectúa un join con la función merged queries para obtener el id de category, id brand y se renombran las columnas con los id respectivos.



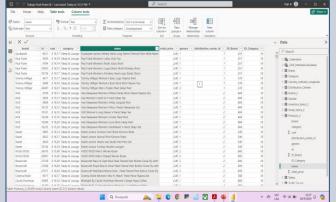
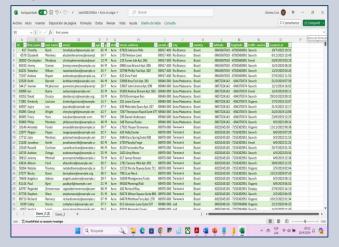




Tabla Users: contiene los datos de los usuarios(y/o potenciales compradores) como país, fecha de registración, etc. Sus claves son **PK**=id user, **FK**= id gender, id traffic source, country. Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en las columnas necesarias, se remueven columnas ("first_name", "last_name", "email", "state", "street_address", "postal_code", "city"), se reemplazan valores en columna gender y traffic source por sus id, se realizó copia columna created at para obtener otra columna despejando el horario y se renombra time, se crea una columna solo con el año, se crea columna AM PM y agegroup.-



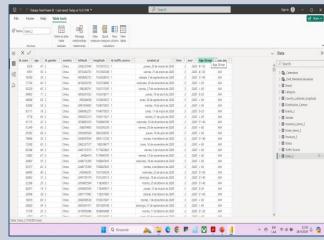
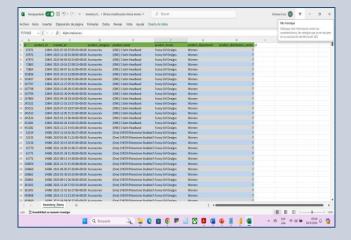
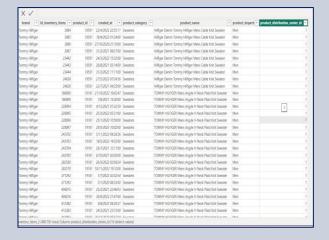


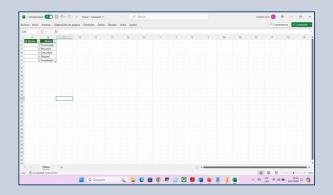
Tabla Inventory Items: contiene las características de todos los productos potenciales a ser vendidos y sus centros de distribución. Sus claves son **PK**=id inventory items. Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en las columnas necesarias, se removieron errores (en columna "brand"), se reemplazan valores nulls por "otros" (en columna" brand"), se cambian valores distribution center por su id.-

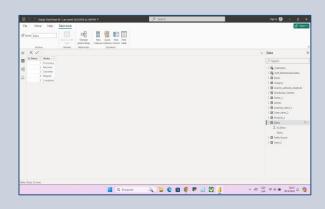




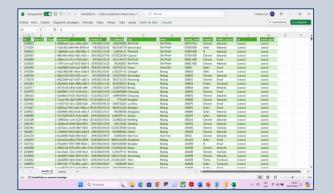


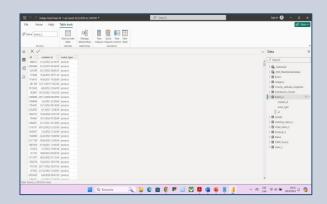
<u>Tabla Status</u>: nos indica el estado de la transacción comercial. Su clave **PK** = id status.- Las transformaciones efectuadas son: se crea tabla dimensión "status" en Excel inicialmente.-



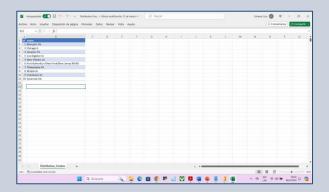


<u>Tabla Events</u>: nos indica los eventos promocionales de Marketing Digital. Su clave **PK**=id event. Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en las columnas necesarias, se quita del filtro las filas canceladas ([event_type] <> "cancel"), se remueven columnas ("user_id", "sequence_number", "session_id", "ip_address", "city", "state", "postal_code", "browser", "traffic_source", "uri").-





<u>Tabla Distribution Centers</u>: nos indica el centro que distribuye los productos comercializados. Su clave **PK** = id distribution center.- Las transformaciones efectuadas son: se crea tabla dimensión "distribution centers" en Excel inicialmente.-



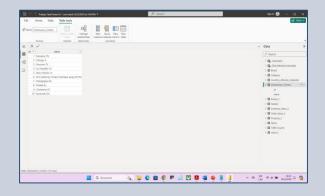
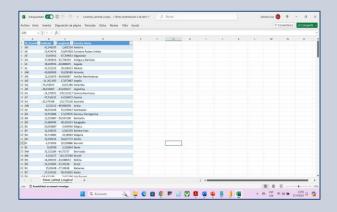
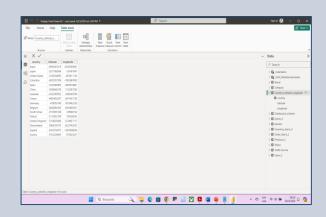


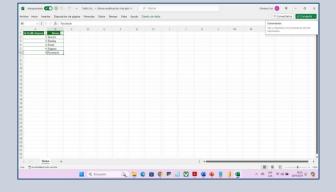


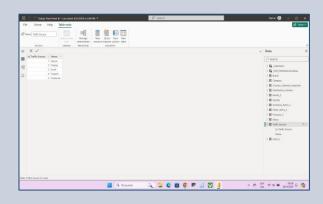
Tabla Country Latitude Longitude: nos indica la localización de país para poder situarlo en mapa. Su clave **PK** = country name.- Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en las columnas necesarias de tabla "users", se remueven otras columnas ("country", "latitude", "longitude") y se crea la tabla dimensión "country latitude longitude" todo en power query, se remueven errores y duplicados.-





<u>Tabla Traffic Source</u>: nos indica el origen, la fuente del tráfico de búsqueda, es decir a través de qué motor de búsqueda llega el cliente a nuestro sitio web. Su clave **PK** = id traffic source.- Las transformaciones efectuadas son: se crea tabla dimensión "traffic source" en Excel inicialmente.-



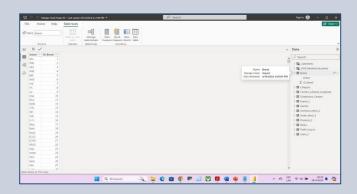


<u>Tabla Gender</u>: nos indica el tipo de género. Su clave **PK** = id gender.- Las transformaciones efectuadas son: en tabla "products" se remueven otras columnas quedando solo género, se crea la tabla dimensión en power query, se remueven duplicados, se agrega columna indexada y se renombra "gender".-





<u>Tabla Brand</u>: nos indica el nombre de la marca de cada producto. Su clave **PK** = id brand.- Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en columnas innecesariamente de tabla "products", se remueven otras columnas quedando solo "brand", se crea la tabla dimensión en power query, se remueven duplicados, se agrega columna indexada, se renombra "brand", se remueven y filtran errores.-



<u>Tabla Category</u>: nos indica la categoría del producto. Su clave **PK** = id category.- Las transformaciones efectuadas son: corrección tipo de datos y nombres en columnas innecesariamente de tabla "products", se remueven otras columnas quedando solo "category", se crea la tabla dimensión en power query, se remueven duplicados, se agrega columna indexada, se renombra "category" y se remueven duplicados.-

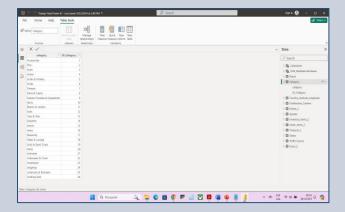


Tabla Calendario: se crea tabla calendario en Power Bi Desktop.-



<u>Tablas-Campos-Tipo de Datos-Tipo de Claves</u>

A continuación se detallan todas las Tablas con sus respectivos campos, Tipo de Datos y Tipo de Claves:

| A NOMBRE TABLA | CAMPO | TIPO CAMPO | CLAVE |
|----------------------------|-------------------------------------|------------|----------|
| NUMBRE TABLA Calendario | Date | Date | CEAVE |
| | | | DV |
| Brand | ID Brand | Int | PK |
| Brand | Brand | Varchar | FIZ |
| Category | ID Category | Int | PK |
| Category | Category | Varchar | BIZ |
| Country Latitude Longitude | Country | Varchar | PK |
| Country Latitude Longitude | Latitude | Int | |
| Country Latitude Longitude | Longitude | Int | |
| Distribution Centers | ID Distribution Centers | Int | PK |
| Distribution Centers | Name | Varchar | |
| vents | ID Event | Int | PK |
| Events | created at | Date | |
| vents | Event type | Int | |
| Gender | Gender name | Varchar | |
| Gender | ID Gender | Int | PK |
| nventory Items | ID Inventory Items | Int | PK |
| nventory Items | ID Product | Int | |
| nventory Items | Product name | Int | |
| nventory Items | Brand | Varchar | |
| nventory Items | ID Distribution center | Int | |
| nventory Items | ID Brand | Int | 1 |
| Order Items | ID Order Items | Int | PK |
| Order Items | ID User | Int | FK |
| Order Items | ID Product | Int | FK |
| Order Items | ID Status | Int | FK |
| Order Items | created at | Date | |
| Order Items | am pm | Varchar | <u> </u> |
| Order Items | ID Inventory Items | Int | FK |
| Order Items | time | Int | |
| Products | Brand | Varchar | |
| Products | ID Product | Int | PK |
| Products | cost | decimal | IIX |
| Products | category | Varchar | _ |
| Products | | Varchar | _ |
| Products | name retail price | | |
| Products | | decimal | |
| | ID gender ID Distribution Center | Int | I EV |
| Products | ID Brand | Int | FK |
| Products | | Int | FK |
| Products | ID Category | Int | FK |
| Status | ID Status | Int | PK |
| Status | Status | Varchar | - Inv |
| raffic Source | ID Traffic Source | Int | PK |
| Fraffic Source | name | Varchar | 1970 |
| Jsers | ID Users | Int | PK |
| Jsers | age | Int | |
| Jsers | ID Gender | Int | FK |
| Jsers | Country | Varchar | FK |
| Jsers | Latitude | Int | |
| Jsers | Longitude | Int | |
| Jsers | ID Traffic Source | Int | FK |
| Jsers | created at | Date | |
| Jsers | time | Int | |
| Jsers | year | Int | |
| Jsers | age group | Varchar | |
| Jsers | am pm | Varchar | |

CODER

Creación de Tablas y Columnas Calculadas

1- en Tabla Users se crean columnas nuevas calculadas:

```
Age_Group =
//creo grupo etario para mejorar el calculo por edades

IF(

Users_2[age]<=20,"0-20",

IF(

Users_2[age]>20 && Users_2[age] <=30,"21-30",

IF(

Users_2[age]>30 && Users_2[age] <=40,"31-40",

IF(

Users_2[age]>40 && Users_2[age] <=50,"41-50", "+ 60"

)

)))
```

```
1 am_pm =
2 //se crea columna am/pm para determinar horario creacion usuarios
3 IF(Users_2[time]<=12,"AM","PM"
4 )</pre>
```

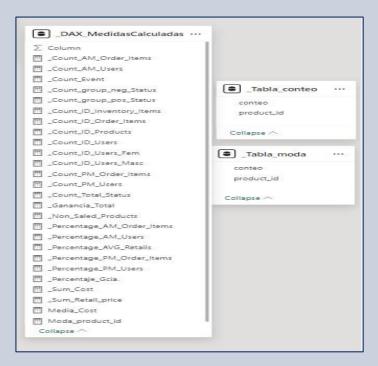
2- en Tabla Order Items se crea columna nueva calculada:

```
1 am_pm =
2 //se crea columna am/pm para determinar horario creacion order items
3 IF(
4 | Order_Items_2[time]<=12,"AM","PM"
5 )</pre>
```

3- se crea Tabla Calendario:

```
1 _Calendario =
  -- CREO TABLA CALENDARIO
3 ADDCOLUMNS(
4
    CALENDAR(
5
     MIN('Order_Items_2'[created_at]),
     MAX('Order_Items_2'[created_at])
6
7
      "Year", YEAR([Date]),
8
      "Month", MONTH([Date]),
9
      "Day", DAY([Date])
10
11
```

Medidas Calculadas- Fórmulas DAX



Detalle Fórmulas DAX



1- contamos Order Items

3- contamos Order Items AM

```
1 _Count_AM_Order_Items =
2 //contamos pedidos creados AM
3 | CALCULATE(
4 | COUNT(
5 | Order_Items_2[id_order_items]),
6 | Order_Items_2[am_pm]="AM"
7 )
```

5- contamos Users

7- contamos Users MASC

9- contamos Users PM

```
1 _Count_PM_Users =
2 //contamos users creados PM
3 | CALCULATE(
4 | COUNT(
5 | Users_2[id_users]),
6 | Users_2[am_pm]="PM"
7 )
```

2- contamos Order Items PM

4- porcentaje Order Items AM

```
1 _Percentage_AM_Order_Items =
2 //calculamos porcentaje Orders PM
3 DIVIDE(
4 | _DAX_MedidasCalculadas[_Count_AM_Order_Items],
5 | _DAX_MedidasCalculadas[_Count_ID_Order_Items],BLANK()
6 |
7 )
```

6-porcentaje Order Items PM

```
1 _Percentage_PM_Order_Items =
2 //calculamos porcentaje Orders PM
3 DIVIDE(
4 | _DAX_MedidasCalculadas[_Count_PM_Order_Items],
5 | _DAX_MedidasCalculadas[_Count_ID_Order_Items],BLANK()
6 |
7 )
```

8- contamos Users FEM

10- contamos Users AM

```
1 _Count_AM_Users =
2 //contamos users creados AM
3 | CALCULATE(
4 | COUNT(
5 | Users_2[id_users]),
6 | Users_2[am_pm]="AM"
7 )
```

11- porcentaje Users AM

13- contamos Events

```
1 _Count_Event =
2 | //CONTAMOS EVENTOS por la fecha, no se pudo hacer id de eventos
3 | //por la gran cantidad y no es relevante
4 | COUNT(
5 | Events_2[created_at]
6 | )
```

15- contamos Inventory Items

```
1 _Count_ID_Inventory_Items =
2 //creamos cantidad Inventario de productos
3 | COUNT(
4 | Inventory_Items_2[id]
5 | )
```

17- contamos total Status

```
1 _Count_Total_Status =
2 //al no poder usar var hago calculo simple de totales de status order items
3 | COUNT(
4 | Order Items 2[status]
5 |)
```

12- porcentaje Users PM



14- contamos Products

```
1 _Count_ID_Products =
2 //contamos cantidad productos
3 COUNT(
4 | Products_2[id]
5 )
```

16- Items no vendidos

18- sumamos costos (Products)

```
1 _Sum_Cost = SUM(Products_2[cost]
2 )
```

19- sumamos retail price (Prod.) 20- porcentaje gcias. (Products)

```
1 _Sum_Retail_price = SUM(Products_2[retail_price]
2 )
```

```
1 _Porcentaje_Gcia. = (_DAX_MedidasCalculadas[_Ganancia_Total]/
2 _DAX_MedidasCalculadas[_Sum_Cost])*100
```



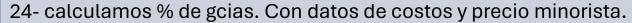
```
Count group pos Status =
  //calculamos totales de status y parciales de status
   VAR Count_Processing=CALCULATE(
4
       COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=1
6 VAR Count_Returned=CALCULATE(
      COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=2
9 VAR Count_Cancelled=CALCULATE(
10
      COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=3
11 )
12 VAR Count_Shipped=CALCULATE(
13
       COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=4
14 )
15 VAR Count_Completed=CALCULATE(
16
      COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=5
17 )
18 VAR Orders_Positivos= Count_Processing+Count_Shipped+Count_Completed
19 VAR Orders_Negativos= Count_Returned+Count_Cancelled
20 VAR Total_real_Orders = Orders_Positivos-Orders_Negativos
22 RETURN Orders Positivos
```

22- agrupamos los status de order ítems en negativos

```
_Count_group_neg_Status =
2 //calculamos totales de status y parciales de status
3 VAR Count_Processing=CALCULATE(
       COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=1
5 )
6 VAR Count Returned=CALCULATE(
       COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=2
9 VAR Count_Cancelled=CALCULATE(
10
       COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=3
11 )
12 VAR Count Shipped=CALCULATE(
13
       COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=4
14 )
15 VAR Count_Completed=CALCULATE(
16
       COUNT(Order_Items_2[id_order_items]), Order_Items_2[id_status]=5
17 )
18 VAR Orders_Positivos= Count_Processing+Count_Shipped+Count_Completed
19 VAR Orders_Negativos= Count_Returned+Count_Cancelled
20 VAR Total_real_Orders = Orders_Positivos-Orders_Negativos
21
22
   RETURN Orders_Negativos
```

23- cálculo de gcias. totales (irrelevante para el tablero por tratarse de valores de la tabla de productos y no de ventas, además de acuerdo a cálculos de costos y valor precio minorista, los resultados son negativos por lo que se estima el error en la carga de datos original), fórmula correcta en su diseño.

```
1 _Ganancia_Total =
2 | //no sirve esta medida a los efectos de calcular gcias reales, ya que los costos y
3 | //precio minorista son de la tabla producto y no hay una tabla ventas, y en forma
4 | //extraña dan resultados negativos por lo que supongo que estuvieron mal cargados en su origen.
5 | _DAX_MedidasCalculadas[_Sum_Retail_price]-
6 | _DAX_MedidasCalculadas[_Sum_Cost]
```





25- calculamos la media en costo del producto

```
1 Media_Cost =
2 //calculo el promedio de costos de los productos, pero no es relevante
3 //porque no hay en referencia a ventas
4 AVERAGE(
5  | Products_2[cost]
6 )
```

26-calculamos la moda por producto, es decir el producto existente en mayor cantidad (moda) respecto de los otros productos.

27-creamos tabla conteo como 1er paso previo a calcular la moda de un

producto.

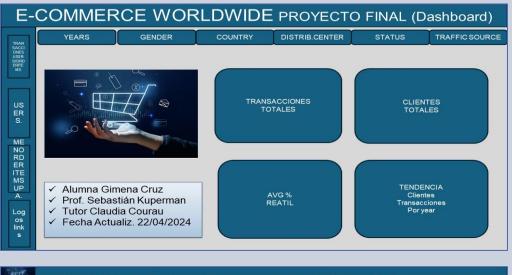
28-creamos tabla moda como resultado final para que nos de la identificación del producto y su moda.

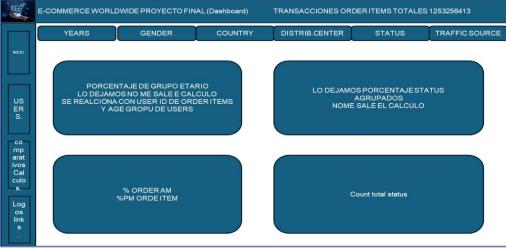
Mockup

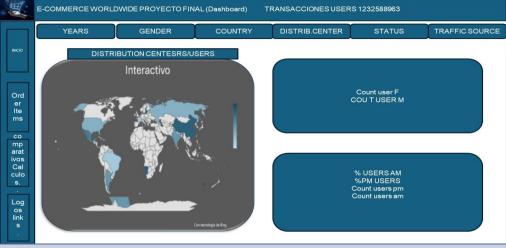
Se confecciona Mockup con selección de imágenes desde la pág.

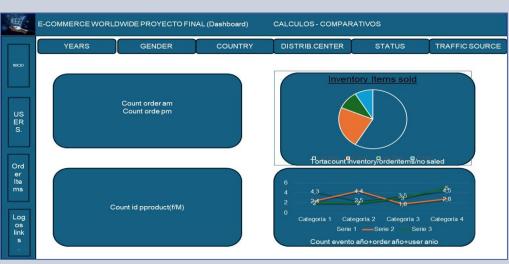
https://thelogisticsworld.com/logistica-comercio-electronico/10-

tendencias-de-e-commerce-que-marcaran-el-segundo-semestre-de-2023/









Análisis y Funcionalidad del Dashboard



Tipografía y Colores utilizados

- Logo y Título: Fuente Calibri; Tamaño 32, 24; Color #CCCCC

- Texto: Fuente Calibri; Tamaño 14; Color #CCCCCC

-Números: Fuente Calibri; Tamaño 40; Color #081F37

-Tarjetas y Gráficos: Fuente Calibri 9, 11; Color #9AA4B0, # 808080,

#8DA6C1, #6F8BA8, #528C79

- Bookmark: #E09A44

1) Portada solapa de inicio "Start" y "Consideraciones".- Se presenta la página inicial con Datos de título, autor, fecha actualización, botonera de navegación, reset y información(que lleva a una segunda pantalla con consideraciones acerca del tablero).-





2) Solapa "Order Items" e " Información".- Hace un análisis de los pedidos relacionándolos con su geolocalización, horarios, estado del pedido, etc. Se presenta botonera de navegación, reset e información(que lleva a una segunda pantalla con información acerca de los gráficos).-







3) Solapa "Users" e " Información".- Hace un análisis de los usuarios relacionándolos con su país de alta, horarios, género, grupos etarios,

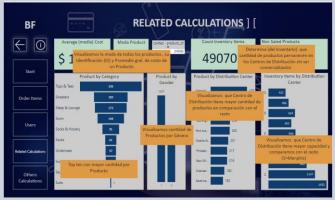
Origen del motor de búsqueda que utilizó para llegar a la Web de "BRANDS and FASHION", etc. Se presenta botonera de navegación, reset e información (que lleva a una segunda pantalla con información acerca de los gráficos).-





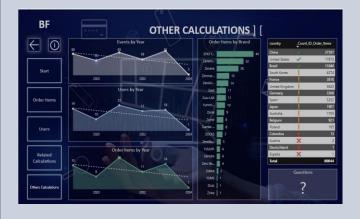
4) Solapa "Related Calculations" e "Información".- Hace un análisis variado de productos relacionándolos con su categoría, cantidad por género, moda e informa acerca del inventario en los centros de distribución. Se presenta botonera de navegación, reset e información(que lleva a una segunda pantalla con información acerca de los gráficos).-

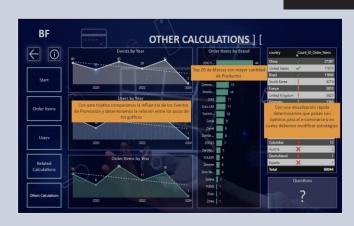




5) Solapa "Other Calculations" e "Información".- Hace un análisis en tríptico de la relación entre los eventos promocionales y cantidad de usuarios y pedidos que se generan como respuesta. Un top 20 de pedidos por marca y una tabla graficando en colores la situación comercial con los países. Se presenta botonera de navegación, reset e información (que lleva a una segunda pantalla con información acerca de los gráficos).-







Conclusión

En el marco de este análisis nos habíamos planteado 2 hipótesis de las cuales podemos confirmar una y desestimar la otra.-En referencia al género de los usuarios que mas efectúan compras en forma online, no se evidencia una marcada diferencia entre ambos, dando por caída la hipótesis que la mujeres son las que más realizan este tipo de transacciones.-Por otro lado, el hecho de realizar eventos promocionales a lo largo de todo un año, marca ciertos picos que son coincidentes con los picos en donde más usuarios se dan de alta en el sitio web de la empresa y con los picos en donde más transacciones comerciales se llevan a cabo, confirmando la directa relación entre campañas de promoción e incremento del e-commerce.-

Resultaron también curiosos los datos referidos al momento del día en que más se compra de manera online y tiene que ver con los horarios AM, dando una puerta de entrada al área de marketing para diseñar estrategias que tengan que ver en este sentido.-Muchos datos han quedado por cruzarse esperando dar respuesta a toda inquietud que surja desde cualquier área y daremos soporte analítico y visual para llegar a los objetivos que se planteen.-

Glosario

CODER

age-group: grupo etario

average: promedio, media

e-commerce: comercio electrónico

brands: marcas

category: categoría cancelled: cancelado completed: terminado

country: país

created by: creado por

display: mostrar (en campañas publicitarias) distribution center: centro de distribución

events: eventos fashion: moda gender: género

inventory ítems: artículos de inventario

last update: última actualización

negative:negativo

non saled products: productos no vendidos

order ítems: orden de artículos

organic: orgánico, natural

others calculations: otros cálculos

positive: positivo

processing: procesando

product: producto related: relacionados returned: regresó search: buascar

shipped: entregado

start: inicio status: estado

traffic source: fuente u origen de tráfico

users: usuarios

worldwide: mundial

years: años