

# CONCESIONARIO VEHICULOS

INFO133 - Base de Datos

## Grupo 5

Giorgio Carlín, Franciso Contreras,  
Francisco Hernandez, Marcelo Lara,  
Angel Leal y Javier Martinez



# PRESENTACIÓN BASE DE DATOS



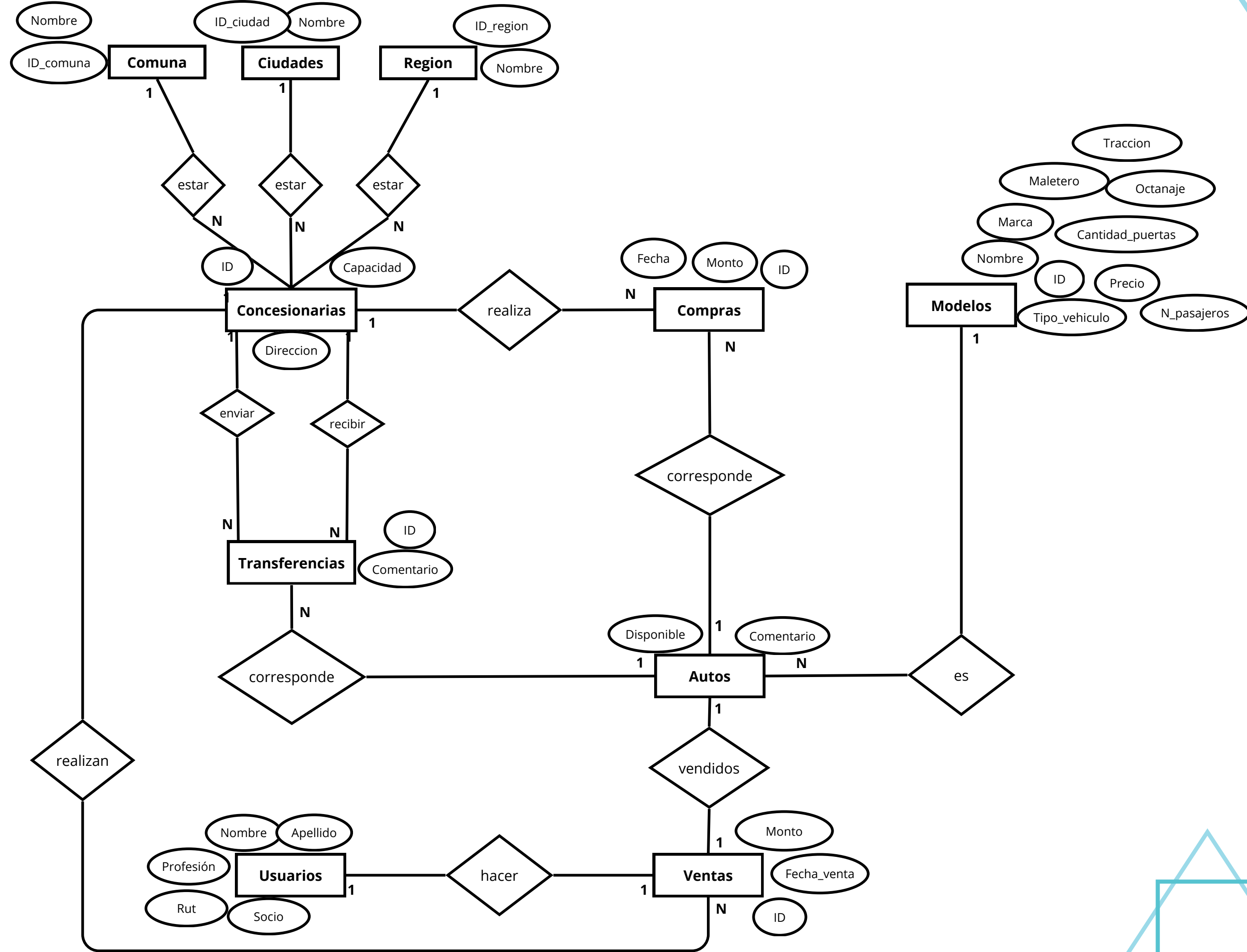
La base de datos a trabajar constará de una serie de concesionarias de vehículos (autos pequeños), en la cual habrá mínimo 2 sucursales en cada ciudad de Chile.

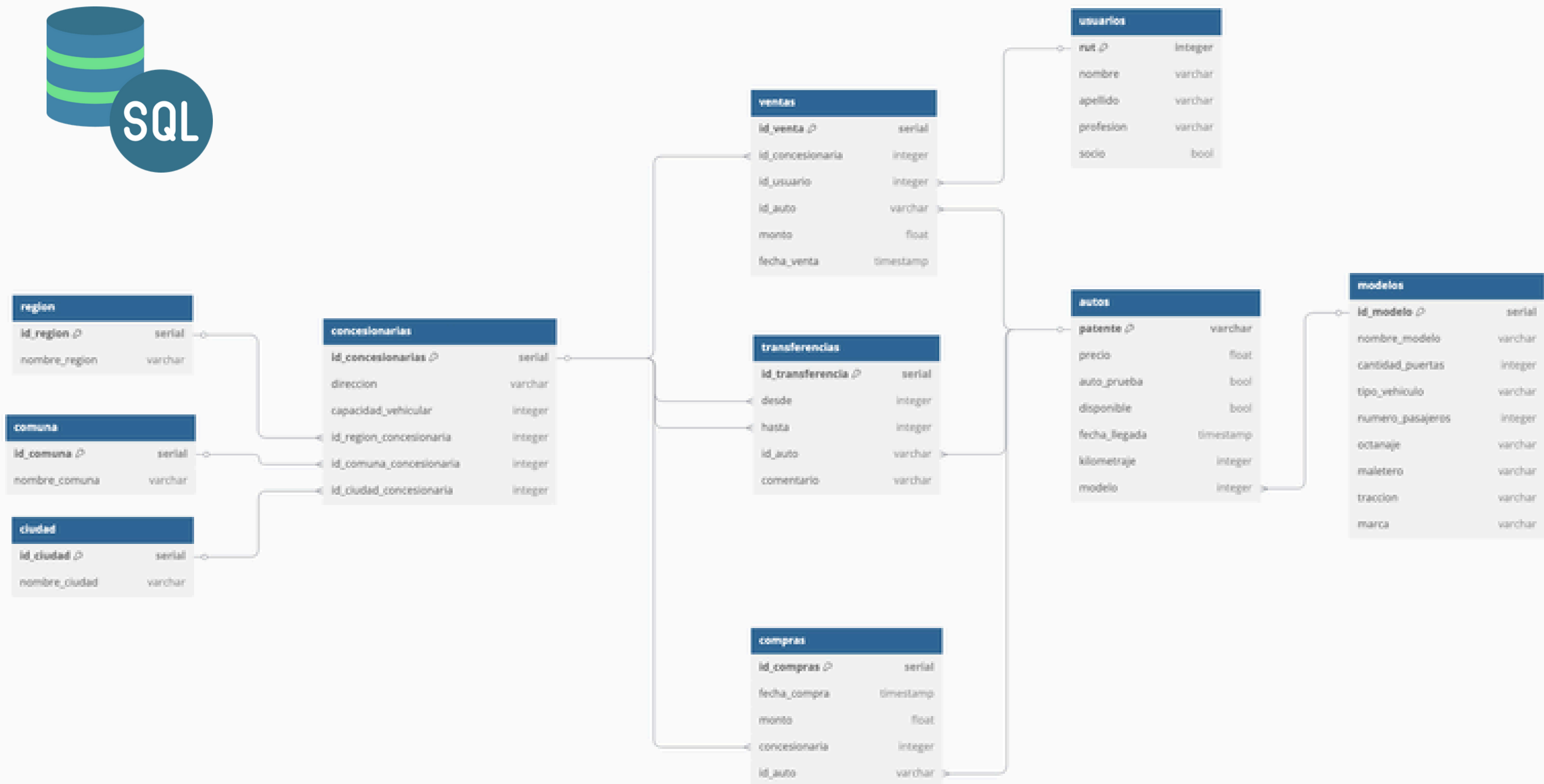
La problemática que busca solucionar esta BD es principalmente controlar el espacio de los vehículos en cada concesionaria, manteniendo un orden respecto a la venta de automóviles, además, se requiere mejorar la venta de vehiculos relacionada a la oferta y demanda en cada zona del país, es decir, vender cierto modelo de vehículos dependiendo de la región, comuna y ciudad.

# MODELO CONCEPTUAL

- Cada concesionaria tendrá un ID Único, se mostrará la región donde está, la comuna, ciudad y dirección. También se verá la capacidad máxima de autos que puede tener cada concesionaria (dependiendo del espacio de cada una), y aparte cada concesionaria tiene una lista de modelos que tiene.
- Cada modelo tiene un id Único, nombre del modelo, marca, tipo de vehículo (auto, furgoneta o camioneta), precio y cantidad de esos modelos (), cantidad de puertas, máximo de pasajeros, Octanaje de gasolina o si es Diesel, maletero (si es pequeño, mediano o grande) y tipo de tracción.
- También cada modelo posee una lista Auto donde se ve específicamente cada uno, donde su ID será la patente, fecha en la que llegó a la concesionaria, kilometraje, si es nuevo o usado y si ha sido ocupado como auto de prueba.
- Si un auto pasa 2 años sin venderse, pasa estar con un 10% de descuento, y pasará a ser auto de prueba si pasa 2 años o más, se devolverá a la empresa.
- Cada concesionaria tiene una lista de autos vendidos, si fue a cuotas o al contado, a quien le vendieron, número de patente y fecha de la venta.
- También las concesionarias pueden cambiar vehículos entre sí, pedir a una concesionaria más grande más vehículos.








# OBJETIVO DE ANÁLISIS



- Con esta base de datos se busca analizar las tendencias de ventas por región, comuna, ciudad. Además, identificar zonas con mayor o menor demanda.
- Ayudar a tomar decisiones de stock y promociones, además de obtener la cantidad de modelos vendidos, análisis de compra/venta y qué tipo de usuarios son usuales compradores para visualizar el punto donde se pueden obtener más ventas, dicho de otra forma, identificar un público objetivo.
- Visualizar problemas de rotación de stock.
- Detectar la velocidad de venta de vehículos por modelo, ciudad o tipo.
- Qué tanta optimización se puede obtener respecto al espacio y vehículos en cada concesionario.
- Considerar la posibilidad de trasladar vehículos entre concesionarias para aumentar sus probabilidades de venta.





**MUCHAS GRACIAS**