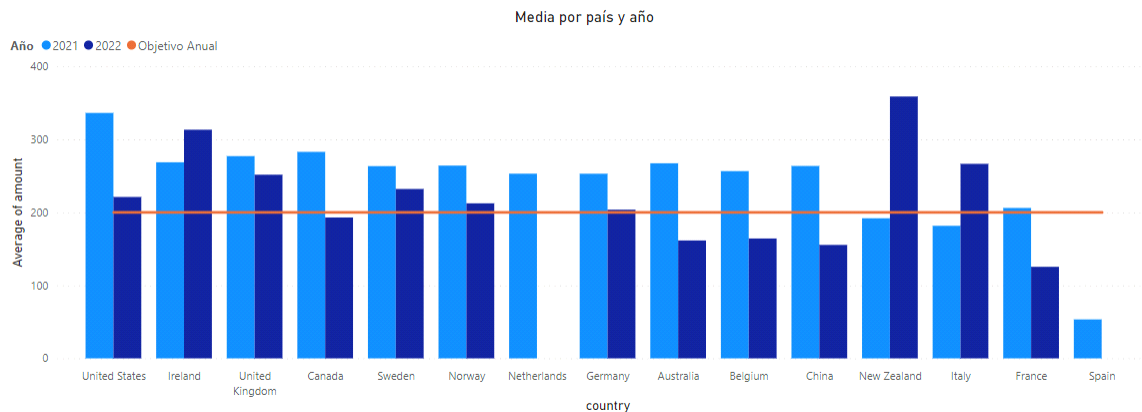


Nivell 1

- Exercici 1

L'empresa necessita avaluar el rendiment de les vendes a nivell internacional. Com a part d'aquest procés, et demanen que trïis un gràfic en el qual es detalli la mitjana de vendes desglossades per país i any en una mateixa presentació visual. És necessari assenyalar les mitjanes que són menors a 200 euros anuals.



En esta gráfica podemos ver que países tienen mejores medias anuales.

Países con unas ventas positivas:

USA, Ireland, UK, Canada, Sweden, Noruega, Germany, Austria, Belgium, China, France

Países con ventas negativas:

Spain

Países con otras casuísticas:

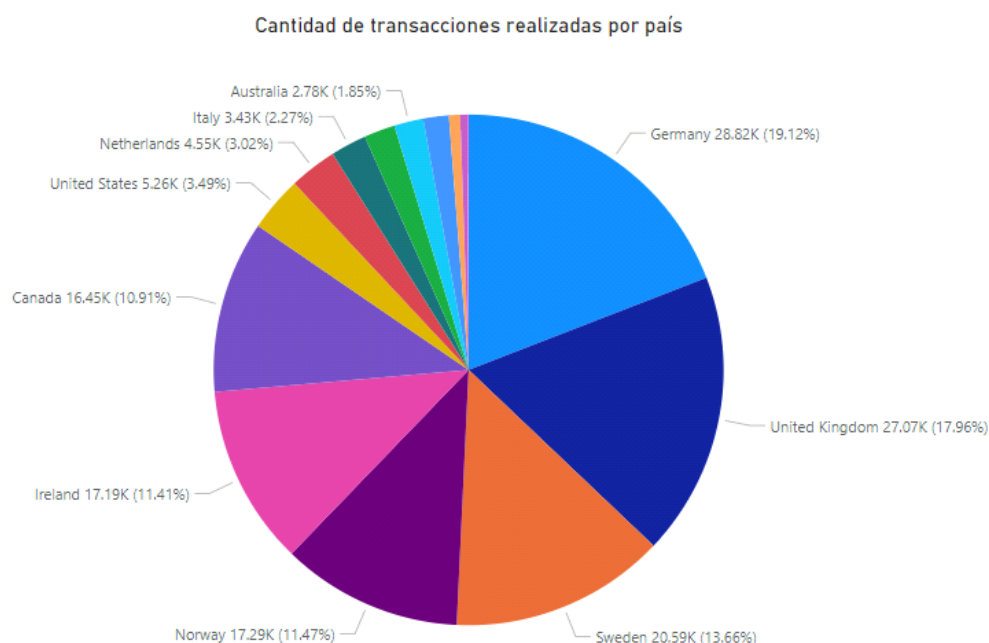
Netherlands(Vemos que en 2021 supero el objetivo, pero parece ser que en 2022 no ha vendido nada)

New Zealand (Vemos que en 2021 en 9 meses no consiguio llegar al objetivo, pero en cambio en 3 meses ha hecho record historico. Habria que revisar si el dato es correcto y por otra parte quizas plantearse hacer un estudio de por que la media es tan alta en este caso para ver si lo podemos implementar en el resto de países)

Italy (Vemos que en 2021 no lleo al objetivo, pero en 3 meses lo ha superado con creces.)

- Exercici 2

L'empresa està interessada a obtenir una visió general de les transaccions realitzades per país i desitja identificar una mètrica clau per a avaluar aquest aspecte del negoci. La teva tasca és crear una visualització en la qual s'identifiqui el percentatge de les vendes totals de l'empresa que representa cada país respecte al total global.

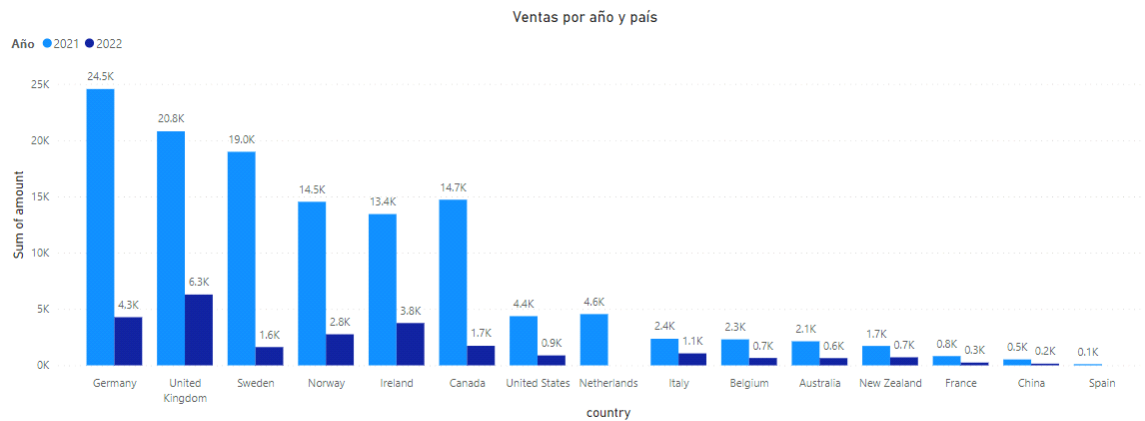


Con este piechart podemos ver rapidamente que paises han realizado mas ventas.

En este caso los paises con mas ventas son: Germany, UK, Sweden, Norway, Ireland y Canada

- Exercici 3

Dissenya un indicador visual en Power BI per a analitzar la diferència de vendes entre els anys 2022 i 2021 en cada país. L'empresa està interessada a comprendre com han variat les vendes en diferents països durant aquest període i desitja identificar qualsevol disminució o augment significatiu en les vendes.

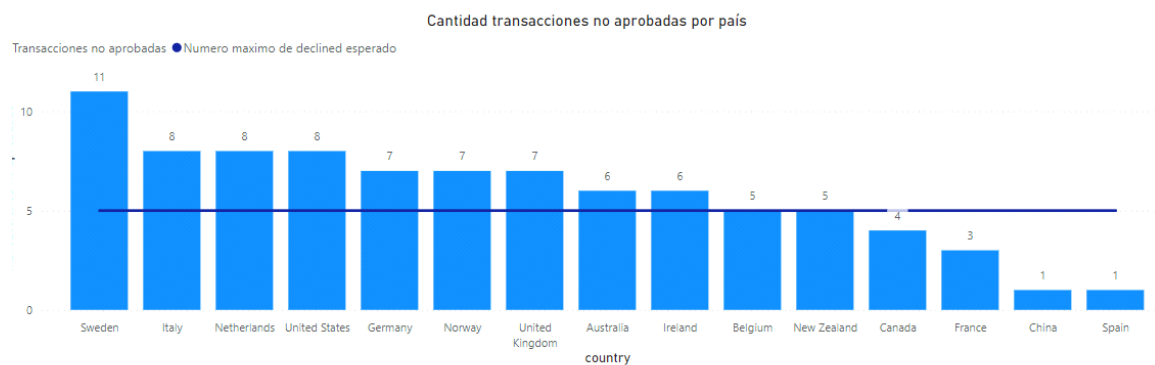


En este ejercicio en concreto, no acabo de ver que podamos hacer una buena comparativa al ser 2 años, en los cuales el primero son los ultimos 9 meses, y el segundo año los primeros 3 meses. Creo que falta información para poder sacar conclusiones.

Por otra parte, si que podemos ver que paises en los que en 3 meses ya estan teniendo unas buenas ventas y podriamos predecir que sera un mejor año que el 2021

- Exercici 4

Crea una visualització en la qual es pugui comptabilitzar el nombre de transaccions rebutjades en cada país per a mesurar l'eficàcia de les operacions. Recorda que l'empresa espera tenir menys de 5 transaccions rebutjades per país.

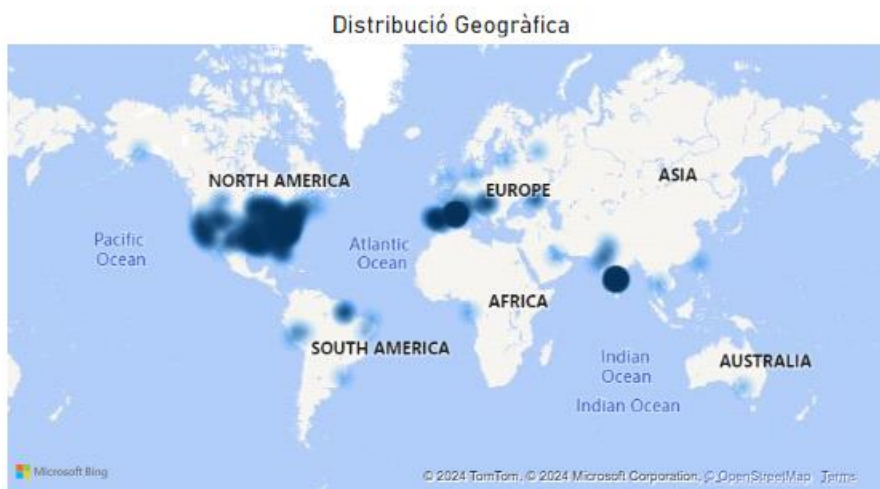


En la siguiente grafica podemos ver la cantidad de transacciones no aprobadas por país. En este caso tenemos una linea en medio con el objetivo de no superar las 5 transacciones no aprobadas.

En este caso vemos que tenemos la mayoría de países en el cual no cumplimos este proposito.

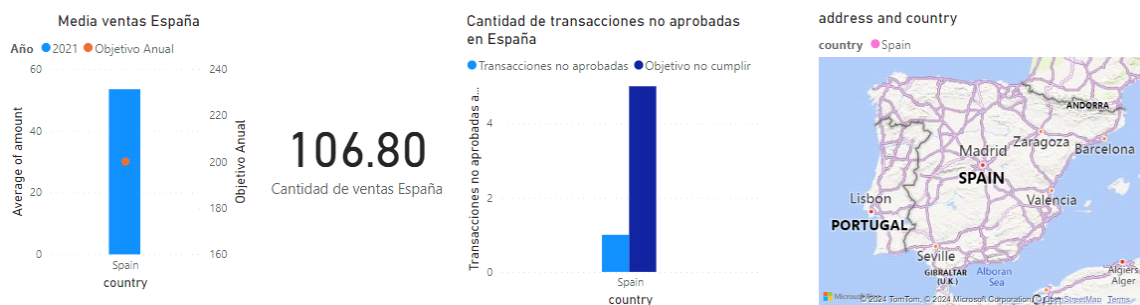
- Exercici 5

L'empresa busca comprendre la distribució geogràfica de les vendes per a identificar patrons i oportunitats específiques en cada regió. Selecciona la millor visualització per a mostrar aquesta informació.



- Exercici 6

El teu cap t'ha demanat preparar una presentació per al teu equip en la qual es detallin la informació de tots els gràfics visualitzats fins ara. Per a complir amb aquesta sol·licitud, has de proporcionar una interpretació de les visualitzacions obtingudes. La presentació pot realitzar-se amb la informació general o seleccionant un element en particular, com per exemple, els resultats d'Espanya.



Tenemos una gráfica con la media de ventas en España y el objetivo anual esperado.

Tenemos un KPI con la cantidad de ventas en España

Generemos otra gráfica para ver la relacion de transacciones aprobadas VS no aprobadas en España

Y añadimos el mapa filtrado por España

Nivell 2

Exercici 1

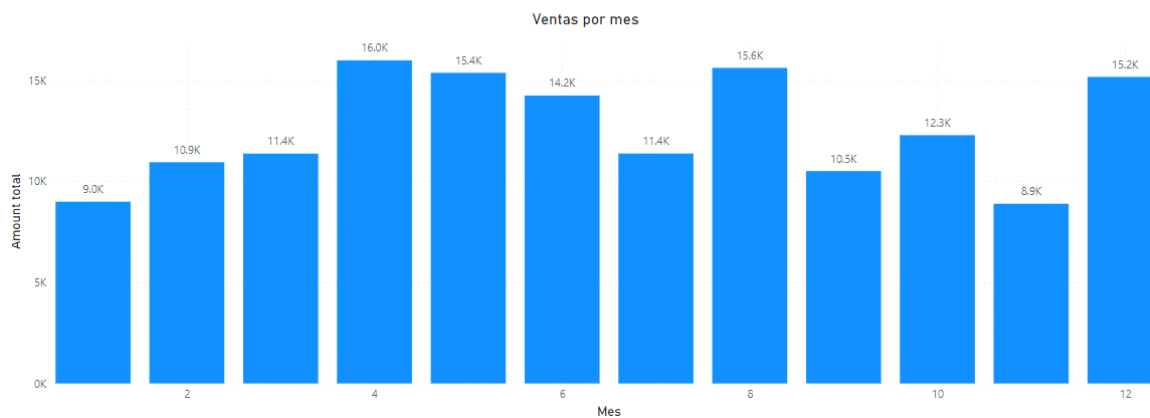
La teva tasca consisteix a implementar un filtre interactiu que permeti seleccionar les vendes per a cada any.



Simplemente añadimos un filtro con los años disponibles y ponemos un KPI al lado para que veamos el resultado de ventas por año total segun el año que hemos filtrado.

Exercici 2

La gerència està interessada a analitzar més a fons les vendes en relació amb el mes. Per tant, et demanen que facis els ajustos necessaris per a mostrar la informació d'aquesta manera.



Un simple gráfico donde aparecen las ventas agrupadas por los meses.

Exercici 3

Visualitza el total de vendes i la quantitat de transaccions realitzades. Si és necessari, pots crear dues visualitzacions separades.

150.70K

Ventas total

587

Cantidad de transacciones realizadas

Simplemente he generado 2 KPI's. En el primero aparece la cantidad de ventas totales, y en el siguiente la cantidad de transacciones realizadas.

Exercici 4

Crea una visualització que permeti observar de manera efectiva i clara la quantitat de les vendes realitzades i la quantitat de transaccions rebutjades.

500

Transacciones completadas

87

Transacciones denegadas

Simplemente he generado 2 KPI's. En el primero aparece la cantidad de transacciones completadas y en la otra la cantidad de transacciones denegadas.

Exercici 5

Selecciona una visualització en la qual es reflecteixi els estadístics descriptius de les empreses que van realitzar transaccions. Recorda mostrar el total de cada estadístic.

company_name	Sum of amount	MaxAmount	MinAmount	StdevAmount	AvgAmount	CountAmount	NullCountAmount	DistinctCountAmount
A Institute	371.91	266.09	105.82	80.13	185.96	2		2
Ac Fermentum Incorporated	412.93	293.57	119.36	87.11	206.47	2		2
Ac Industries	579.29	396.15	183.14	106.50	289.65	2		2
Ac Libero Inc.	217.10	186.34	30.76	77.79	108.55	2		2
Aliquam Erat Volutpat LLP	55.33	33.40	21.93	5.74	27.67	2		2
Aliquam Iaculis Lacus Corp.	92.18	92.18	92.18	0.00	92.18	1		1
Aliquam PC	770.53	490.19	280.34	104.93	385.27	2		2
Aliquet Diam Limited	425.64	425.64	425.64	0.00	425.64	1		1
Aliquet Sem Limited	466.12	439.91	26.21	206.85	233.06	2		2
Aliquet Vel Vulputate Incorporated	73.10	45.04	28.06	8.49	36.55	2		2
Amet Faucibus Ut Foundation	365.18	220.85	144.33	38.26	182.59	2		2
Amet Institute	459.63	412.48	47.15	182.67	229.82	2		2
Amet Lorem LLP	106.80	80.58	26.22	27.18	53.40	2		2
Amet Luctus Vulputate Foundation	780.65	454.76	325.89	64.44	390.33	2		2
Amet Nulla Donec Corporation	290.26	197.65	92.61	52.52	145.13	2		2
Ante Iaculis Nec Foundation	435.34	401.53	33.81	183.86	217.67	2		2
Arcu LLP	14,116.04	494.17	23.86	132.99	252.07	56		56
At Associates	368.81	199.71	169.10	15.31	184.41	2		2
At Pedes Corp.	580.74	370.01	210.73	79.64	290.37	2		2
Auctor Mauris Corp.	368.62	308.99	59.63	124.68	184.31	2		2
Auctor Mauris Vel LLP	287.60	179.40	108.20	35.60	143.80	2		2
Auque Foundation	481.60	466.55	15.05	225.75	240.80	2		2
Total	150,703.75	499.23	15.05	144.01	256.74	587		585

He preferido entregar esta parte en tabla, creo que la lectura es mucho más comoda.

Podemos apreciar el SUM,MAX,MIN,Standard Deviation, AVG, COUNT, COUNTBLANK y DISTINCTCOUNT.

NIVELL 3

Exercici 1

En la teva empresa, volen aprofundir en l'anàlisi de les característiques dels usuaris que participen en les transaccions, així com en els productes venuts. T'han demanat que creïs visualitzacions rellevants per a millorar estratègicament les campanyes publicitàries i augmentar les vendes. Les visualitzacions que has d'incloure són les següents:

Informació personal dels usuaris/es.

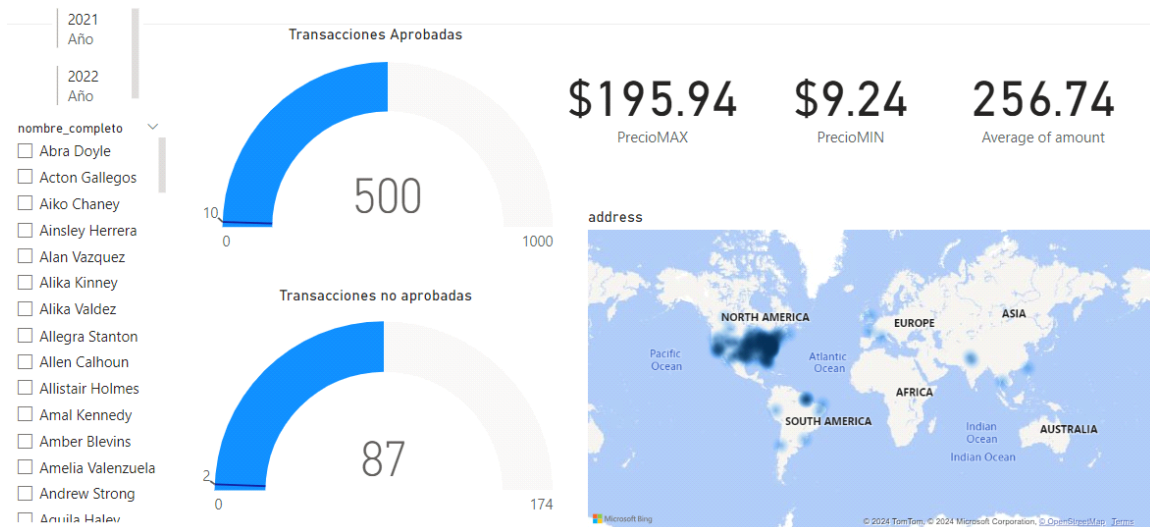
Quantitat de transaccions realitzades i rebutjades. L'empresa espera que cada usuari/ària tingui almenys 10 transaccions per any, i que tinguin menys de 2 transaccions rebutjades per any.

Identificació del producte més barat i més car comprat per cada usuari/ària, juntament amb el seu preu.

Distribució geogràfica dels usuaris/es.

Mitjana de vendes realitzada.

L'usuari/ària ha de tenir l'opció de seleccionar si desitja mirar la informació d'un any únicament.



Tenemos en el lateral izquierdo, el listado de usuarios por el cual podemos filtrar y arriba tenemos el filtro por año.

A continuación he puesto 2 gauge bar, en el cual una vez filtres podrás ver la cantidad de transacciones aprobadas por el usuario, y en la de abajo al cantidad de transacciones no aprobadas por usuario.

Arriba a la derecha, he puesto 3 KPI's, con los cuales obtenemos el precio máximo de producto por usuario, el precio mínimo de producto por usuario y el Average de la cantidad que ha gastado por usuario.

Y por último el mapa para que podamos ver de qué región es el usuario.

