Ventas Tienda Superstore Franquicias EE.UU.

Fecha de presentación: 5/12/2022

Institución: CODERHOUSE

Integrantes:

Medina Gonzalo García Perrotta Gonzalo Spernanzoni Gonzalo

<u>Índice</u>

- 1) Introducción
- 2) Hipótesis
- 3) Alcance
- 4) Tabla de Versiones
- 5) Datasets
- 6) Diagrama Entidad-Relación
- 7) Listado de Tablas
- 8) Listado de Columnas por Tablas
- 9) Modelo relacional en Power BI
- 10) Visualización de los datos
- 11) Análisis y Conclusiones
- 12) Futuras líneas
- 13) Bibliografía

1. Introducción

Para el siguiente estudio nos basamos en las ventas de las franquicias de una tienda en Estados Unidos llamada "Superstore", y su base de datos, que descargamos bajo el nombre Superstore BD, con la intención de analizar su performance a través de 4 años de estudio, con datos desde 2015 al 2018. Buscamos poder analizar sus oportunidades de crecimiento, agrupar sus ventas por formas de envió o tipo de cliente, conocer la distribución geográfica de las ventas y su actividad estacional, y tener una previsión de sus ventas futuras.

2. Hipótesis

Basados en los datos de venta históricos, vamos a realizar un análisis que permita identificar oportunidades de crecimiento, mejoras en la logística y distribución, una previsión de ventas futuras para mejorar la forma en que se realiza la compra de insumos.

3. Alcance

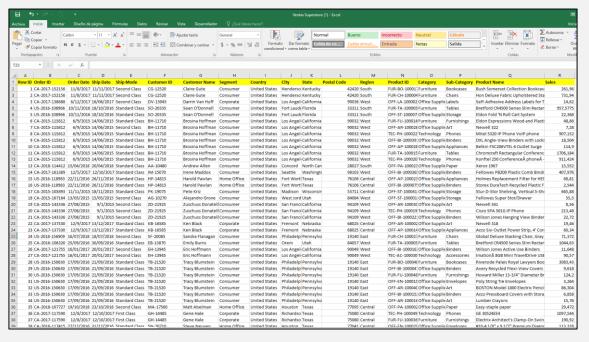
El dashboard diseñado en Power BI se encuentra orientado a ser utilizado por un nivel estratégico, es decir, por los líderes de las tiendas de Superstore. Su utilización, les permitirá comprender la necesidad real de las franquicias en EE.UU. El tablero de control les permitirá obtener información rápida y precisa acerca de las ventas, los clientes y productos en cada región, así también podrán observar las medidas de tendencia central más importantes para la toma de decisiones claves. Estos datos, permitirán que los mandos medios de cada región adquieran conocimiento sobre las ventas de todas las franquicias.

4. Tabla de Versiones

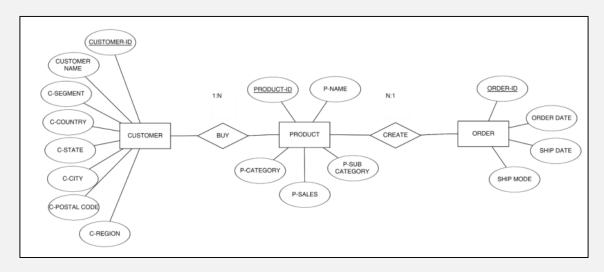
Versiones	Fecha
Versión 1	27/9/2022
Versión 2	17/10/2022
Versión 3	23/11/2022
Versión 4	5/12/2022

5. Datasets

A continuación, se adjunta una captura de la base de datos en Excel con la totalidad de variables incluidas inicialmente, los que forman parte de este trabajo y con las que luego trabajamos en Power BI Desktop:



6. Diagrama Entidad-Relación



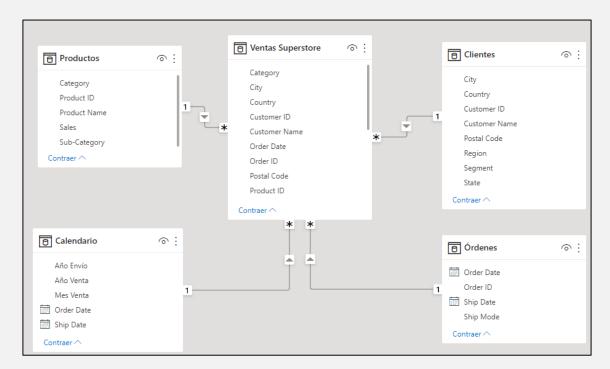
7. Listado de Tablas:

CAMPO	TIPO DE DATO	
Customer ID	PK	
Customer Name		
Segment	FK	
Country		
City		
State		
Postal Code		
Region	FK	
Product ID	PK	
Category	FK	
Sub-Category		
Product Name		
Sales		
Order ID	PK	
Order Date		
Ship Date		
Ship Mode	FK	

8. Listado de columnas por tablas:

САМРО	TIPO DE DATO	TIPO DE CLAVE	DETALLE
Customer ID	PK	varchar	Cada uno de los Clientes tiene un número de identificacion unico. Esta es una clave primaria
Customer Name		text	Identifica el nombre del cliente
Segment	FK	text	Identifica a que segmento pertenece el Cliente. Consumer. Corporate. Home office.
Country		text	Identifica el pais
City		text	Identifica la ciudad
State		text	Identifica el estado
Postal Code		int	Codigo Postal
Region	FK	text	Divide EEUU en 4 regiones. East, West, Central, South
Product ID	PK	varchar	Cada uno de los Productos tiene un número de identificacion unico. Esta es una clave primaria
Category	FK	text	Identifica una de tres categorias. Furniture, office suppliers, Technology
Sub-Category		text	Identifica una de diez sub-categorias. Bookcases. Chairs. Labels. Tables. Storage. Furnishings. Art. Phones. Binders. Appliancies.
Product Name		text	Identifica el nombre
Sales		Decimal (18,2)	Es el valor de la compra
Order ID	PK	varchar	Cada una de las Compras tiene un número de identificacion unico. Esta es una clave primaria
Order Date		datetime	Fecha de compra
Ship Date		datetime	Fecha de envio
Ship Mode	FK	text	Identifica la clase del envio. First Class. Second Class. Stándard Class

9. Modelo relacional en Power BI:



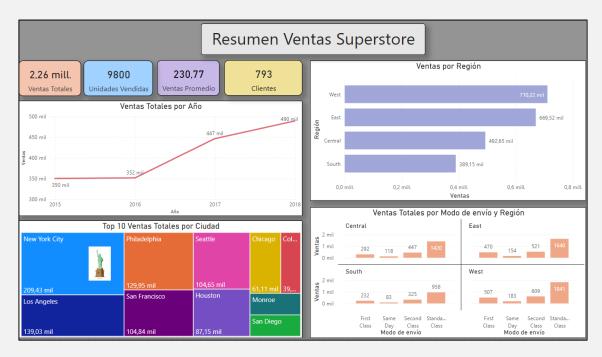
Se crea la **Tabla Calendario**: Año de envío, año de venta, mes de venta para relacional el resto de las variables con el tiempo. También se desprenden las Tablas **Productos**, **Clientes** y **Órdenes** de la tabla principal **Ventas Superstore**, para solo tener en cuenta las variables propias correspondientes a cada tabla.

10. Visualización de los datos

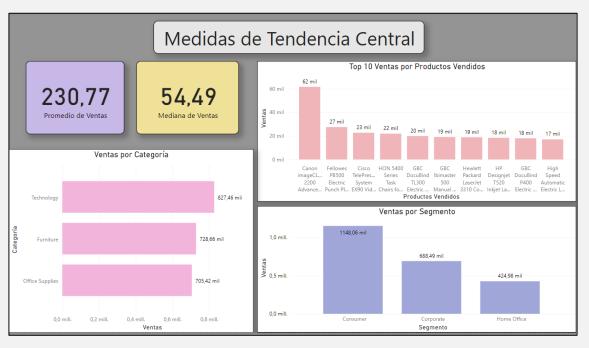
Página 1: Portada con deslizadores de páginas



Página 2: Resumen



Página 3: Medidas de Tendencia Central



Página 4: Tooltip



11. Análisis y Conclusiones:

Las ventas totales de Superstore son de 2,26 millones de dólares del 2015 al 2018 en total y se vendieron 9800 unidades de productos. En promedio las ventas fueron de 230,77 dólares.

El año 2015 fue el de menor venta total (350 mil dólares) contra el 2018 de mayor venta total (490 mil dólares).

La región de mayores ventas es la Oeste, en contraste, la región sur es la de menores ventas. Punto importante a tener en cuenta para incrementar el flujo de venta en la región sur y tratar de equiparar a la Oeste con el tiempo.

Las 5 ciudades con mayores ventas totales en orden jerárquico fueron: New York, Los Angeles, Philadelphia, San Francisco y Seattle.

La mayoría de las ventas en todas las regiones se realizan a través de la modalidad Standard Class mientras que la menor frecuencia de modalidad de envío corresponde a modo Same Day en todas las regiones.

Globalmente, se vendió a 793 clientes distintos, de los cuales tuvieron un promedio de compra de 230,77 dólares. La menor compra fue de 0,44 dólares y la mayor fue de 22.638,48 dólares.

En cuanto a algunas medidas de tendencia central calculadas, entre ellas: El promedio de ventas es de 230,77, la mediana de ventas es de 54,49, y la moda para los productos vendidos corresponde al producto Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier con un total de 62 mil en ventas. La categoría con mayores ventas fueron los productos de tecnología, mientras que, por el lado de segmento de clientes, la mayoría de las ventas corresponde al segmento consumidor.

12. Futuras líneas

En este apartado, se consideraron puntos que no fueron incluidos en el presente trabajo por falta de datos en la base o por el enfoque que se le dio al trabajo, pero se podrían añadir a futuro.

- La estacionalidad de las ventas: determinar mediante un índice de variación estacional, los meses de baja y alta estacionalidad de ventas.
- Los costos de ventas: determinar la rentabilidad global por año y mes, y por región, mediante el cálculo de ingresos menos costos de las franquicias.
- Los costos por zona: determinar qué zonas tienen una relación más alta de ingresos/costos.

13. Bibliografía

- https://drive.google.com/file/d/1pql2OGtnqJPGKa3mSoJvt62zrCzn8r2w/ view
- https://zebrabi.com/top-power-bi-dashboard-tips-and-tricks/
- https://learn.microsoft.com/es-es/dax/