

Ventas en Estados Unidos



Curso: Data Analytics

Comisión: #58545

Profesor: Leticia Casarotto

Informe realizado por: Ignacio Sancho

Tutor: Pablo Espada

Fecha de Entrega: 11 de octubre de 2023

Primer Preentrega

Origen de la Base de Datos

La base de datos "Ventas en Estados Unidos" es un conjunto de datos que fue obtenido de la lista otorgada por la plataforma CoderHouse. Esta lista proporciona información sobre las ventas realizadas por una organización en los Estados Unidos desde el año 2018 hasta el año 2020. Los datos han sido recopilados y estructurados con fines de análisis y toma de decisiones.

Contenido de las Tablas

La base de datos "Ventas en Estados Unidos" consta de varias tablas que contienen información relevante para el análisis. A continuación, se proporciona una descripción de cada tabla y sus columnas asociadas:

- **VENTAS:** Esta tabla contiene información detallada sobre las ventas, incluyendo datos como el número de orden, el canal de ventas, las fechas de la orden y la entrega, el equipo de ventas involucrado, el cliente y el producto vendido. Además, se incluyen datos relacionados con la cantidad de productos vendidos, los precios unitarios, los costos unitarios, los ingresos y el margen bruto.
- **CLIENTES:** En esta tabla se registran los datos de los clientes, incluyendo un identificador único (_CustomerID) y los nombres de los clientes.
- **TIENDA:** Contiene información sobre las tiendas, incluyendo un identificador único (_StoreID), el nombre de la ciudad, el condado y el código de estado (_StateCode).
- **EQUIPO DE VENTA:** Registra información sobre los equipos de ventas, incluyendo un identificador único (_SalesTeamID), el nombre del equipo y la región del equipo.
- **PRODUCTOS:** Contiene datos sobre los productos vendidos, incluyendo un identificador único (_ProductID) y el nombre del producto.
- **REGION:** Esta tabla relaciona los códigos de estado (_StateCode) con las regiones geográficas correspondientes.

Estas tablas se relacionan entre sí a través de identificadores únicos y claves foráneas para permitir un análisis integral de las ventas y otros aspectos del negocio.

Descripción de la Temática de los Datos

- **Específico (Specific):** Evaluar la eficiencia y efectividad de los diferentes canales de ventas en la base de datos "Ventas en Estados Unidos" en términos de generación de ingresos y margen bruto. La eficiencia se medirá por la rapidez en la ejecución de la entrega una vez realizada la orden.
- **Medible (Measurable):** Medir la rapidez en la ejecución de la entrega una vez realizada la orden (eficiencia) y la cantidad de ingresos generados y margen bruto (efectividad) de cada canal de ventas.
- **Alcanzable (Achievable):** Utilizar herramientas de análisis de datos, como SQL y Power BI, para acceder y procesar la información de la base de datos "Ventas en Estados Unidos." Establecer una metodología sólida para evaluar la eficiencia y efectividad de los canales.
- **Relevante (Relevant):** La evaluación de la eficiencia y efectividad de los canales de ventas es esencial para la toma de decisiones estratégicas y la optimización de los procesos de ventas en la organización.
- **Limitado en el tiempo (Time-bound):** Realizar el análisis y presentar los hallazgos en un período de tiempo específico, que abarca desde el año 2018 al 2021, que son los años cubiertos por la base de datos "Ventas en Estados Unidos."

Hipótesis: Efectividad y eficiencia de Canales de Ventas

Se plantea la hipótesis de que algunos canales de ventas son más eficientes y efectivos que otros en términos de generación de ingresos y margen bruto en la base de datos "Ventas en Estados Unidos." La eficiencia se medirá por la rapidez en la ejecución de la entrega una vez realizada la orden, y la efectividad se medirá por la cantidad de ingresos generados y el margen bruto. Se espera que la evidencia respalde la existencia de diferencias significativas en la contribución de los canales a los resultados financieros.