# Modelado conceptual

Taller 1

**Profesores:** 

Juan C. Trujillo Alejandro Reina Reina LUCENTIA Research Group





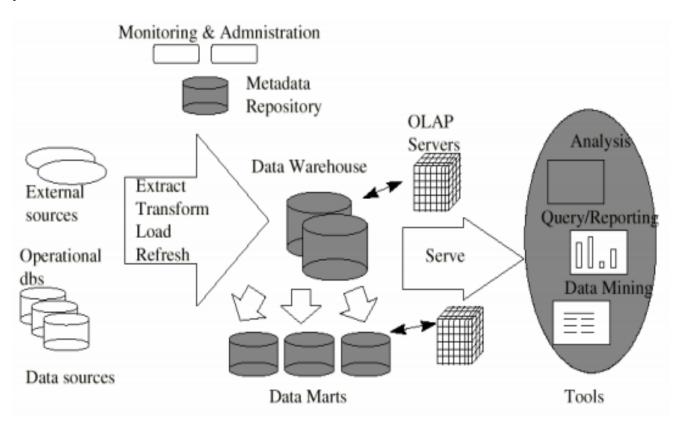




Departamento de Lenguajes y Sistemas Informáticos

## Taller 1 – Diseño Conceptual

#### Arquitectura de un sistema Bl



- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Modelado a partir de los requisitos
    - La compañía tecnológica captura datos a nivel de pedidos. Un pedido representa la compra de cualquier producto del que se conoce información acerca del número de unidades, valor de venta de ese producto, descuento, beneficio que deja la venta, puntos que acumula el cliente por el pedido, los gastos de envió asociados a ese producto. La compañía está preocupada por mejorar sus tiempos de preparación, por ese motivo, se tiene la fecha en la que se recibe el producto, el almacén que lo dispensa y la fecha en la que el paquete se deja en la empresa de mensajería. Son los clientes los que eligen el tipo de envió, así como la prioridad de los pedidos. De los clientes se conoce el nombre, numero de cliente, el tipo de cliente, código postal, ciudad, estado, país, región y mercado al que pertenece los cuales nos puede permitir analizar mercados potenciales entre otros factores, así como valorar cuales son nuestros mejores clientes o identificar clientes potenciales. De los productos también se conoce el nombre del producto y tipo de producto. Por último, también estamos interesados en conocer cuáles son los productos que han sido devueltos y el motivo principal por el que se produce la devolución.

- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Proceso basado en las 4 etapas de Kimball
    - Paso 1: Seleccionar el proceso de negocio a modelar
    - Paso 2: Seleccionar la granularidad del hecho que representará el proceso de negocio
    - Paso 3: Escoger las dimensiones que se aplicaran a cada hecho
    - Paso 4: Identificar las medidas de la tabla de hechos



- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Paso 1: Seleccionar el proceso de negocio a modelar
    - Se selecciona la gestión de pedidos realizados por clientes de la compañía tecnológica. No nos centramos en pedidos que se hayan cancelado antes de procesar el cobro, o carritos de la compra.



- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Paso 2: Seleccionar la granularidad del hecho que representará el proceso de negocio
    - Baja granularidad: Pedido agregado
    - Alta granularidad: Pedido desglosado

- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Paso 2: Seleccionar la granularidad del hecho que representará el proceso de negocio
    - En este caso de estudio, Un pedido representa la compra de cualquier producto del que se conoce información acerca del número de unidades, valor de venta de ese producto, descuento, beneficio que deja la venta, puntos que acumula el cliente por el pedido, los gastos de envió asociados a ese producto.







- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Paso 2: Seleccionar la granularidad del hecho que representará el proceso de negocio
    - La compañía tecnológica está preocupada por mejorar sus tiempos de preparación, por ese motivo, se tiene la fecha en la que se recibe el producto, el almacén que lo dispensa y la fecha en la que el paquete se deja en la empresa de mensajería..



- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Paso 2: Seleccionar la granularidad del hecho que representará el proceso de negocio
    - Cada fila de la tabla de hechos corresponderá con la información recogida a un artículo del pedido.



- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Paso 3: Escoger las dimensiones que se aplicaran a cada hecho
    - Si la información del hecho corresponde con los datos de un producto vendido en un pedido, según lo expuesto anteriormente, las dimensiones son las siguientes:
      - Fecha del pedido y fecha de envió
      - Almacén que lo dispensa
      - ¿Compañía de mensajería?
      - Clientes (De los clientes se conoce el nombre, numero de cliente, el tipo de cliente, código postal, ciudad, estado, país, región y mercado)
      - Tipo de envió
      - Prioridad
      - Productos (Se conoce el nombre del producto y tipo de producto)
      - Devoluciones (y el motivo por el cuales han sido devueltos)

- Caso de estudio 1: Pedidos de una compañía tecnológica
  - Paso 4: Identificar las medidas de la tabla de hechos
    - Un pedido representa la compra de cualquier producto del que se conoce información acerca del número de unidades, valor de venta de ese producto, descuento, beneficio que deja la venta, puntos que acumula el cliente por el pedido, los gastos de envió asociados a ese producto.
      - Número de unidades
      - Valor de venta
      - Descuento
      - Beneficio
      - Puntos
      - Gastos de envió

## Herramientas

Taller 0

**Profesores:** 

Juan C. Trujillo Alejandro Reina Reina LUCENTIA Research Group









Departamento de Lenguajes y Sistemas Informáticos