

Bases Tecnológicas para la Inteligencia de Negocio

Tarea Qlikview

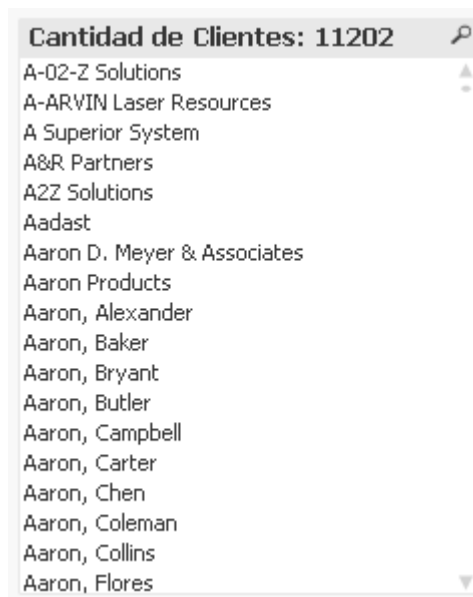
Juan Pablo León (201473047-0), 9 de Agosto 2019.

1. ¿Cuántas utilidades ha obtenido la empresa en todo el periodo? ¿Cuántos clientes distintos han participado en estas ventas?

Con la siguiente función podemos obtener la cantidad de clientes distintos que hay en nuestros datos:

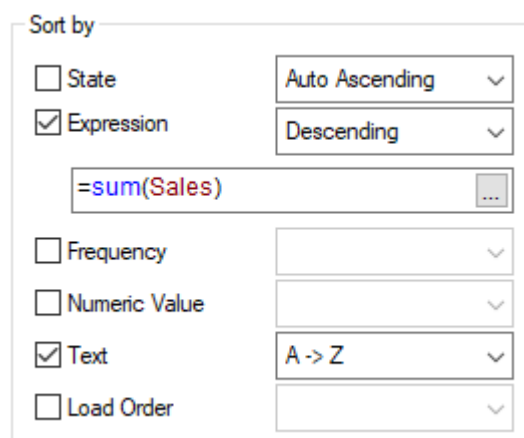
```
=Cantidad de Clientes: ' & Count(Distinct Customer)
```

Podemos luego armar la siguiente *list box* con la cantidad total de clientes distintos (11.202):



2. ¿Cuál es el cliente más lucrativo para la empresa? ¿Cuál es el que ha comprado más cantidad de productos?

Para responder esto, podemos utilizar un *list box* de los clientes con una expresión para sumar las ventas:



Con el *list box* siguiente podemos observar que el cliente más lucrativo para la empresa es "Cadtex" con utilidad total de \$220.496,66.

Clientes ordenados por total de ventas	
Cadtex	220496.66
Razorfish	210647.49
Debian	187964.84
We Find It 4 U	186387.56
DCS Laboratory	179916.31
PageBoy	175358.4
PAGE	172169.47
activeDesign	157700.58
Panasonic	156984.52
Kimball (W.W.) Company	151825.02
P.C'S	149216.64
KeyComm	148709.93
TECC	139174.66
Patton Enterprises	138870.49
Ferst	134415.1
eDistrict	134259.9
Target Marketing	133851.42
Trust Company of Georgia	132026.77

Similarmente, para determinar los clientes que más productos han comprado utilizamos un *list box* de los clientes con la siguiente expresión para sumar las cantidades:

Sort by

☐ State Auto Ascending

☒ Expression Descending

=sum(Quantity)

☐ Frequency

☐ Numeric Value

☒ Text A -> Z

☐ Load Order

Lo que nos permite ver en el siguiente *list box* que el cliente que más productos ha comprado es “Vector USA” con 562 productos:

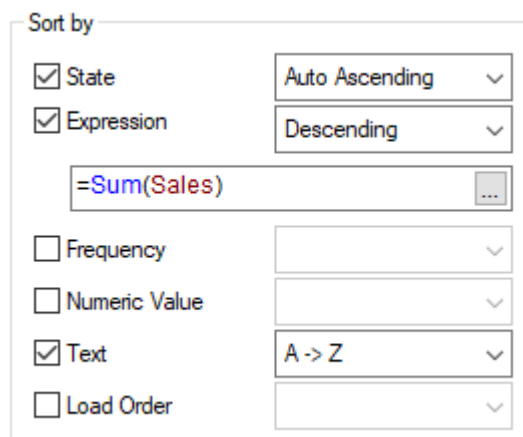
Clientes ordenados por cantidad de productos comprados	
Vector USA	562
Helios	549
A2Z Solutions	541
eDistrict	538
Razorfish	534
We Find It 4 U	500
Helius	456
activeDesign	451
Panasonic	450
Sun Microsystems	449
SASCO PC Products	443
YourFuture	434
High Logistics (HTL)	423
High Country Access	415
Caribian Specialties	402
Xyratex	397
Best Way! Imaging	393

3. ¿Cuáles son los tres productos en los que más ha gastado el cliente “Panix”, en cuanto a utilidades totales generadas? ¿Cuántas utilidades ha generado cada uno de estos tres productos?

Con un *list box* de los clientes, podemos filtrar los datos para el cliente “Panix”:



Luego, con la siguiente expresión en un *list box* de productos:



Podemos observar que los tres productos con mayores utilidades son “Mountain-200 Silver, 42”, “Mountain-200 Black, 42” y “Mountain-200 Black, 46” con utilidades de \$13.919, \$13.769 y \$13.392 respectivamente.

Mountain-200 Silver, 42	13919.94
Mountain-200 Black, 42	13769.94
Mountain-200 Black, 46	12392.95
Mountain-200 Black, 38	12392.94
Mountain-200 Silver, 38	9743.95
Mountain-200 Silver, 46	8351.96
HL Mountain Frame - Silver, 38	4093.5
HL Mountain Frame - Black, 38	4048.8
HL Mountain Frame - Black, 42	4048.8
HL Mountain Frame - Silver, 42	3274.8
ML Mountain Frame-W - Silver, 40	3058.36
HL Crankset	2186.95
Mountain-400-W Silver, 40	1846.78
HL Mountain Frame - Silver, 46	1637.4
LL Mountain Frame - Silver, 52	1584.3
LL Mountain Frame - Black, 42	1348.87
ML Mountain Frame-W - Silver, 42	1310.73
LL Mountain Frame - Silver, 42	1267.44

4. ¿Cuáles son los cuatro clientes que más han comprado el producto “Hydration Pack - 70 oz”, en cuanto a unidades totales vendidas, durante el mes de Junio? ¿Cuántas unidades ha comprado cada uno de estos cuatro clientes?

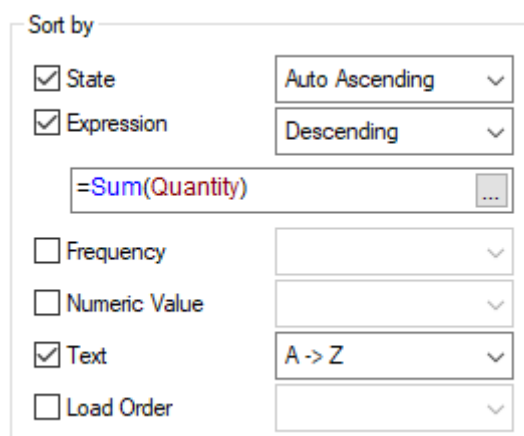
Podemos filtrar los datos con los siguientes *list boxes*:



Para generar el *list box* con los meses, utilizamos la siguiente declaración en nuestro script:

```
20 LOAD Customer,  
21     [Sales Order ID],  
22     ShipDate,  
23     Product,  
24     Sales,  
25     Quantity,  
26     Month(ShipDate) as Month
```

Finalmente tenemos el *list box* de clientes ordenados por la siguiente expresión:



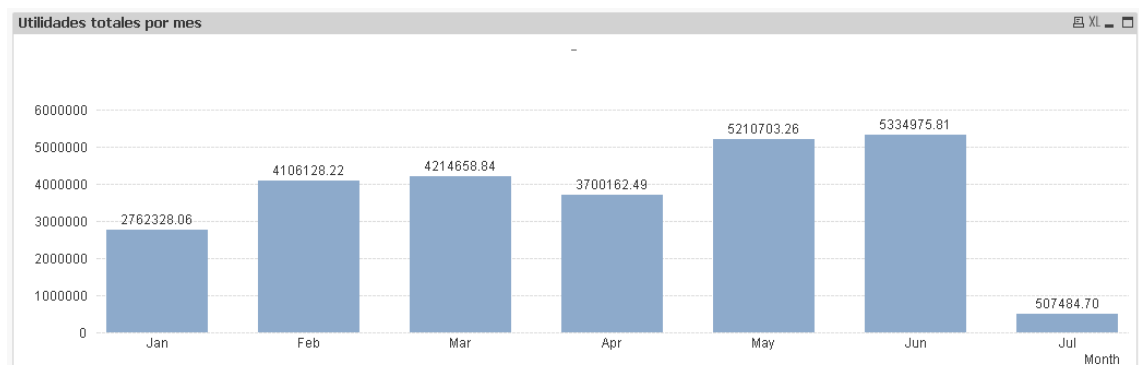
Donde podemos observar que los cuatro clientes que más han comprado el producto son “Xyratex” con 15 unidades, “CAF Systemhaus” con 12 unidades, “U.S. West” con 11 unidades y un empate entre “Échange CAC Exchange”, “Sun Microsystems” y “ValiCert” con 10 unidades.

Customer	
Xyratex	15
CAF Systemhaus	12
U.S. West	11
Échange CAC Exchange	10
Sun Microsystems	10
ValiCert	10

5. ¿Cuál es el mes del año en el que se obtiene la mayor utilidad? ¿Y en cuál se obtiene la menor?
¿Cuánta es la diferencia entre ambos meses?
Con la siguiente expresión en un *chart*:

```
1 | =Round(Aggr(Sum(Sales),Month), 0.01)
```

Podemos observar que el mes con mayor utilidad es junio con \$5.334.975 y el mes con menor utilidad es julio con \$507.484:



Para ver la diferencia entre ambos meses basta con utilizar la siguiente expresión en un *text object*:

```
Round(Max(Aggr(Sum(Sales),Month)) - Min(Aggr(Sum(Sales),Month)), 0.01)
```

Que nos da que la diferencia es de \$4.827.491:

Diferencia en las
utilidades entre el mes
de Julio y Junio:
4827491.11

6. La gerencia ha propuesto dejar de vender los productos que no generan suficientes utilidades, para reducir costos. Asumiendo que por cada unidad vendida existe un costo de \$5 para la empresa en gastos operacionales, ¿cuáles son los productos que generan utilidades negativas para la empresa, y que por consecuencia debieran dejar de ser vendidos?
Con la siguiente expresión en un *list box* de los productos:

```
1 | =Round(Sum(Sales - 5*Quantity), 0.01)
```

Podemos observar (luego de ordenar los resultados de manera ascendente) que los productos que generan pérdidas son "Patch Kit/8 Patches" con una pérdida de \$5.300, "Water Bottle – 30 oz" con una pérdida de \$.2113, "Road Tire Tube" con una pérdida de \$1.236, "Mountain Tire Tube" con una pérdida de \$16 y finalmente "Touring Tire Tube" con una pérdida de \$8.

Product	
Patch Kit/8 Patches	-5300.84
Water Bottle - 30 oz.	-2113.20
Road Tire Tube	-1236.24
Mountain Tire Tube	-16.11
Touring Tire Tube	-8.09
Full-Finger Gloves, S	39.38
Full-Finger Gloves, M	59.08
Women's Tights, S	87.49
ML Touring Seat/Saddle	92.41
Men's Bib-Shorts, S	106.99
Full-Finger Gloves, L	137.86
Women's Tights, L	174.97
LL Road Frame - Red, 48	244.54
LL Road Frame - Red, 62	244.54
Men's Bib-Shorts, M	320.96
HL Road Seat/Saddle	478.50
Touring Pedal	479.52
Road-650 Black, 48	558.75

Este resultado puede observarse, también, en la siguiente gráfica:

