

Laboratorio 2- Power bi

Kimi Farma Análisis de Ventas

Para el análisis de ventas se realizó un proceso comenzando con la carga de cada uno de los datasets provistos. Se verificó el tipo de dato asignado automáticamente a cada columna y se efectuaron correcciones necesarias. Entre ellas, se ajustaron nombres de columnas que estaban en idioma indonesio para una mejor comprensión, y se modificaron tipos de datos incorrectos: las fechas fueron convertidas al tipo Date, lo cual requirió ajustar la configuración regional para que Power BI interpretara correctamente el formato original. Además, el precio se transformó a tipo numérico/moneda, el descuento a tipo decimal con formato regional adecuado, y la columna de ciudad se estableció como tipo geográfico para permitir su uso en visualizaciones de mapa.

En la siguiente etapa se revisaron las tablas para asegurar consistencia, y se validó la relación lógica entre ellas. La tabla de transacciones se conectó con la tabla de productos, la cual a su vez se relaciona con inventario, y esta con las sucursales. Adicionalmente, se creó una tabla de calendario mediante DAX, necesaria para realizar análisis temporales, y se relacionó con la tabla de transacciones siguiendo un modelo en estrella. Finalmente, se creó una tabla de medidas DAX, centralizando métricas como unidades vendidas, ventas netas, precios promedio y descuentos, facilitando así el análisis posterior y asegurando un modelo de datos limpio, estructurado y optimizado para el informe final.