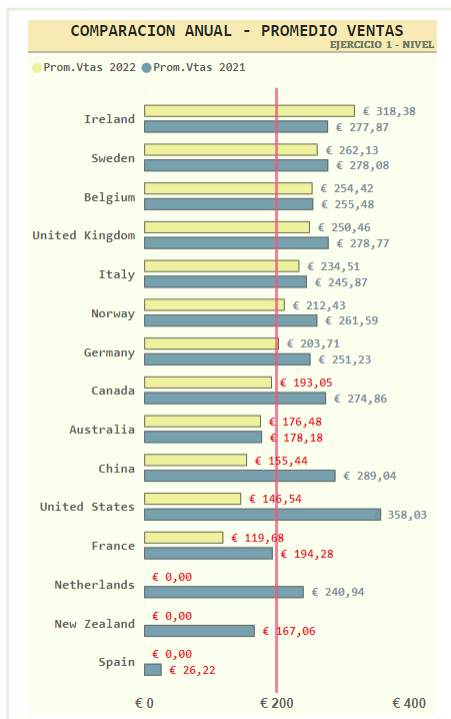


## NIVEL 1

### EJERCICIO 1

La empresa necesita evaluar el rendimiento de las ventas a nivel internacional. Como parte de este proceso, te piden que elijas un gráfico en el que se detalle el promedio de ventas desglosadas por país y año en una misma presentación visual. Es necesario señalar los promedios que son menores a 200 euros anuales.



Para este ejercicio, he realizado una **medida** para Promedio 2021 y otra para 2022, la he realizado de esa forma para que me ponga valor cero tanto en el caso de que el campo esté vacío o como si el resultado da cero, de lo contrario me ponga el promedio.

**Promedio Ventas\_2021** = IF(ISBLANK(CALCULATE(AVERAGE(transactions[amount]), 'Tabla Calendario'[Año] = 2021))) || CALCULATE(AVERAGE(transactions[amount]), 'Tabla Calendario'[Año] = 2021) = 0,0, CALCULATE(AVERAGE(transactions[amount]), 'Tabla Calendario'[Año] = 2021))

**Promedio Ventas\_2022** = IF(ISBLANK(CALCULATE(AVERAGE(transactions[amount]), 'Tabla Calendario'[Año] = 2022))) || CALCULATE(AVERAGE(transactions[amount]), 'Tabla Calendario'[Año] = 2022) = 0,0, CALCULATE(AVERAGE(transactions[amount]), 'Tabla Calendario'[Año] = 2022))

Para este ejercicio al referirse a las ventas he tomado las operaciones declined = 0. Y estableciendo una línea constante para marcar el

límite de los 200 euros promedio anuales. Y he establecido un formato condicional en etiqueta de datos para que aquellos que estén fuera del límite aparezcan en rojo.

Color - Serie

Estilo de formato

Reglas

¿En qué campo debemos basar esto?

Promedio Ventas\_2021

Reglas

Si el valor >= 0 Porcentaje y < 200 Número entonces ■

Si el valor >= 200 Número y <= Máx. Número entonces ■

**Conclusiones:** Del gráfico se puede ver que en 2021 son 3 países los que están por debajo del promedio de ventas en el 2021.

- En 2021, Francia, Australia, Nueva Zelanda y España.

Y en 2022, se puede ver en principio un comportamiento peor ya que de ser 3 países en 2021 pasa a ser 8 en 2022.

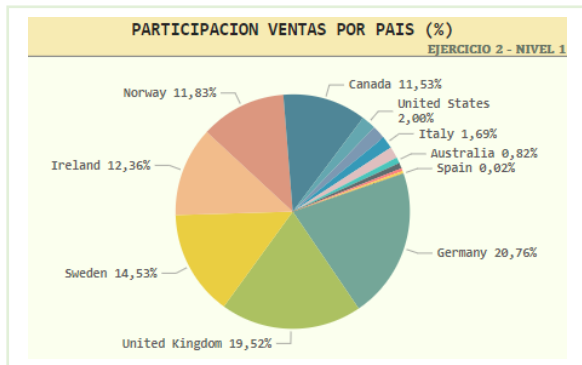
- En 2022, Estados Unidos, China, Canadá, Francia, Australia, Nueva Zelanda, Holanda y España
- Con el agregado de que estos últimos tres Nueva Zelanda, Holanda y España no tuvieron operaciones en lo que va del 2022.

Solo un país ha podido mejorar el promedio respecto al 2021, Irlanda.

## EJERCICIO 2

La empresa está interesada en obtener una visión general de las transacciones realizadas por cada país. Tu tarea es crear una visualización que identifique el porcentaje de las ventas por país.

En este caso he utilizado un gráfico circular de torta,



**Conclusiones:** Las compañías alemanas son las que más ventas consolidan, representando el 20,76%.

Adicionalmente, en 3 países (Alemania, Reino Unido y Suecia), 3 de 15 países, se concentran la mitad de la totalidad de las ventas.

## EJERCICIO 3

Diseña un indicador visual en Power BI para analizar la diferencia de ventas entre los años 2022 y 2021 en cada país. La empresa está interesada en comprender cómo han variado las ventas en diferentes países durante este período y desea identificar cualquier disminución o aumento significativo en las ventas.

A mi gusto, en mi opinión faltarían más datos, ingresar más operaciones para sacar una conclusión más fina. Debido a que del 2022, solo están ingresados de momento 2,5 meses

Y a su vez, no hay coincidencia en el tiempo entre 2021 y 2022. Los datos ingresados del 2022, van de inicio Enero hasta mediados de Marzo de 2022. Y en 2021, no hay información de ese lapso de tiempo, y si

bien podríamos sacar un promedio mensual, y en base a eso por lo menos ya tener una base comparación, los primeros meses del año del 2022, tal vez por características propias del negocio podrían ser productos estacionales, y justamente ser los primeros meses del año de una venta más débil.

Para poder hacer la comparación, entonces he tomado el promedio de amount del 2021 y el promedio del 2022, y en base a eso hacer una comparación.

Para ello he utilizado la **siguiente medida**, es tomar la diferencia entre el promedio de ambos años y su división respecto al año anterior.

**Variacion % Anual Vtas** =  $\text{DIVIDE}([\text{Promedio Ventas}_{2022}] - [\text{Promedio Ventas}_{2021}], [\text{Promedio Ventas}_{2021}], \text{BLANK}())$

VARIACION % ANUAL DE VENTAS POR PAIS	
EJERCICIO 3 - NIVEL	
País	Var. % Anual Vtas
Ireland	14,58 %
Belgium	-0,42 %
Australia	-0,96 %
Italy	-4,62 %
Sweden	-5,74 %
United Kingdom	-10,15 %
Norway	-18,79 %
Germany	-18,91 %
Canada	-29,76 %
France	-38,40 %
China	-46,22 %
United States	-59,07 %
Netherlands	-100,00 %
New Zealand	-100,00 %
Spain	-100,00 %
Total	-13,55 %

**Conclusiones:** Valiéndonos de una comparación del Promedio del 2021, y del 2022, podemos ver que hay un peor comportamiento en todos los países respecto al año anterior, excepto de Irlanda. Pero de momento España, Nueva Zelanda, Holanda con dos meses y medio transcurridos aún no han tenido operaciones. Otros países a considerar son Estados Unidos, China que son los siguientes en tener una caída importante. Teniendo en cuenta ejercicios anteriores, a esto habría que considerar que España y China además estaban por debajo el objetivo de 3 operaciones por país.

Y Nueva Zelanda, Holanda y Estados Unidos además tenían aproximadamente la mitad de sus operaciones declinadas.

## EJERCICIO 4

*Crea una visualización en la que se pueda contabilizar el número de transacciones rechazadas en cada país para medir la eficacia de las operaciones. Recuerda que la empresa espera tener menos de 5 transacciones rechazadas por país.*

En este caso, si bien se puede hacer de forma directa, he preferido hacer una medida para contar las operaciones declinadas.

OPERACIONES DECLINADAS POR PAIS		
EJERCICIO 4 - NIVEL 1		
País	Cant. Oper. Declin.	% Oper. Declin. del País
Sweden	11	13,92 %
Italy	8	47,06 %
Netherlands	8	44,44 %
United States	8	47,06 %
Germany	7	5,93 %
Norway	7	10,29 %
United Kingdom	7	7,00 %
Australia	6	50,00 %
Ireland	6	9,68 %
Belgium	5	38,46 %
New Zealand	5	45,45 %
Canada	4	6,56 %
France	3	50,00 %
China	1	33,33 %
Spain	1	50,00 %
<b>Total</b>	<b>87</b>	<b>14,82 %</b>

Y he

Recuento Operaciones Decl = `CALCULATE(COUNTROWS(transactions),transactions[declined] = 1)`

agregado otra **medida** que me realice un porcentaje de operaciones declinadas sobre el total, pero sobre el total de la realizadas por cada país. Es decir, ejemplo

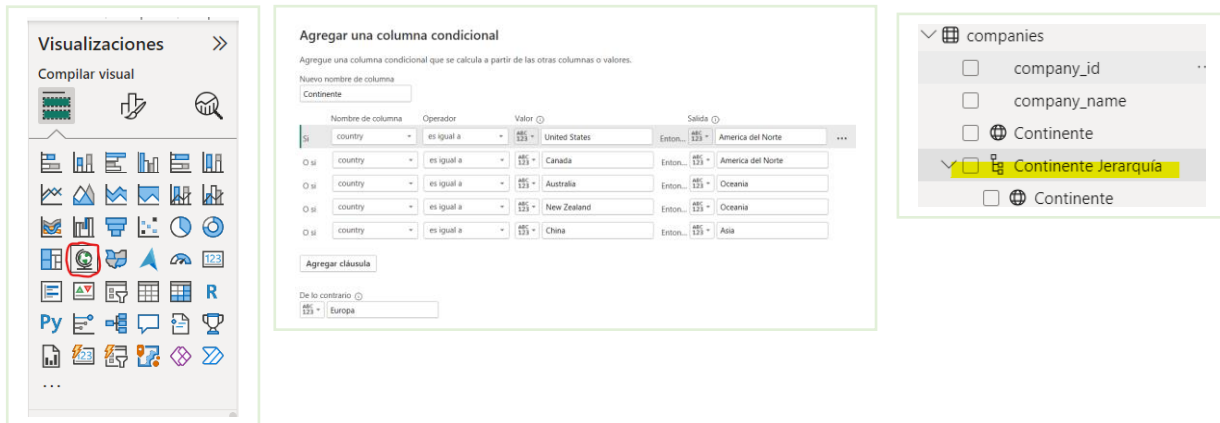
1 Porcentaje Operaciones Declinadas = `DIVIDE([Recuento Operaciones Decl],[Nro Total Operaciones])`

**Conclusiones:** Como conclusión sólo 4 países (Canadá, Francia, China y España) cumplen con la finalidad de tener menos de 5 transacciones declinadas. No obstante ello, si analizamos en términos porcentuales la cantidad de operaciones declinadas respecto al total de operaciones que realizan, se puede ver que Suecia tiene 11 transacciones rechazadas, pero son solo un 13,92% del total de sus operaciones. Un 13,92% puede parecer mucho, pero sin embargo Francia tiene un 50% de operaciones rechazadas. A pesar de tener solo 3 operaciones declinadas, puede parecer poco pero en realidad son un 50% de las operaciones que hizo, es mucho. Algo similar a lo de Suecia sucede con Alemania, que también supera el límite de 5 operaciones rechazadas pero solo el 6% de sus operaciones fueron declinadas. Nueva Zelanda, Holanda y Estados Unidos además tenían aproximadamente la mitad de sus operaciones declinadas.

## EJERCICIO 5

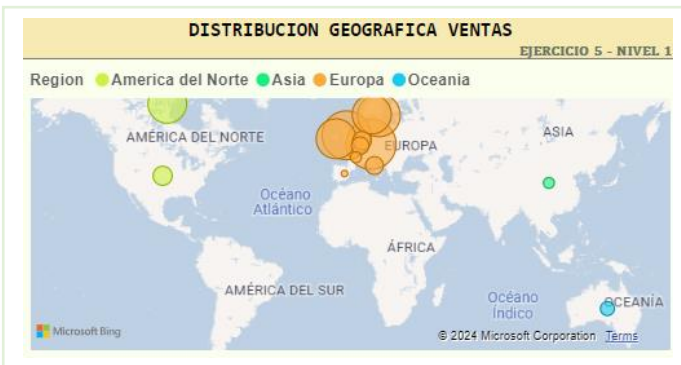
La empresa busca comprender la distribución geográfica de las ventas para identificar patrones y oportunidades específicas en cada región. Selecciona la mejor visualización para mostrar esta información.

Para este ejercicio he utilizado un gráfico tipo mapa. He agregado desde Power Query una columna para identificar el continente del país. Y también he creado una jerarquía Continente, País.



A su vez para este gráfico he armado un ToolTip de forma tal que al pasar el cursor por alguno de los círculos del mapa, se pueda ver un resumen de cada país, en donde se informa: Además del nombre del país y del continente al que pertenecen, se informa

también su Amount Acumulado y su representación sobre el total de las Ventas. Es decir, esos datos vienen de la página TT1. Para obtener el porcentaje de representación sobre el total de las Ventas, he realizado la



	País	Continente
DI	Canada	America del Norte
Region	Amount Acumulado	% de Vtas Totales
AMERICA DEL NORTE	€ 14.930,69	11,53 %

siguiente **medida**.

Lo que hace el ALL en esta medida es que no me tenga en cuenta el filtro seleccionado, para tener la sumatoria total en el denominador.

**Participacion % Pais Vtas =**

```
DIVIDE(CALCULATE(SUM(transactions[amount]),transactions[declined] = 0),
CALCULATE(SUM(transactions[amount]), ALL(transactions),transactions[declined] = 0))
```

**Conclusiones:** Al ver la distribución geográfica de las ventas se puede determinar que las ventas están concentradas principalmente en zona norte de Europa (Alemania, Reino Unido, Suecia, Irlanda, Noruega) y en Zona Norte de América (Canadá principalmente)aproximadamente la mitad de sus operaciones declinadas.

## EJERCICIO 6

*Tu jefe te ha pedido preparar una presentación para tu equipo en la que se detallen la información de todos los gráficos visualizados hasta ahora. Para cumplir con esta solicitud, debes proporcionar una interpretación de las visualizaciones obtenidas. La presentación puede realizarse con la información general o seleccionando un elemento en particular, como por ejemplo, los resultados de España.*

Para este ejercicio he decidido tomar como ejemplo a Reino Unido, considero que junto con Alemania y Suecia, es de los que mejor desempeño tiene en general, considerando ambos años.

Respecto al primer gráfico, de comparación anual, en ambos años se ubica por encima del límite de los 200 euros anuales.

Respecto a sus operaciones declinadas si bien tiene un total de 7, solo representan un 7% sobre el total de sus operaciones (de los países que más bajo porcentaje de operaciones declinadas tiene, junto con Canadá y Alemania).

Reino Unido tiene un 19,52% de participación en Ventas, ocupa el segundo lugar luego de Alemania.

En lo que es variación anual, tomando su valor promedio (debido a la desigualdad de meses que hay para uno y otro año), sus ventas en 2021 fueron de € 278,76 y en 2022 fue de € 250,46, esto es una disminución del 10,15% anual.

## NIVEL 2

### EJERCICIO 1

*Tu tarea consiste en implementar un filtro interactivo que permita seleccionar las ventas para cada año.*

En este caso como habla de ventas, he considerado solo las transacciones que se completaron, es decir aquella cuyo valor en declined = 0. He puesto un segmentador, para poder elegir el año, que quiero visualizar. Y he utilizado una **medida** para el título, para practicar, probar, con la idea de que me apareciera el título

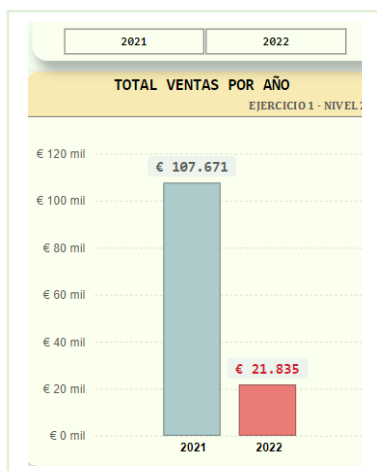
```
1 Titulo Ingresos =
2 VAR indicador =
3   IF(
4     CALCULATE(SUM(transactions[amount]), FILTER('Tabla Calendario', 'Tabla Calendario'[Año] = 2021)) >
5     CALCULATE(SUM(transactions[amount]), FILTER('Tabla Calendario', 'Tabla Calendario'[Año] = 2022)), "✅", "❌")
6 VAR anioseleccionado = ISFILTERED('Tabla Calendario'[Año])
7 RETURN
8   IF(
9     anioseleccionado,
10    "TOTAL VENTAS: " & FORMAT([Total Ingresos], "$0,0") & " " & indicador,
11    "TOTAL VENTAS POR AÑO")
```

Entonces, con esa medida Titulo Ingresos, si un año está seleccionado:

- me pone un texto ya predefinido,
- y lo concateno

con la medida que ya tenía creada en el paso anterior que me suma el total de los ingresos del año seleccionado,

- y a eso le agrega el ícono correspondiente (tilde si está dentro del objetivo y cruz en caso de no cumplirlo).

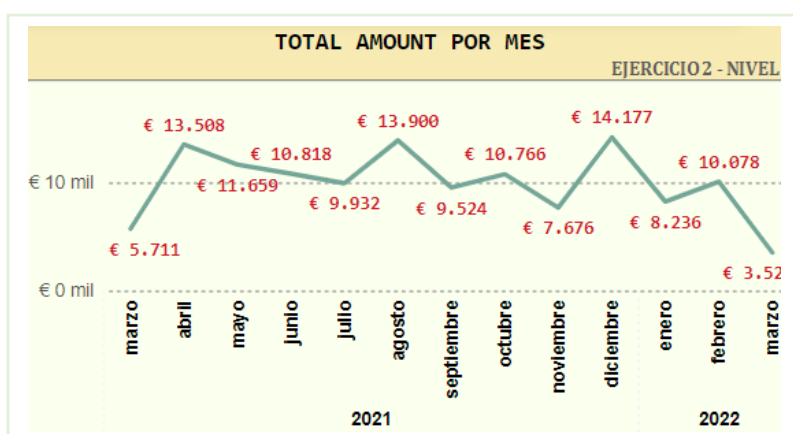


**Conclusiones:** Las conclusiones respecto a este primer ejercicio son que el 2021 representa de momento más ventas acumuladas que el 2022. Si bien como se ha mencionado en ejercicios anteriores, el 2021 tiene una mayor cantidad de meses, mayor cantidades operaciones transcurridas, y es lógico que en el acumulado el 2021 tenga un importe mayor en ventas son 289 días disponibles para el 2021 versus 74 días para el 2022

## EJERCICIO 2

*La gerencia está interesada en analizar más a fondo las ventas en relación con el mes. Por lo tanto, te piden que hagas los ajustes necesarios para mostrar la información de esta manera.*

También en este caso tomo las operaciones declined = 0



**Conclusiones:** La conclusión respecto a este gráfico, es que se puede ir viendo un decrecimiento a partir de mayo del 2021 en adelante, si bien luego hay algunos meses en donde se dan otros picos altos (agosto y diciembre), en general se ve una tendencia descendiente.

Y si comparamos Marzo de 2021 y Marzo 2022, aproximadamente comprenden la misma cantidad de días, y en Marzo 2022 (prácticamente una quincena para cada uno), y comparándolos da una caída del 38,36% en 2022 respecto al 2021.

## EJERCICIO 3

Visualiza el total de ventas y la cantidad de transacciones realizadas. Si es necesario, puedes crear dos visualizaciones separadas.

En este ejercicio lo he realizado con **medidas**, las siguientes:

VENTAS Y CANTIDAD TRANSACCIONES		
EJERCICIO 3 - NIVEL 2		
Año	Total Ventas	Nro Total Operaciones
2021	€ 107.671	479
2022	€ 21.835	108
Total	€ 129.506	587

Total Ventas =  
**CALCULATE(SUM(transactions[amount]),transactions[declined]=0)**

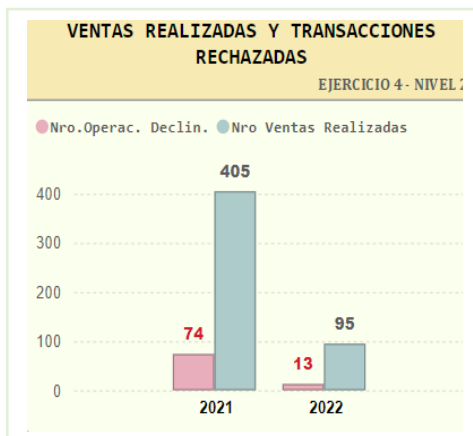
Nro Total Operaciones = **COUNTROWS(transactions)**

**Conclusiones:** En este caso al solicitar Ventas he tomado aquellas cuya columna declined es igual a cero. Así obtenemos el Total de Ventas, que suma € 129.506.

Para el número total de operaciones, he considerado la totalidad de las filas, tanto declined como no declined, y son en total 587 operaciones.

## EJERCICIO 4

Crea una visualización que permita observar de manera efectiva y clara la cantidad de las ventas realizadas y la cantidad de transacciones rechazadas.



Para este ejercicio he realizado las siguientes **medidas**:

Recuento Operaciones Acept =  
**CALCULATE(COUNTROWS(transactions),transactions[declined] = 0)**

Recuento Operaciones Decl =  
**CALCULATE(COUNTROWS(transactions),transactions[declined] = 1)**

**Conclusiones:** La conclusión respecto a este punto es que las operaciones declinadas son 13 en 2022 y 74 en 2021. El número de operaciones declinadas en 2021 es considerablemente mayor al 2002 no solo porque en 2021 hay una mayor cantidad de datos que respecto a 2022 sino que también es probable que eso se deba al pico de operaciones declinadas que se tuvo durante Abril, Mayo y Junio del 2021.

## EJERCICIO 5

Selecciona una visualización en la que se reflejen los estadísticos descriptivos de las empresas que realizaron transacciones. Recuerda mostrar el total de cada estadístico.

Para este ejercicio he considerado las transacciones que se han hecho efectivas es decir las declined =0. He utilizado una matriz con los siguientes datos y medidas.

Nro Total Operaciones = **COUNTROWS**(transactions)

Total Ventas = **CALCULATE**(**SUM**(transactions[amount]),transactions[declined]=0)

al tener el filtro general de declined = 0, en esta medida no necesitaría filtrarlo, pero

al ya tener definida esta medida de Solo Ventas, la he reutilizado.

Promedio = **AVERAGE**(transactions[amount])

Mediana = **MEDIAN**(transactions[amount])

la **Mediana** es muy útil para cuando en el conjunto de datos hay valores que son muy altos, y muy bajos de

forma tal que unos pocos datos que llegue a estos picos pueden alterar de sobre manera el promedio, entonces la mediana no se ve afectada por estos picos, toma el valor medio de ese conjunto total de datos, prescindiendo justamente de esos valores extremos.

Minimo = **MIN**(transactions[amount])

el **valor mínimo** de un conjunto de datos.

Maximo = **MAX**(transactions[amount])

el **valor máximo** de un conjunto de datos.

STDV = **STDEV.P**(transactions[amount])

El **Desvío Standard** me dice la dispersión respecto a la media. Es decir, que tan alejadas están las operaciones respecto a la media

Coeficiente Variacion = **DIVIDE**([STDV],[Promedio])

el **Coeficiente de Variación**, el mismo es la división del desvío standard respecto al promedio, y me dirá en conjunto sus operaciones en que tanto porciento

están desviadas respecto al promedio.

ESTADISTICA DESCRIPTIVA							EJERCICIO 5 - NIVE	
Nombre Compañia	Nro Total Operaciones	Total Ventas	Promedio	STDV	Coefic. Variac. %	Mediana	Minimo	Maximo
Nunc Interdum Incorporated	104	€ 25.266,56	€ 242,95	€ 149,58	61,57 %	€ 239,72	€ 17,97	€ 499,23
Ut Semper Foundation	58	€ 16.122,39	€ 277,97	€ 139,21	50,08 %	€ 295,86	€ 15,90	€ 492,19
Malesuada PC	51	€ 14.885,80	€ 291,88	€ 137,84	47,22 %	€ 293,94	€ 22,16	€ 492,25
Enim Condimentum Ltd	56	€ 14.578,03	€ 260,32	€ 143,33	55,06 %	€ 260,03	€ 24,50	€ 494,82
Lorem Eu Incorporated	53	€ 13.916,44	€ 262,57	€ 130,39	49,66 %	€ 268,48	€ 20,44	€ 481,75
Arcu LLP	55	€ 13.762,79	€ 250,23	€ 133,48	53,34 %	€ 248,61	€ 23,86	€ 494,17
Non Institute	30	€ 8.911,24	€ 297,04	€ 133,79	45,04 %	€ 308,09	€ 20,93	€ 492,42
Eget Ipsum Ltd	1	€ 481,86	€ 481,86	€ 0,00	0,00 %	€ 481,86	€ 481,86	€ 481,86
Sed Id Limited	1	€ 477,51	€ 477,51	€ 0,00	0,00 %	€ 477,51	€ 477,51	€ 477,51
Neque Tellus Incorporated	1	€ 477,10	€ 477,10	€ 0,00	0,00 %	€ 477,10	€ 477,10	€ 477,10
Nunc Sit Incorporated	1	€ 461,83	€ 461,83	€ 0,00	0,00 %	€ 461,83	€ 461,83	€ 461,83
Non Magna LLC	1	€ 458,74	€ 458,74	€ 0,00	0,00 %	€ 458,74	€ 458,74	€ 458,74
Maecenas Malesuada Fringilla Inc.	1	€ 451,29	€ 451,29	€ 0,00	0,00 %	€ 451,29	€ 451,29	€ 451,29
Total	500	€ 129.505,59	€ 259,01	€ 142,99	55,21 %	€ 262,47	€ 15,05	€ 499,23



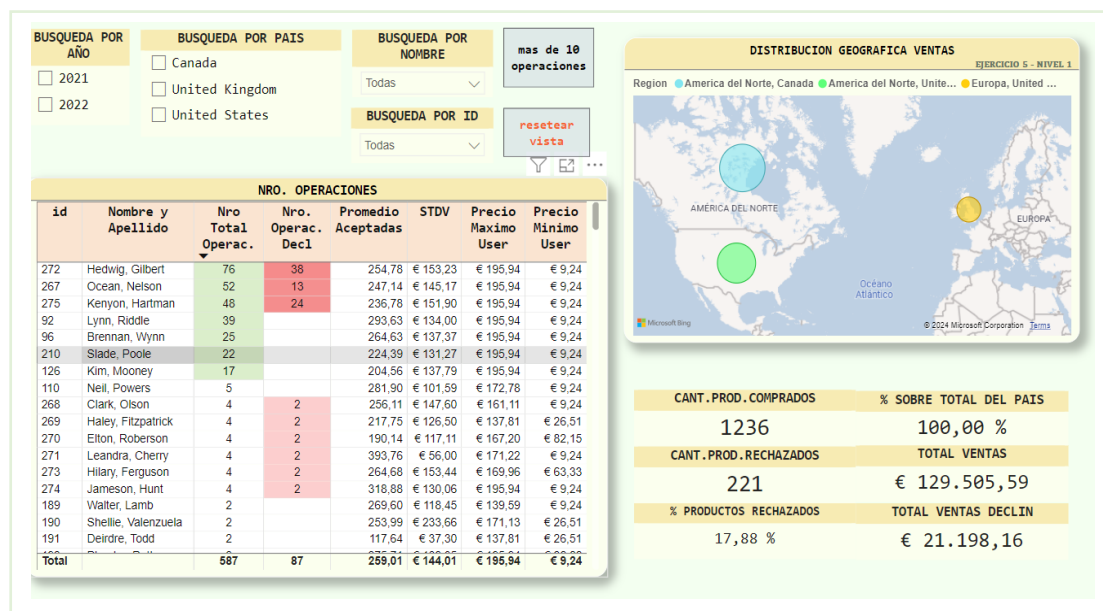
## EJERCICIO 1

En tu empresa, quieren profundizar en el análisis de las características de los usuarios que participan en las transacciones, así como en los productos vendidos. Te han pedido que crees visualizaciones relevantes para mejorar estratégicamente las campañas publicitarias y aumentar las ventas. Las visualizaciones que debes incluir son las siguientes:

- Información personal de los usuarios.
- Cantidad de transacciones realizadas y rechazadas. La empresa espera que cada usuario tenga al menos 10 transacciones por año, y que tengan menos de 2 transacciones rechazadas por año.
- Identificación del producto más barato y más caro comprado por cada usuario, junto con su precio,0020
- Distribución geográfica de los usuarios.
- Promedio de compras realizadas.
- El usuario debe tener la opción de seleccionar si desea mirar la información de un año únicamente.

Después de crear los gráficos, debes presentar la información del usuario con el ID 96 con una breve descripción de los datos a través de una presentación de **diapositivas**. Asegúrate de optimizar la legibilidad y comprensión de las visualizaciones mediante ajustes adecuados.

Para este ejercicio he armado el siguiente dashboard de resumen.

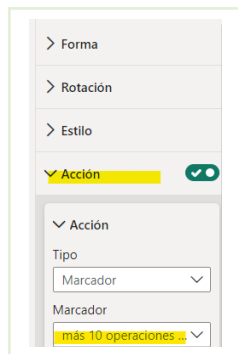


Por un lado están los **segmentadores para poder seleccionar el año**, si es que se quiere analizar un año en particular. También utilice segmentador para seleccionar, ya de forma directa ya sea Canadá, Estados Unidos o Reino Unido.

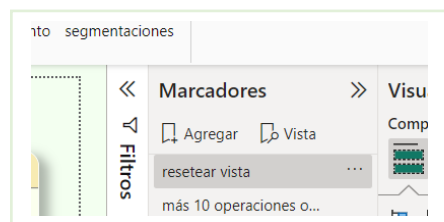
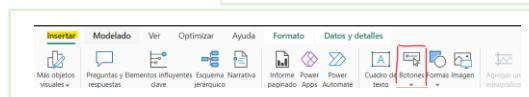
Luego **he añadido 2 botones**, uno para clicar y acceder directamente a aquellos clientes que tienen 10 o más operaciones. Y al costado, otro botón para resetear las vistas, y volver a la vista inicial. (*hay que apretar Ctrl + click izquierdo*).

Para agregar esta función de los botones, he ido a:

- Insertar/Botones.
- Luego filtro la vista deseada, este caso dejo filtrada la vista, seleccionando aquellos clientes que tienen 10 o más operaciones.
- Luego voy a Marcadores, y agrego un marcador cuando ya está la vista deseada predefinida.



- Luego selecciono el botón agregado y en Formato Botón / Acción / Marcador, selecciono el marcado correspondiente que había creado en el paso anterior.



También hay un mapa para poder ir viendo la ubicación geográfica de los clientes.

Y para rellenar espacio sobrante que tenía en el dashboard, decidí agregar otras medidas con información extra de los clientes. Pongo un cliente de ejemplo y luego paso a indicar y explicar cada medida, cliente **Kenyon, Hartman**.

CANT.PROD.COMPRADOS	% SOBRE TOTAL DEL PAIS
54	7,97 %
CANT.PROD.RECHAZADOS	TOTAL VENTAS
62	€ 5.682,68
% PRODUCTOS RECHAZADOS	TOTAL VENTAS DECLIN
114,81 %	€ 6.328,88

- **Cant.Prod.Comprados** = 54, toma la columna donde figuran los productos comprados y suma esas cantidades.
- **Cant.Prod.Rechazados** = 62, considera en esta caso la sumatoria pero para el caso que decline = 1
- **% Productos Rechazados** 114,81%, aquí muestra la relación entre las dos medidas anteriores, y queda en rojo según si el valor es extremadamente alto. La idea es mostrar

que...atención por más que se hayan vendido muchos productos, medir también cuantas unidades se han dejado de vender. En este caso ha habido más productos que se perdió posibilidad de vender que los que se vendieron.

- **% Sobre Total del País**, en este caso este cliente sus ventas representan un 7,97% sobre el total de lo que se vende en su país.
- **Total Ventas y Total Ventas Declinadas**, se le ha vendido a ese cliente por un total de € 5.682 y se ha perdido la posibilidad de venderle por un total de € 6.328.

Las **medidas utilizadas** son las siguientes:

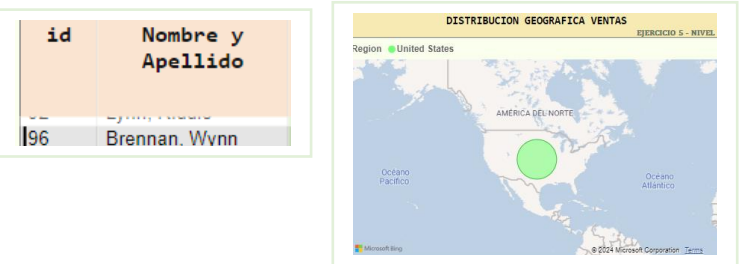
Medida	Explicacion
<b>Qty Product Comprados</b> = CALCULATE(sum(transactions[qty pproduct]),transactions[declined]=0)	Recuenta la cantidad de productos, solo productos comprados, es decir aquellos que se concretaron, operación declined = 0
<b>Qty Product Rechazados</b> = IF( ISBLANK(CALCULATE(SUM(transactions[qty pproduct]), transactions[declined] = 1)), "", CALCULATE(SUM(transactions[qty pproduct]), transactions[declined] = 1))	Recuento de productos rechazados. En caso de no haber productos rechazados, pq se concretaron todas sus operaciones y no hay declined, entonces que me ponga " " )
<b>Relacion Productos Rechazados</b> = IF( SUM(transactions[declined])<=0, "ningun rechazo (✓) ", DIVIDE([Qty Product Rechazados],[Qty Product Comprados]))	Esto es una realcion de los productos rechazados en relacion a los que si se pudieron concretar. Entonces si no hay rechazados, que me ponga el tilde y el texto de ningun rechazo. De lo contrario que me haga la relación, la división.
<b>Part sobre Amount Total</b> = DIVIDE( CALCULATE(SUM(transactions[amount]), FILTER(transactions, transactions[declined] = 0)), [Suma por Pais])	Para obtener una relación del total amount de ese cliente en relación a lo que se vende en su pais. Es decir en que medida incide sobre el total de su país. Y como estoy evaluando las ventas que se concretaron, considero unicamente las declined = 0. El segundo termino, que es el denominador, es la suma total del pais
<b>Suma por Pais</b> = CALCULATE(SUM(transactions[amount]), ALLEXCEPT(users_gral, users_gral[country]), transactions[declined] = 0)	Suma el total de ventas, para el usuario indicado en la fila, prescindiendo de todos los filtros excepto el de Country, de esta forma logoro obtener el total de ventas por country de operaciones declined = 0.
<b>Total Ventas</b> = CALCULATE(SUM(transactions[amount]),transactions[declined]=0)	Suma el total de venta del cliente.
<b>Total Ventas Declin</b> = CALCULATE(SUM(transactions[amount]),transactions[declined]=1)	Suma el total de ventas que no se lograron concretar con el cliente, entonces poder tener por un lado lo que si logro venderse a ese cliente y por el otro lo que no logró

**Información de usuario ID 96**

Respecto al usuario ID 96:

NRO. OPERACIONES							
id	Nombre y Apellido	Nro Total Operac.	Nro. Operac. Decl	Promedio	STDV	Precio Maximo User	Precio Minimo User
272	Hedwig, Gilbert	76	38	€ 241,46	€ 153,23	€ 195,94	€ 9,24
267	Ocean, Nelson	52	13	€ 251,00	€ 145,17	€ 195,94	€ 9,24
275	Kenyon, Hartman	48	24	€ 250,24	€ 151,90	€ 195,94	€ 9,24
92	Lynn, Riddle	39		€ 293,63	€ 134,00	€ 195,94	€ 9,24
96	Brennan, Wynn	25		€ 264,63	€ 137,37	€ 195,94	€ 9,24
210	Slade, Poole	22		€ 224,39	€ 131,27	€ 195,94	€ 9,24
126	Kim, Mooney	17		€ 204,56	€ 137,79	€ 195,94	€ 9,24
110	Neil, Powers	5		€ 281,90	€ 101,59	€ 172,78	€ 9,24
268	Clark, Olson	4	2	€ 277,15	€ 147,60	€ 161,11	€ 9,24

su **nombre** es Brennan, Wynn, y su **nacionalidad** es de Estados Unidos.



Tiene un **total** de 25 **operaciones** realizadas, y ninguna de ellas fue declinada.

El **promedio** de sus operaciones fue de €264,63, siendo el €195,94 el **producto más caro** que ha comprado en el transcurso del 2021 y 2022. Y € 9,24 el **producto más económico**. El **desvío** de sus operaciones respecto a la media es de € 137.37

id	Nombre y Apellido	Nro Total Operac.	Nro. Operac. Decl
96	Brennan, Wynn	25	

Promedio	STDV	Precio Maximo User	Precio Minimo User
€ 264,63	€ 137,37	€ 195,94	€ 9,24

Independientemente de este cliente, lo que yo puedo ver es que:

**1. Concentración de ventas en pocos clientes:**

- Las ventas están muy concentradas en pocos clientes.
- Del total vendido (€129.505), el 40% de ese monto se encuentra solo en 7 clientes (de un total de 216 clientes con los que se hicieron operaciones).

**2. Riesgo de dependencia:**

- Esto implica un riesgo, porque si cualquiera de esos 7 clientes cae, golpearía considerablemente las ventas.

**3. Operaciones declinadas:**

- De esos 7 clientes, los 3 primeros del listado tienen muchas operaciones declinadas.
- Es necesario analizar por qué razón se perdieron esas operaciones.

**4. Tendencia decreciente en las ventas:**

- La empresa ya comenzaba a ver una tendencia decreciente en las ventas al comparar los datos del 2021 y 2022.