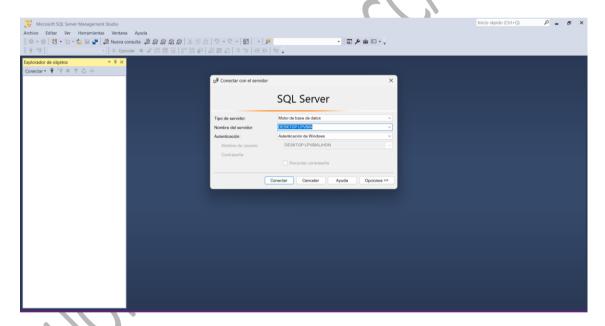
TAREA 12

Paso 1: Conexión a SQL Server

Para comenzar el análisis, el primer paso fue conectarse al servidor de la base de datos usando **SQL Server Management Studio (SSMS)**. En esta interfaz, seguimos estos pasos:

- 1. Abrimos SQL Server Management Studio (SSMS).
- 2. Seleccionamos el **tipo de servidor** como "Motor de base de datos", ya que trabajaremos con datos de una base SOL.
- 3. En el campo de **Nombre del servidor**, ingresamos DESKTOP-LPV8IIA (el nombre de nuestro servidor).
- 4. Para autenticarnos, utilizamos **Autenticación de Windows**, lo cual permite acceder sin ingresar manualmente usuario y contraseña, ya que se utiliza la sesión activa del sistema.
- 5. Finalmente, pulsamos **Conectar** para acceder al servidor.

Este paso nos permitió establecer la conexión con el servidor SQL donde se encuentra la base de datos **Northwind**, que contiene los datos que necesitamos analizar.

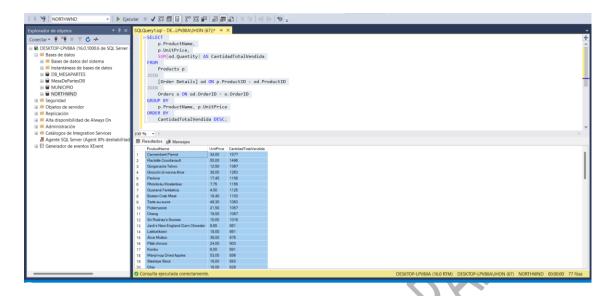


Paso 2 Selección de la Base de Datos y Preparación de la Consulta

Una vez conectados al servidor, el siguiente paso fue seleccionar la base de datos **Northwind**. Esta base de datos incluye la información sobre productos, precios y ventas, que es esencial para nuestro análisis.

Para extraer la información relevante, preparamos una consulta SQL que nos permitió obtener los datos de productos, precios y ventas acumuladas. Esta consulta se centró en tres puntos clave:

- Nombre del producto.
- Precio unitario del producto.
- Cantidad total vendida para cada producto.



Paso 3: Consulta SQL para Extraer los Datos

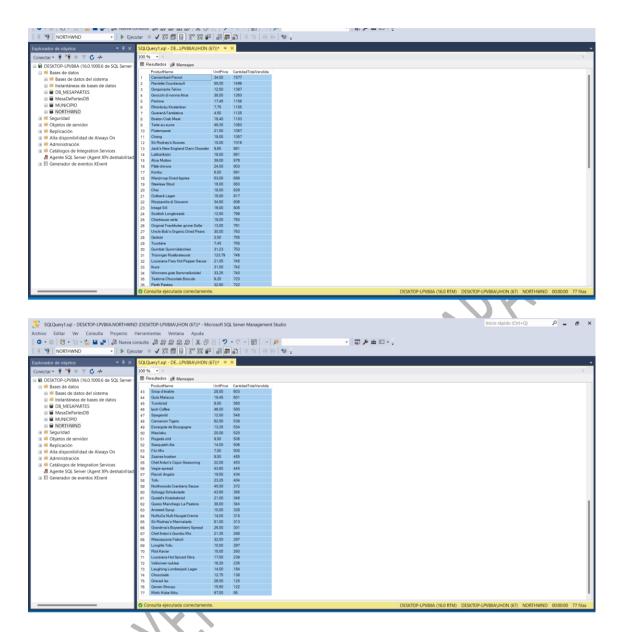
Para obtener los datos de interés, ejecutamos la siguiente consulta SQL:

```
SELECT
    p.ProductName,
    p.UnitPrice,
    SUM(od.Quantity) AS CantidadTotalVendida
FROM
    Products p
JOIN
    [Order Details] od ON p.ProductID = od.ProductID
JOIN
    Orders o ON od.OrderID = o.OrderID
GROUP BY
    p.ProductName, p.UnitPrice
ORDER BY
    CantidadTotalVendida DESC;
```

Descripción de la Consulta: Esta consulta agrupa los productos por nombre y calcula la cantidad total vendida de cada uno, ordenándolos de mayor a menor en función de la demanda. Esto nos ayuda a identificar los productos más y menos vendidos, junto con sus precios unitarios.

Paso 4 Visualización Preliminar de los Datos

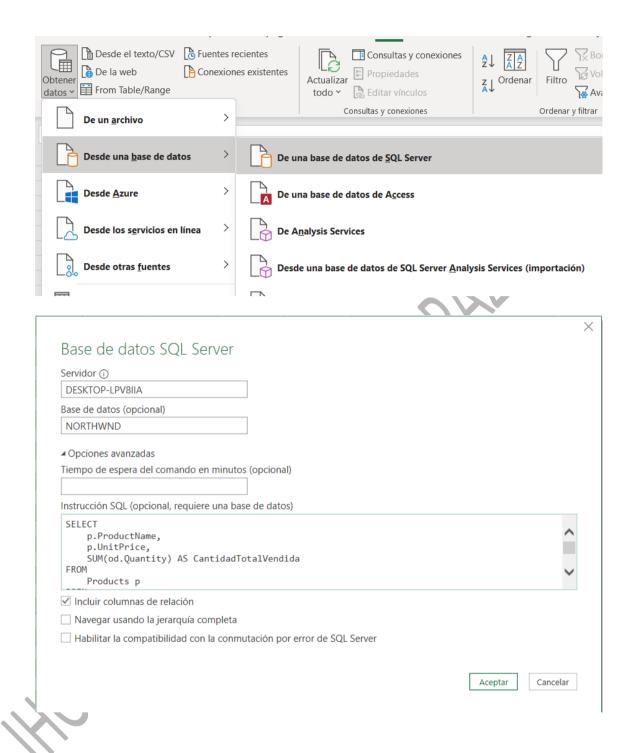
Una vez ejecutada la consulta, obtuvimos una tabla con tres columnas: **nombre del producto**, **precio unitario** y **cantidad total vendida**. La vista previa en SQL Server nos permitió verificar que los datos estaban completos y correctamente organizados, lo que facilitó el siguiente paso de análisis.



Paso 5: Exportación y Análisis en Excel

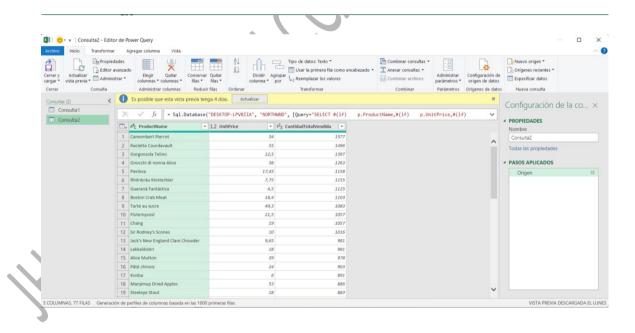
Después de verificar los datos en SQL Server, los exportamos a **Microsoft Excel** para realizar un análisis más visual e interactivo.

- 1. En Excel, cargamos los datos en una hoja de cálculo, organizando la información en columnas para mostrar los **productos**, sus **precios** y la **cantidad total vendida**.
- 2. Esta estructura nos permitió ordenar y filtrar fácilmente la información según las necesidades del análisis.



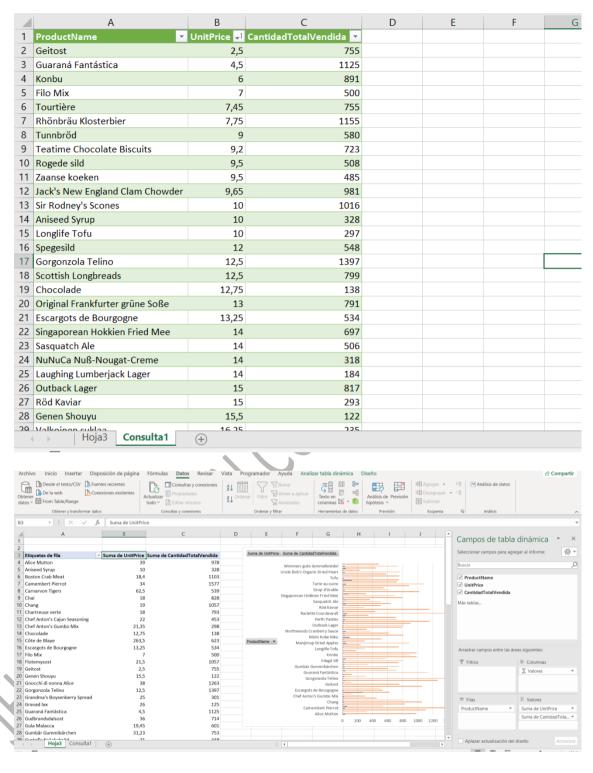
DESKTOP-LPV8IIA: NORTHWND



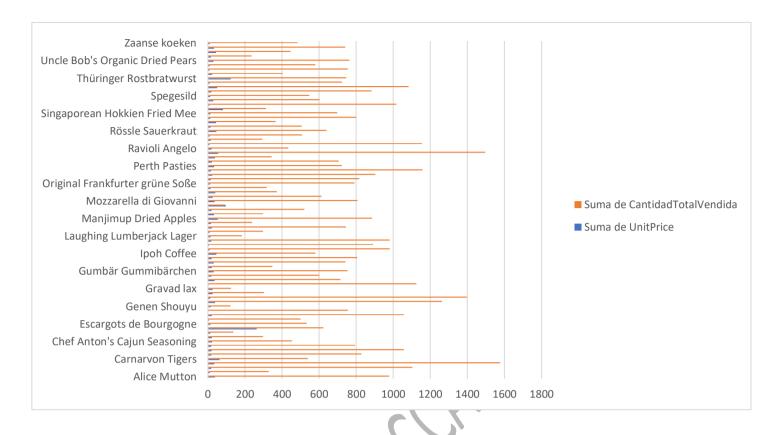


Paso 6: Creación de una Tabla Dinámica y un Gráfico de Barras en Excel

Para profundizar en el análisis, generamos una **tabla dinámica** en Excel. La tabla dinámica nos permitió sumarizar los datos de **precio unitario** y **cantidad total vendida** de cada producto. Luego, creamos un **gráfico de barras agrupadas** que compara el precio y la cantidad vendida de cada producto, lo cual facilitó observar cómo el precio puede influir en la demanda de cada artículo.



En esta ocasión creer un GRAFICO DE BARAS AGRUDAS



DESCRIPCION

Este gráfico de barras agrupadas nos muestra, para cada producto, dos datos importantes:

- El **precio unitario** (en azul).
- La cantidad total vendida (en naranja).

Cada producto tiene dos barras: una azul que representa su precio y una naranja que indica cuánto se ha vendido.

¿Por qué usamos este tipo de gráfico?

El gráfico de barras agrupadas es útil aquí porque nos permite comparar fácilmente el precio y la cantidad vendida de cada producto, uno al lado del otro. Así podemos ver si los productos más caros se venden menos y si los de precio medio o bajo tienen más demanda.

Lo que el gráfico nos dice

- Productos populares de precio moderado: Algunos productos, como Camembert Pierrot y Raclette Courdavault, tienen precios moderados y se venden mucho. Esto sugiere que los clientes valoran estos productos a esos precios.
- Productos caros con menor demanda: Algunos productos más caros, como Côte de Blaye y Mishi Kobe Niku, tienen pocas ventas. Esto podría significar que los clientes los consideran demasiado caros.

• **Productos económicos y accesibles**: Otros productos, como **Guaraná Fantástica**, que tienen precios bajos, también muestran una buena cantidad de ventas, probablemente porque son accesibles para más clientes.

