



JUGUETERÍA “CODERHOUSE”

INFORME DOCUMENTADO
SOBRE LAS VENTAS
REALIZADAS POR LA
EMPRESA

Alumno : Rios Matías

Tutor : Camila Nicole Donnet

Profesor : Flavio Bevilacqua

Institución : CODERHOUSE

GLOSARIO

1.	INTRODUCCION.....	3
2.	DESCRIPCION DE LA TEMATICA DE LOS DATOS.....	4
3.	HIPOTESIS / OBJETIVO.....	4
4.	ALCANCE.....	4
5.	VERSIONES.....	5
6.	HERRAMIENTAS UTILIZADAS.....	5
7.	DATASET.....	5
8.	BASE DE DATOS RELACIONADA CON POWER BI.....	8
9.	MODELO ENTIDAD RELACION.....	8
10.	LISTADO DE TABLAS.....	9
11.	LISTADO DE COLUMNAS POR TABLA.....	10
12.	MOCK UP.....	11
13.	TRANSFORMACION.....	12
14.	NUEVO MODELO RELACIONAL.....	15
15.	MEDIDAS CREADAS.....	16
16.	SEGMENTACIONES.....	17
17.	ANALISIS FUNCIONAL DEL TABLERO.....	18
18.	CONCLUSION.....	26
19.	FUTURAS LINEAS.....	27
20.	BIBLIOGRAFIA.....	27

1. INTRODUCCION

Hoy en día, los análisis de ventas tienen un papel importantísimo en el crecimiento, mantención y éxito de todas las empresas. Por eso detallamos una lista con las razones mas importantes para esto:

- ❑ TOMA DE DECISIONES : Los análisis de las empresas proporcionan información valiosa como por ejemplo rendimientos de productos. Esto ayuda a las empresas a tomar decisiones informadas y basadas para crear estrategias, inventarios, expansión entre otras cosas.
- ❑ DETECCION DE TENDECIAS : Observar los datos históricos, identificar tendencias, patrones o comportamientos de clientes.
- ❑ MEDICIONES DE ÉXITO : Control de Recaudaciones, que opción es mas rentable y maximizar resultados.

En resumen, los informes de ventas son herramientas esenciales, para brindarnos datos objetivos, evaluar rendimiento y planificar el crecimiento entre otras cosas.

Exactamente buscamos acceder a estos puntos claves en este informe.

2. DESCRIPCION DE LA TEMATICA DE LOS DATOS

Para el siguiente proyecto se expone información sobre las Ventas realizadas por la Juguetería “CODERHOUSE” provenientes de la pagina kaggle, desde el año 2021 hasta el año 2023.

Además se detallan puntos claves como productos, precios, transacciones realizadas, fechas en las cuales se realizaron las transacciones, datos fundamentales de los compradores como nombres, direcciones, ciudades y países de los mismos.

3. HIPOTESIS / OBJETIVO

Comprender la variación anual que se dio con respecto a las ventas y cantidades que se realizó a lo largo del compañía. Además, verificar que país es el más importante a la hora de las compras de los productos. Atender que cantidad de ventas y productos fabricados se vendieron, cuales son los productos mas vendidos, los que generaron mas ventas, obtener un promedio de cada venta y también la cantidad de pedidos que se van realizando hasta el momento. Ver porcentualmente si tenemos una mayor clientela mayorista o minorista. Provocar el enfoque de “envió gratis” hacia el país de mayor ventas. Conocer en porcentaje el estado de cada transacción.

4. ALCANCE

Esta dirigido hacia un enfoque estratégico, hacia el sector gerencial para facilitar la toma de decisiones de la compañía. A través de indicadores, gráficos porcentuales, de tiempo y filtros entre otros elementos se podrá analizar el crecimiento de la compañía en caso de que este sea el caso.

5. VERSIONES

VERSIONES	FECHA
1.0	29/1/2024
2.0	15/2/2024
3.0	26/3/2024
3.1	5/4/2024
4.0	16/4/2024

6. HERRAMIENTAS UTILIZADAS

-EXCEL para limpieza y ordenamiento de los datos extraídos.

-POWER BI para la transformación y visualización del informe.

-POWER POINT para la creación de la documentación del informe.

7. DATASET

Una vez que contamos con el dataset, se observo que se podían crear cuatro tablas para una mayor organización y manipulación del mismo.

La reorganización se detalla de la siguiente manera:

Al descargar el dataset se encontraba de esta forma:

Archivo

Inicio

Insertar

Disposicion de pagina

Formulas

Datos

Revisar

Vista

Programador

Ayuda

<

Comenzamos la limpieza traduciendo todos los datos al español con la herramienta de traducción de Excel.

Luego se crearon las siguientes 4 tablas, separándolas por pestañas y cada una con la siguiente información, modificándole el formato a las fechas para que figure correctamente y incluyéndolas en una única tabla llamada fechas. Cada una de las tablas quedo con su correspondiente clave primaria para el futuro modelado, además a futuro en esta documentación detallaremos cada tipo de dato de cada columna.

TABLA DATOS PRODUCTOS

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
ID TRANSACCION	CANTIDAD PEDIDA	PRECIO CADA UNO	NÚMERO DE LÍNEA DE PEDIDO ESTADO	LÍNEA DE PRODUCTOS	MRP	ID MODELO PRODUCTOS	TAMAÑO DE LA OFERTA		
1	30	95.70	2 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
2	34	81.35	5 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
3	41	94.74	2 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
4	45	83.26	6 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
5	49	100.00	14 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
6	36	96.66	1 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
7	29	86.13	9 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
8	48	100.00	1 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
9	22	98.57	2 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
10	41	100.00	14 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
11	37	100.00	1 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
12	23	100.00	7 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
13	28	100.00	2 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
14	34	100.00	2 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
15	45	92.81	1 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
16	36	100.00	6 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
17	23	100.00	9 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
18	41	100.00	1 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
19	46	94.74	1 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
20	42	100.00	1 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
21	41	100.00	9 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Larga		
22	20	72.55	13 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
23	21	34.91	12 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
24	42	76.36	4 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Mediana		
25	24	100.00	7 ENVIADO	Motocicletas		95 530_1678	Pequeña		
26	66	100.00	2 EN REVISION	Motocicletas		95 530_1678	Larga		
27	36	100.00	11 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Mediana		
28	29	100.00	1 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Larga		
29	38	100.00	11 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Larga		
30	17	100.00	11 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Larga		
31	45	100.00	8 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Larga		
32	21	100.00	1 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Mediana		
33	34	100.00	4 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Larga		
34	23	100.00	8 ENVIADO	Autos clásicos	214 530_1949	214 530_1949	Mediana		

TABLA FECHAS

A	B	C	D	E	F	G	H
ID FECHA	ID TRANSACCION	NÚMERO DE PEDIDO	MES	AÑO	FECHA DE PEDIDO	TRIMESTRE	
2 101AA	1	10107	2	2023	24/2/2023	1	
3 102AB	2	10121	5	2023	7/5/2023	2	
4 103AC	3	10134	7	2023	1/7/2023	3	
5 104AA	4	10145	8	2023	25/8/2023	3	
6 105AB	5	10159	10	2023	10/10/2023	4	
7 106AC	6	10168	10	2023	28/10/2023	4	
8 107AA	7	10180	11	2023	11/11/2023	4	
9 108AB	8	10188	11	2023	18/11/2023	4	
10 109AC	9	10201	12	2023	1/12/2023	4	
11 110AA	10	10211	1	2022	15/2/2022	1	
12 111AB	11	10223	2	2022	20/2/2022	1	
13 112AC	12	10237	4	2022	5/4/2022	2	
14 113AA	13	10251	5	2022	18/5/2022	2	
15 114AB	14	10263	6	2022	28/6/2022	2	
16 115AC	15	10275	7	2022	23/7/2022	3	
17 116AA	16	10285	8	2022	27/8/2022	3	
18 117AB	17	10299	9	2022	30/9/2022	3	
19 118AC	18	10309	10	2022	15/10/2022	4	
20 119AA	19	10318	11	2022	2/11/2022	4	
21 120AB	20	10329	11	2022	15/11/2022	4	
22 121AC	21	10341	11	2022	24/11/2022	4	
23 122AA	22	10361	12	2022	17/12/2022	4	
24 123AB	23	10375	2	2021	3/2/2021	1	
25 124AC	24	10388	3	2021	3/3/2021	1	
26 125AA	25	10403	4	2021	8/4/2021	2	
27 126AB	26	10417	5	2021	13/5/2021	2	
28 127AC	27	10503	1	2023	29/1/2023	1	
29 128AA	28	10512	3	2023	24/3/2023	1	
30 129AB	29	10526	5	2023	28/5/2023	2	
31 130AC	30	10540	7	2023	28/7/2023	3	



TABLA NUMERO DE PEDIDO

	A	B	C	D	E	F
1	NÚMERO DE PEDIDO	ID CLIENTE				
2		10107 CL1				
3		10121 CL2				
4		10134 CL3				
5		10145 CL4				
6		10159 CL5				
7		10168 CL6				
8		10180 CL7				
9		10188 CL8				
10		10201 CL9				
11		10211 CL10				
12		10223 CL11				
13		10237 CL12				
14		10251 CL13				
15		10263 CL14				
16		10275 CL15				
17		10285 CL16				
18		10299 CL17				
19		10309 CL18				
20		10318 CL19				
21		10329 CL1				
22		10341 CL20				
23		10361 CL21				
24		10375 CL15				
25		10388 CL22				
26		10403 CL23				
27		10417 CL24				
28		10103 CL18				
29		10112 CL25				
30		10126 CL26				
31		10140 CL6				
DATOS PRODUCTOS FECHAS NUMERO DE PEDIDO DATOS COMPRADOR						



TABLA DATOS COMPRADOR

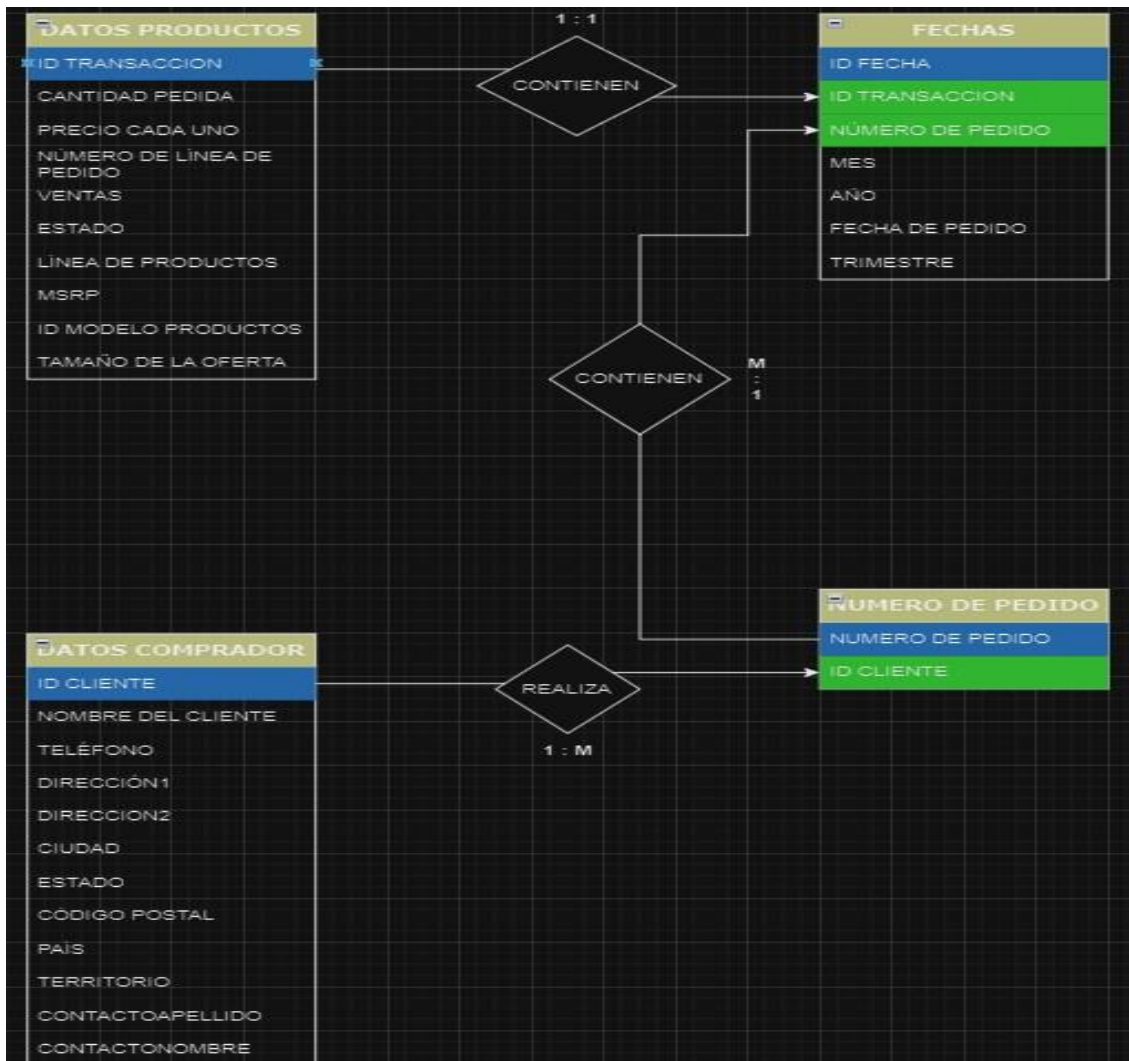
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	ID CLIENTE	NOMBRE DEL CLIENTE	TELÉFONO	DIRECCIÓN1	DIRECCIÓN2	CIUDAD	ESTADO	CÓDIGO POSTAL	PAÍS	TERRITORIO	CONTACTO	APPELLIDO
2	CL1	Land of Toys Inc.	2125557818	892 Long Airport Avenue	SIN DATOS	NYC	NY	10022	USA	NA	Yu	Kwal
3	CL2	Reims Collectables	26.47.1555	59 rue de l'Abbaye	SIN DATOS	Reims	SIN DATOS	51100	France	EMEA	Henriot	Paul
4	CL3	Lyon Souveniers	+33 1 46 62 7555	27 rue du Colonel Pierre Avia	SIN DATOS	Paris	SIN DATOS	75508	France	EMEA	Da Cunha	Daniel
5	CL4	Toys4GrownUps.com	6265557265	78934 Hillside Dr.	SIN DATOS	Pasadena	CA	90003	USA	NA	Young	Julie
6	CL5	Corporate Gift Ideas Co.	6505551386	7124 Strong St.	SIN DATOS	San Francisco	CA	SIN DATOS	USA	NA	Brown	Julie
7	CL6	Technics Stores Inc.	6505556809	9408 Furth Circle	SIN DATOS	Burlingame	CA	94217	USA	NA	Hirano	Juri
8	CL7	Daedalus Designs Imports	20.16.1555	184, chausse de Tournai	SIN DATOS	Lille	SIN DATOS	59000	France	EMEA	Rance	Martine
9	CL8	Herkuu Gifts	+47 2267 3215	Drammen 121, PR 744 Sentrum	SIN DATOS	Bergen	SIN DATOS	N 5804	Norway	EMEA	Oertan	Veyse
10	CL9	Mini Wheels Co.	6505555787	5557 North Pendale Street	SIN DATOS	San Francisco	CA	SIN DATOS	USA	NA	Murphy	Julie
11	CL10	Auto Canal Pettit	(1) 47.55.6555	25, rue Lauriston	SIN DATOS	Paris	SIN DATOS	75016	France	EMEA	Perrier	Dominique
12	CL11	Australian Collectors, Co.	03 9520 4555	636 St Kilda Road	SIN DATOS	Melbourne	Victoria	3004	Australia	APAC	Ferguson	Peter
13	CL12	Vitachrome Inc.	2125551500	2678 Kingston Rd.	SIN DATOS	Suite 101	NYC	10022	USA	NA	Frick	Michael
14	CL13	Tekini Collectables Inc.	2015559350	7476 Moss Rd.	SIN DATOS	Newark	NJ	94019	USA	NA	Brown	William
15	CL14	Gift Depot Inc.	2035552570	25593 South Bay Ln.	SIN DATOS	Bridgewater	CT	97562	USA	NA	King	Julie
16	CL15	La Rochelle Gifts	40.67.8555	67, rue des Cinqante Otages	SIN DATOS	Nantes	SIN DATOS	44000	France	EMEA	Labruere	Janine
17	CL16	Marta's Replicas Co.	6175558555	39323 Spinnaker Dr.	SIN DATOS	Cambridge	MA	51247	USA	NA	Hernandez	Marta
18	CL17	Toys of Finland, Co.	90-224 8555	Keskuskatu 45	SIN DATOS	Helsinki	SIN DATOS	21240	Finland	EMEA	Karttunen	Matti
19	CL18	Baane Mini Imports	07-98 8555	Erling Slakkes gate 78	SIN DATOS	Stavern	SIN DATOS	4110	Norway	EMEA	Bergulsen	Jonas
20	CL19	Bicant Classics Inc.	2155551555	7586 Pompton St.	SIN DATOS	Allentown	PA	70267	USA	NA	Yu	Kyung
21	CL20	Salzburg Collectables	6562-9555	Geisweg 14	SIN DATOS	Salzburg	SIN DATOS	5020	Austria	EMEA	Pipps	Georg
22	CL21	Souveniers And Things Co.	+61 2 9495 8555	Monitor Money Building, 815 Pacific Hwy	SIN DATOS	Level 6	Chatswood	2067	Australia	APAC	Huxley	Adrian
23	CL22	FunGiftIdeas.com	5085552555	1785 First Street	SIN DATOS	New Bedford	MA	50553	USA	NA	Benitez	Violeta
24	CL23	UK Collectables, Ltd.	(171) 555-2182	Berkeley Gardens 12 Brewery	SIN DATOS	Liverpool	SIN DATOS	Wk1 6LT	UK	EMEA	Devon	Elizabeth
25	CL24	Euro Shopping Channel	(91) 555 94 44	C/ Moralzazal, 86	SIN DATOS	Madrid	SIN DATOS	28034	Spain	EMEA	Freyre	Diego
26	CL25	Volvo Model Replicas, Co	0921-12 3555	Berguvsv. gen 8	SIN DATOS	Lule	SIN DATOS	S-958 22	Sweden	EMEA	Berglund	Christina
27	CL26	Corrida Auto Replicas, Ltd	(91) 555 22 82	C/ Araquil, 67	SIN DATOS	Madrid	SIN DATOS	28023	Spain	EMEA	Sommer	Mart'n
28	CL27	Dragon Souveniers, Ltd.	+65 221 7555	Brong Sok, Brong Apt. 3/6 Tesvikiye	SIN DATOS	Singapore	SIN DATOS	79903	Singapore	EMEA	Natividad	Eric
29	CL28	Classic Legends Inc.	2125558493	5905 Pompton St.	SIN DATOS	Suite 750	NYC	10022	USA	NA	Hernandez	Maria
30	CL29	Australian Gift Network, Co	61-7-3844-6555	31 Duncan St. West End	SIN DATOS	South Brisbane	Queensland	4101	Australia	APAC	Calaghan	Tony
31	CL30	Classic Gift Ideas, Inc	2155554655	782 First Street	SIN DATOS	Philadelphia	PA	71270	USA	NA	Cervantes	Francisca
32	CL31	Savely & Henriot, Co.	7832.5555	2, rue du Commerce	SIN DATOS	Lyon	SIN DATOS	69004	France	EMEA	Savely	Mary
33	CL32	Canadian Gift Exchange Network	(604) 555-3392	1900 Oak St.	SIN DATOS	Vancouver	BC	V3F 2K1	Canada	NA	Tanimamuri	Yoshi
34	CL33	West Coast Collectables Co.	3105553733	3676 Fourth Circle	SIN DATOS	Burbank	CA	94016	USA	NA	Thomson	Cecilia
DATOS PRODUCTOS FECHAS NUMERO DE PEDIDO DATOS COMPRADOR												

8. BASE DE DATOS RELACIONADA CON POWER BI



9. MODELO ENTIDAD RELACION

A continuación, se detalla el diagrama entidad-relación creado al principio del proyecto:



10. LISTADO DE TABLAS

En este apartado, se mencionará cada una de las tablas junto a una breve descripción de estas y la definición de la clave primaria y clave foránea:

- **DATOS PRODUCTOS:** Esta tabla contiene todas las transacciones obtenidas del Set de datos, desde la cantidad de juguetes, precios unitarios, ventas totales además también que tipo de juguetes es el vendidos.

PK: ID TRANSACCION

- **FECHAS:** En la misma podemos visualizar la identificación de cada fecha con su respectivo de transacción, en la cual se encuentra la fecha realizada la venta, también el mes y año por separado, y su trimestre para un futuro análisis.

PK: ID FECHA

FK: ID TRANSACCION

FK: NUMERO DE PEDIDO

- **NUMERO DE PEDIDO:** En esta tabla contamos con dos campos, el primero para visualizar el numero de pedido y en el segundo un identificador de clientes para unir con otra tabla y poder hacer la conexión entre numero de pedido y cliente.

PK: NUMERO DE PEDIDO

FK: ID CLIENTE

- **DATOS COMPRADOR:** Por último aquí vamos a contar con el identificador de clientes con todos los respectivos datos de cada uno, nombre, teléfono, dirección, país, estado y código postal entre otros.

PK: ID CLIENTE

11. LISTADO DE COLUMNAS POR TABLA

A continuación, se mencionará las columnas que posee cada tabla junto con su tipo de campo y clave:

DATOS PRODUCTO		
CAMPO	TIPO DE CAMPO	TIPO DE CLAVE
ID TRANSACCION	INT	PK
CANTIDAD PEDIDA	INT	-
PRECIO CADA UNO	DECIMAL (18,2)	-
NÚMERO DE LÍNEA DE PEDIDO	INT	-
VENTAS	DECIMAL (18,1)	-
ESTADO	VARCHAR	-
LÍNEA DE PRODUCTOS	VARCHAR(250)	-
MSRP	INT	-
ID MODELO PRODUCTOS	VARCHAR(250)	-
TAMAÑO DE LA OFERTA	TEXT	-

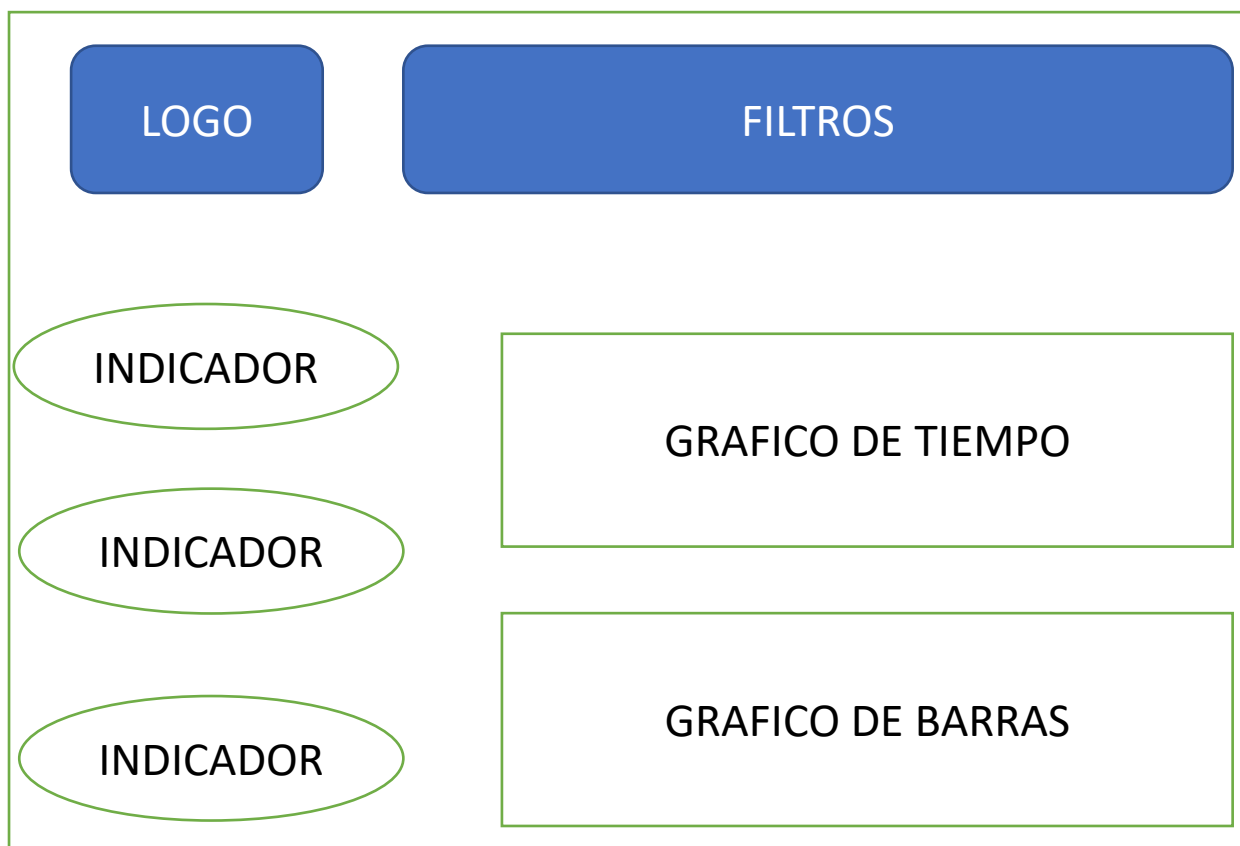
FECHAS		
CAMPO	TIPO DE CAMPO	TIPO DE CLAVE
ID FECHA	VARCHAR(250)	PK
ID TRANSACCION	INT	FK
NÚMERO DE PEDIDO	INT	FK
MES	INT	-
AÑO	INT	-
FECHA DE PEDIDO	DATE	-
TRIMESTRE	INT	-

DATOS COMPRADOR		
CAMPO	TIPO DE CAMPO	TIPO DE CLAVE
ID CLIENTE	VARCHAR(250)	PK
NOMBRE DEL CLIENTE	VARCHAR(250)	-
TELÉFONO	VARCHAR(250)	-
DIRECCIÓN1	VARCHAR(250)	-
DIRECCION2	VARCHAR(250)	-
CIUDAD	VARCHAR(250)	-
ESTADO	VARCHAR(250)	-
CÓDIGO POSTAL	VARCHAR(250)	-
PAÍS	TEXT	-
TERRITORIO	TEXT	-
CONTACTO APELLIDO	TEXT	-
CONTACTO NOMBRE	TEXT	-

NUMERO DE PEDIDO		
CAMPO	TIPO DE CAMPO	TIPO DE CLAVE
NÚMERO DE PEDIDO	VARCHAR(250)	PK
ID CLIENTE	VARCHAR(250)	FK

12. MOCK UP

A continuación se detallara el mock up propuesto para la creación del grafico antes de iniciar el proyecto:



13. TRANSFORMACION

Una vez subido el archivo a POWER BI, se utilizo el editor de Power Query para hacer las siguientes modificaciones en las cuales destacamos la creación de una nueva tabla.

Esta nueva tabla es llamada **“MODELOS PRODUCTOS”** la cual es utilizada para referenciar cada modelo de producto.

Además se creo la tabla **“CALENDARIO”** referenciada en las fechas de transacciones.

Se creo también una tabla de **“MEDIDAS”** en donde vamos a alojar a todas las medidas calculadas que se vayan creando.

Como ultimo se decidió hacer una tabla la cual la vamos a utilizar como **“FECHAS DE ACTUALIACION”** en el modelo.

COLUMNAS CREADAS: Se crearon 2 columnas calculadas con el fin de poder satisfacer información relacionada con las ventas:

- **TIPO DE COMPRA:** Utilizando Función IF, así poder identificar cuando una venta cuenta con una cantidad de artículos mayor o igual que 50, y así clasificarlos en **“MAYORISTA”** y **“MINORISTA”**.
- **ENVIO GRATIS:** También utilizando Función IF, para obtener cuando una venta es hecha por un comprador de USA. De esta manera esa venta contara con un ENVIO GRATIS, ya que la juguetería quiere expandir su mercado en ese territorio y de esta manera aumentara las ventas en ese PAIS.

A continuación, se adjunta imagen donde se puede observar en el margen derecho los pasos aplicados descriptos anteriormente:

• TABLA DATOS COMPRADOR

Table.TransformColumnTypes(*Encabezados promovidos*,({ID CLIENTE*, type text), {NOMBRE DEL CLIENTE*, type text},						
DATOS COMPRADOR	FECHAS	NUMERO DE PEDIDO	DATOS PRODUCTOS	MODELOS PRODUCTOS	MEDIDAS	Fecha Actualizacion
ID CLIENTE	NOMBRE DEL CLIENTE	TELEFONO	DIRECCION1	DIRECCION2	CIUDA	
1	CL1	Land of Toys Inc.	212557818	897 Long Airport Avenue	SIN DATOS	NYC
2	CL2	Reims Collectables	28.47.1555	59 rue de l'Abbaye	SIN DATOS	Reims
3	CL3	Lyon Souveniers	+33 1 46 62 7555	27 rue du Colonel Pierre Avia	SIN DATOS	Paris
4	CL4	ToyKiln.com	626935780	78934 Millville Dr.	SIN DATOS	Parade
5	CL5	Corporate Gift Ideas Co.	650551386	7734 Strong St.	SIN DATOS	San Fra
6	CL6	Technics Stores Inc.	650555689	9408 Furth Circle	SIN DATOS	Burling
7	CL7	Daedalus Designs Imports	20.16.1555	184, chausse de Tournai	SIN DATOS	Lilla
8	CL8	Herkku Gifts	+47 2267 3215	Drammen 121, PO 744 Santrum	SIN DATOS	Bergen
9	CL9	Miso Vintage Co.	650555787	5537 North Pindale Street	SIN DATOS	San Fra
10	CL10	Auto Canal Petit	(1) 47.55.6555	25, rue Lauriston	SIN DATOS	Paris
11	CL11	Australian Collectors, Co.	03 9520 4555	636 St Kilda Road	Level 3	Melbou
12	CL12	Vitachrome Inc.	2125551500	2678 Kingston Rd.	Suite 101	NYC
13	CL13	Twin Collectables Inc.	2035559350	7478 Mavis Rd.	SIN DATOS	Newark
14	CL14	Gift Depot Inc.	2035552570	25593 South Bay Ln.	SIN DATOS	Bridge
15	CL15	La Rochelle Gifts	40.67.8555	67, rue des Cinquante Otages	SIN DATOS	Nantes
16	CL16	Marta's Replicas Co.	6175558555	39323 Spinnaker Dr.	SIN DATOS	Cambri
17	CL17	Toys of Finland, Co.	90-224 8555	Keskuskatu 45	SIN DATOS	Helsinki
18	CL18	Beano Mini Imports	07-98 9555	Erving Stakos gate 78	SIN DATOS	Stavros
19	CL19	Dierker Classics Inc.	2155551535	7546 Pompton St.	SIN DATOS	Atlanta
20	CL20	Salzburg Collectables	6562-9555	Gershweg 14	SIN DATOS	Salzbur
21	CL21	Souveners And Things Co.	+81 2 9489 8555	Monitor Money Building, 815 Pacific Hwy	Level 6	Chatsw
22	CL22	FunGiftIdeas.com	5085552555	1785 First Street	SIN DATOS	New Be
23	CL23	UK Collectables Ltd.	(171) 555-1282	Berkley Gardens 12 Brewery	SIN DATOS	Liverpo
24	CL24	Euro Shopping Channel	(91) 555 94 44	C/ Moratzenal, 86	SIN DATOS	Madrid
25	CL25	Volvo Model Replicas, Co	0921-12 3555	Berggren,gen 8	SIN DATOS	Lule
26	CL26	Corrida Auto Replicas, Ltd	(91) 555 22 82	C/ Acaquil, 67	SIN DATOS	Madrid
27	CL27	Dragon Souveniers, Ltd.	+85 221 7555	Brunei Sokh, Brunei Apt. 3/6 Tesvkiye	SIN DATOS	Singapi
28	CL28	Classic Legends Inc.	2125556497	5905 Pompton St.	Suite 750	NYC

• TABLA FECHAS

Table.TransformColumnTypes(*Encabezados promovidos*,({ID FECHA*, type text), {ID TRANSACCION*, type text}, {NÚMERO DE						
DATOS COMPRADOR	FECHAS	NUMERO DE PEDIDO	DATOS PRODUCTOS	MODELOS PRODUCTOS	MEDIDAS	Fecha Actualizacion
ID FECHA	ID TRANSACCION	NÚMERO DE PEDIDO	MES	AÑO	FECHA DE PEDIDO	
1	101AA	1	10107	2	2023	24/1/23
2	101AB	2	10121	5	2023	7/5/23
3	101AC	3	10134	7	2023	1/7/23
4	101AA	4	10145	8	2023	25/6/23
5	101AB	5	10159	10	2023	10/7/23
6	101AC	6	10168	10	2023	28/10/23
7	101AA	7	10180	11	2023	11/11/23
8	101AB	8	10188	11	2023	18/11/23
9	101AC	9	10201	12	2023	1/12/23
10	110AA	10	10211	1	2022	15/1/24
11	111AB	11	10223	2	2022	20/2/24
12	112AC	12	10237	4	2022	5/4/24
13	113AA	13	10251	5	2022	18/5/24
14	114AB	14	10263	6	2022	28/6/24
15	115AC	15	10275	7	2022	23/7/24
16	116AA	16	10285	8	2022	27/8/24
17	117AB	17	10299	9	2022	30/9/24
18	118AC	18	10309	10	2022	13/10/24
19	119AA	19	10318	11	2022	2/11/24
20	120AB	20	10329	11	2022	13/11/24
21	121AC	21	10341	11	2022	24/11/24
22	122AA	22	10351	12	2022	17/12/24
23	123AB	23	10375	2	2021	3/1/25
24	124AC	24	10388	3	2021	3/3/25
25	125AA	25	10401	4	2021	8/4/25
26	126AB	26	10417	5	2021	13/5/25
27	127AC	27	10439	1	2023	29/1/25
28	128AA	28	10452	3	2023	24/2/25

• TABLA NUMERO DE PEDIDO

DATOS COMPRADOR

FECHAS

NUMERO DE PEDIDO

DATOS PRODUCTOS

MODELOS PRODUCTOS

MEDIDAS

Fecha Actualización

Table.TransformColumnTypes(*Encabezados promovidos*,({{"NÚMERO DE PEDIDO", Int64.Type}, {"ID CLIENTE", type text}}))

1

10107

CL1

2

10121

CL2

3

10134

CL3

4

10143

CL4

5

10139

CL5

6

10138

CL6

7

10180

CL7

8

10188

CL8

9

10201

CL9

10

10211

CL10

11

10223

CL11

12

10237

CL12

13

10251

CL13

14

10263

CL14

15

10275

CL15

16

10283

CL16

17

10299

CL17

18

10309

CL18

19

10318

CL19

20

10329

CL1

21

10341

CL20

22

10361

CL21

23

10375

CL15

24

10388

CL22

25

10403

CL23

26

10417

CL24

27

10101

CL18

28

10113

CL19

PROPIEDADES

Nombre

NUMERO DE PEDIDO

Todas las propiedades

PASOS APLICADOS

Origen

Navegación

Encabezados promovidos

Tipo cambiado

• TABLA DATOS PRODUCTOS

DATOS COMPRADOR

FECHAS

NUMERO DE PEDIDO

DATOS PRODUCTOS

MODELOS PRODUCTOS

MEDIDAS

Fecha Actualización

Table.TransformColumnTypes(*Encabezados promovidos*,({{"ID TRANSACCION", Int64.Type}, {"CANTIDAD PEDIDA", Int64.Type}, {"NÚMERO DE LÍNEA DE PEDIDO", Int64.Type}, {"ESTADO", Int64.Type}, {"LÍNEA DE PRODUCTO", Int64.Type}}))

1

1

30

95,7

2

ENVIADO

Motocicletas

2

34

81,35

5

ENVIADO

Motocicletas

3

41

94,74

2

ENVIADO

Motocicletas

4

43

83,26

6

ENVIADO

Motocicletas

5

49

100

14

ENVIADO

Motocicletas

6

36

96,66

1

ENVIADO

Motocicletas

7

29

86,13

9

ENVIADO

Motocicletas

8

48

100

1

ENVIADO

Motocicletas

9

22

98,57

2

ENVIADO

Motocicletas

10

41

100

14

ENVIADO

Motocicletas

11

37

100

2

ENVIADO

Motocicletas

12

23

100

7

ENVIADO

Motocicletas

13

28

100

2

ENVIADO

Motocicletas

14

34

100

2

ENVIADO

Motocicletas

15

43

92,83

1

ENVIADO

Motocicletas

16

36

100

6

ENVIADO

Motocicletas

17

23

100

9

ENVIADO

Motocicletas

18

41

100

5

ENVIADO

Motocicletas

19

46

94,74

1

ENVIADO

Motocicletas

20

42

100

1

ENVIADO

Motocicletas

21

41

100

9

ENVIADO

Motocicletas

22

20

72,55

13

ENVIADO

Motocicletas

23

21

84,91

12

ENVIADO

Motocicletas

24

42

76,36

4

ENVIADO

Motocicletas

25

24

100

7

ENVIADO

Motocicletas

26

66

100

2

EN REVISION

Motocicletas

27

26

100

11

ENVIADO

Autos clásicos

28

29

100

1

ENVIADO

Autos clásicos

PROPIEDADES

Nombre

DATOS PRODUCTOS

Todas las propiedades

PASOS APLICADOS

Origen

Navegación

Encabezados promovidos

Tipo cambiado

Otras columnas quitadas

Columnas reordenadas

Duplicados quitados

Filas ordenadas

• TABLA MODELOS PRODUCTOS

DATOS COMPRADOR

FECHAS

NUMERO DE PEDIDO

DATOS PRODUCTOS

MODELOS PRODUCTOS

MEDIDAS

Fecha Actualización

Table.Sort(*Duplicados quitados*,({{"LÍNEA DE PRODUCTOS", Order.Ascending}, {"ID MODELO PRODUCTOS", Order.Ascending}}))

1

510_1949

Autos clásicos

2

510_4757

Autos clásicos

3

510_4962

Autos clásicos

4

512_1099

Autos clásicos

5

512_1108

Autos clásicos

6

512_3148

Autos clásicos

7

512_3380

Autos clásicos

8

512_3891

Autos clásicos

9

512_3990

Autos clásicos

10

512_4675

Autos clásicos

11

518_1129

Autos clásicos

12

518_1589

Autos clásicos

13

518_1889

Autos clásicos

14

518_1984

Autos clásicos

15

518_2238

Autos clásicos

16

518_2870

Autos clásicos

17

518_3232

Autos clásicos

18

518_3278

Autos clásicos

19

518_3482

Autos clásicos

20

518_3685

Autos clásicos

21

518_4027

Autos clásicos

22

518_4721

Autos clásicos

23

518_4933

Autos clásicos

24

524_1046

Autos clásicos

25

524_1444

Autos clásicos

26

524_1628

Autos clásicos

27

524_2766

Autos clásicos

PROPIEDADES

Nombre

MODELOS PRODUCTOS

Todas las propiedades

PASOS APLICADOS

Origen

Navegación

Encabezados promovidos

Tipo cambiado

Otras columnas quitadas

Columnas reordenadas

Duplicados quitados

Filas ordenadas

- TABLA DE MEDIDAS

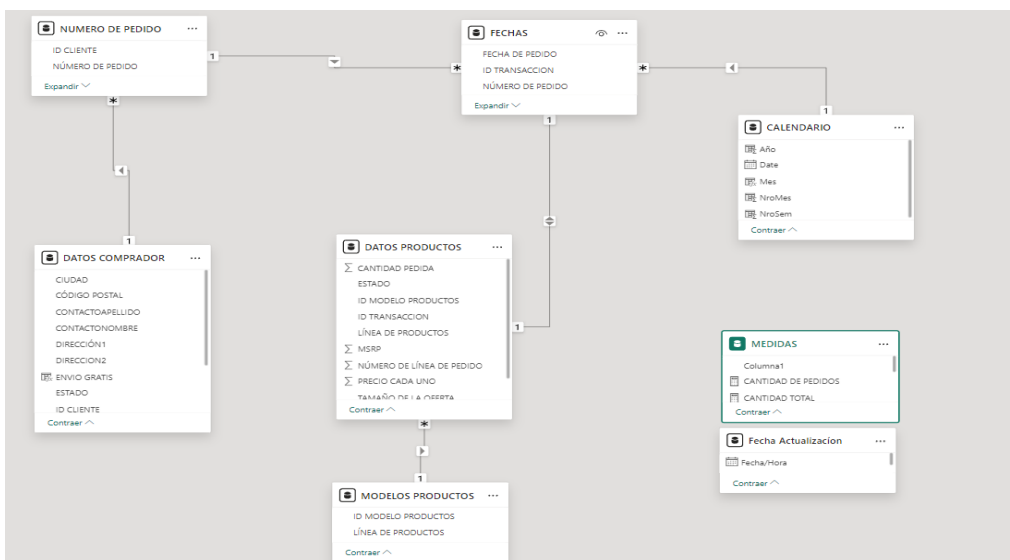


- TABLA FECHA DE ACTUALIZACION



14. NUEVO MODELO RELACIONAL

De esta manera con las transformaciones realizadas. El Modelo Relacional quedaría de la siguiente manera



15. MEDIDAS CREADAS

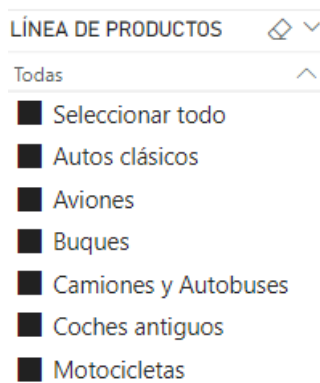
MEDIDAS CALCULADAS CREADAS

- **TOTAL VENTAS:** A través de la función **SUMX**, para obtener el total de las ventas realizadas. También para ser utilizado para obtener un ranking de los productos que mas dinero generaron por ventas.
- **CANTIDAD TOTAL:** A través de la función **SUM**, para poder contar de la cantidad de productos vendidos de todos los artículos.
- **PROMEDIO DE VENTAS:** A través de la función **AVERAGEX**, y así obtener un promedio de las ventas realizada para un futuro análisis.
- **CANTIDAD DE PEDIDOS:** A través de la función **COUNT**, para poder obtener la cantidad de pedidos realizados hasta el día de la fecha.
- **CONTEO TRANSACCIONES:** Se utilizo la función **COUNT**, y así poder tener el numero de transacciones para a través de otra función poder tener las canceladas.
- **CONTEO TRANSACCIONES CANCELADAS:** A través de la función **CALCULATE**, utilizando otra medida calculada y así tener la cantidad de las transacciones canceladas.
- **PROMEDIO CANTIDADES:** Utilizando función **AVERAGE** y así poder tener el promedio de las cantidades.

16. SEGMENTACIONES

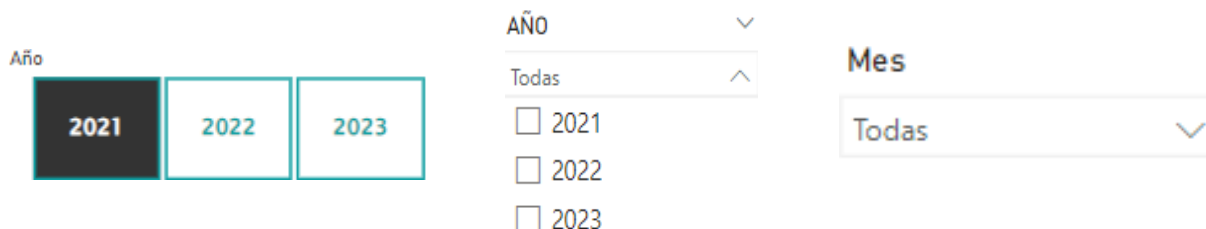
En este informe se decidió utilizar varias segmentaciones para el análisis mas optimo del informe:

- Segmentación de los productos vendidos por la empresa.



A screenshot of a web application filter menu titled 'LÍNEA DE PRODUCTOS'. It features a search icon and a dropdown arrow. Below the title is a list of product categories, each preceded by a small black square icon. The categories are: 'Seleccionar todo', 'Autos clásicos', 'Aviones', 'Buques', 'Camiones y Autobuses', 'Coches antiguos', and 'Motocicletas'. The menu is currently open, showing the list of options.

- Segmentación de tiempo. De años en dos tipos : Como mosaico de una sola elección y como lista desplegable. Y también como mes en forma también de lista desplegable.



A screenshot showing two time segmentation filters. On the left, under the label 'Año', there is a mosaic of three buttons for the years '2021', '2022', and '2023'. The '2021' button is highlighted with a dark background. To the right of this is a dropdown menu for 'AÑO' with the option 'Todas' selected. Further right, under the label 'Mes', there is a dropdown menu with the option 'Todas' selected.

- Segmentación de País de comprador. Solamente en la pestaña de clientes.



A screenshot of a web application filter for 'PAÍS'. It shows a dropdown menu with the option 'Todas' selected.

17. ANALISIS FUNCIONAL DEL TABLERO

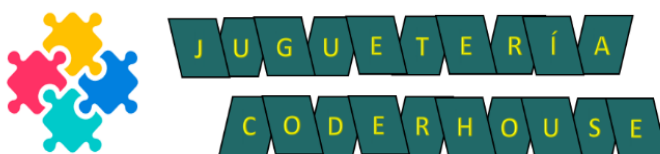
A continuación, se hace una breve descripción de cada solapa del Power Bi:

- **PORTADA**

En la misma se puede observar el titulo de la empresa, también tres elecciones que corresponden a cada una de las solapas del informe.

Las mismas cuentan con la instrucción para poder hacerlas funcionar.

Además indica su ultima fecha de actualización.



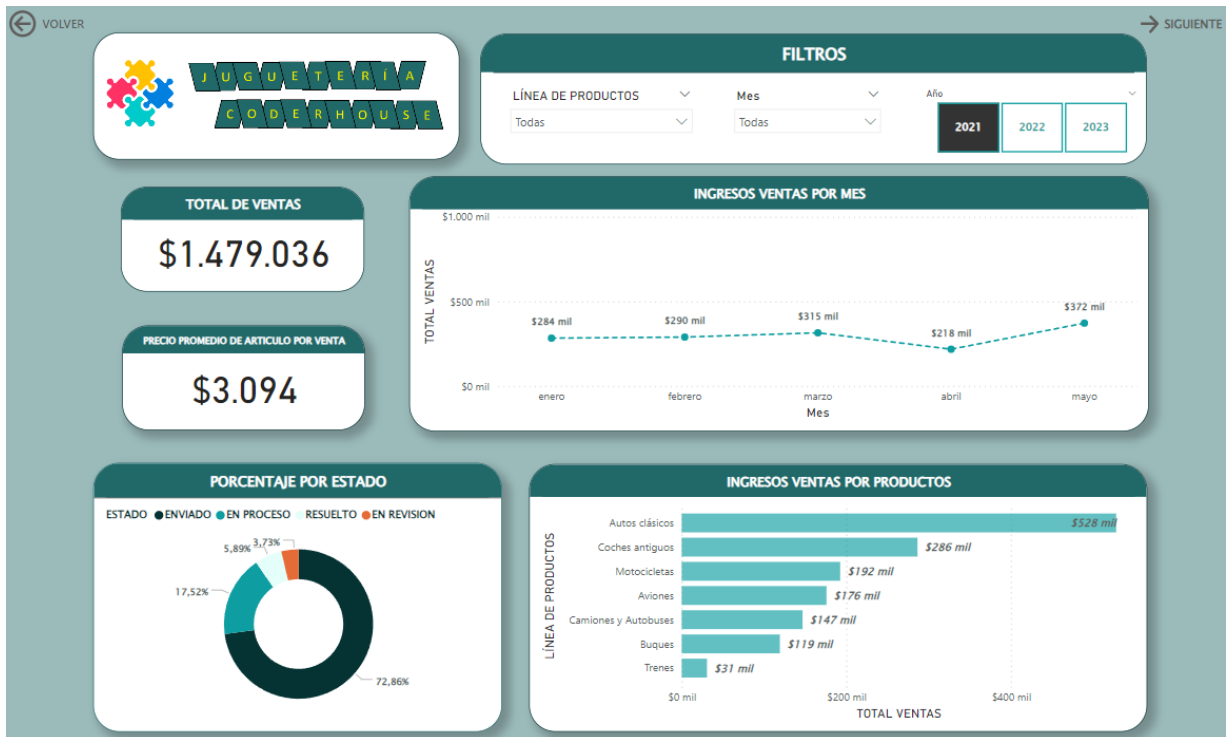
VENTAS

CANTIDADES

CLIENTES

Ultima actualizacion: 16/04/2024 21:51:03

- SOLAPA DE VENTAS



En esta solapa se puede observar el logo de la compañía, los filtros, un direccionador para avanzar de solapa o volver y además los gráficos los cuales pasaremos a detallar.

Indicador de total de ventas por año.



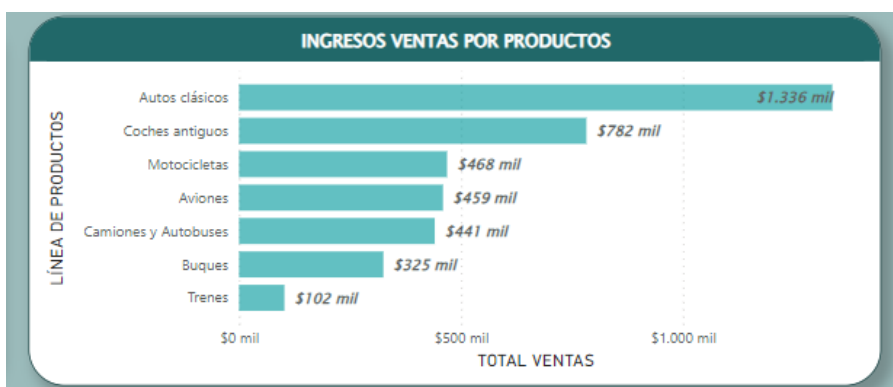
Indicador de precio promedio por venta.



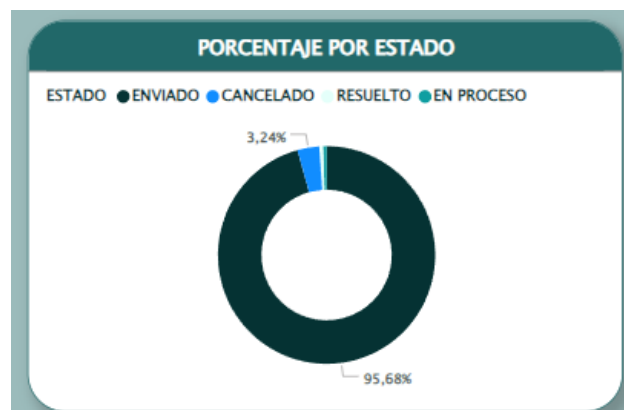
Grafico de tiempo dedicado a el total de ventas informado mes a mes en la compañía. En el mismo podemos ver el crecimiento y la disminución de los mismos.



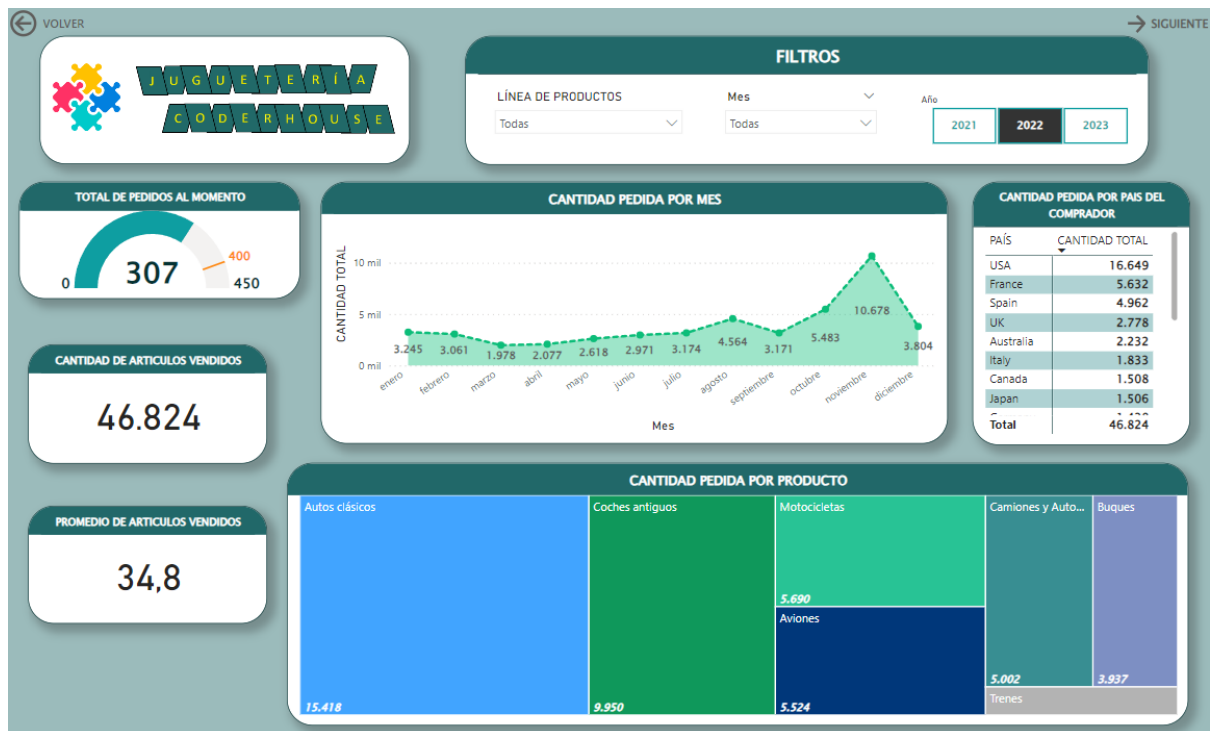
Grafico de barras el cual utilizamos para poder identificar que tipo de juguete es el que produce mas ventas y cual es el que menos las produce.



Como ultimo un grafico de dona el cual utilizamos para ver porcentaje sobre el estado de cada transacción que se produjo.



• SOLAPA DE CANTIDADES



En esta solapa se puede observar el logo de la compañía, los filtros, un direccionador para avanzar de solapa o volver y además los gráficos los cuales pasaremos a detallar.

Indicador de total de cantidades vendidas por año.



Indicador de cantidad de artículos promedio por transacción.



Medidor de la totalidad de pedidos al momento desde que se creo la compañía, el cual tenemos como primer objetivo llegar a los 400 pedidos y como objetivo anual 450 pedidos.



Grafico de tiempo dedicado a el total de cantidades vendidas informado mes a mes en la compañía. En el mismo podemos ver el crecimiento y la disminución de los mismos.

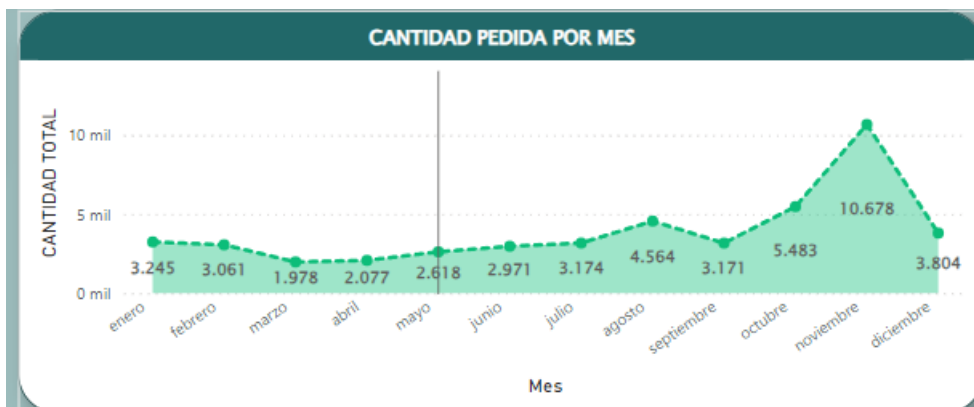


Grafico de Treemap el cual utilizamos para poder identificar que tipo de juguete es el que produce mas cantidades y cual es el que menos las produce. De esta forma se puede identificar visualmente mejor.

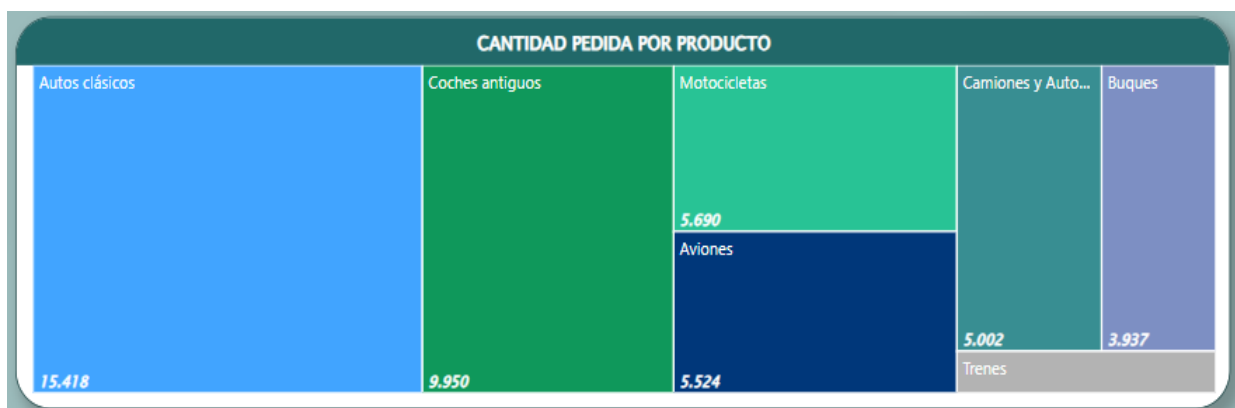
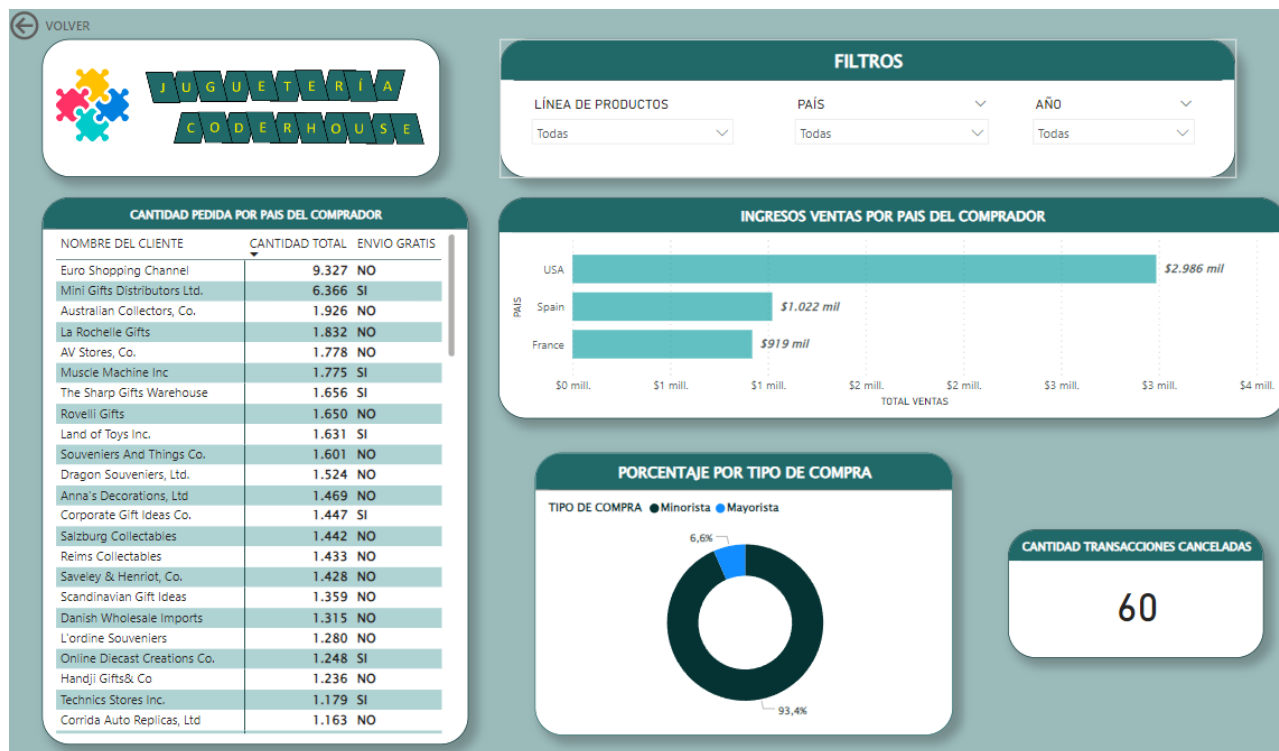


Tabla dinámica en donde vemos como filas, todos los países de los cuales son provenientes las empresas que compran los productos de la compañía, en la misma vemos las cantidades que realizan anualmente.

CANTIDAD PEDIDA POR PAIS DEL COMPRADOR	
PAÍS	CANTIDAD TOTAL
USA	16.649
France	5.632
Spain	4.962
UK	2.778
Australia	2.232
Italy	1.833
Canada	1.508
Japan	1.506
Total	46.824

- **SOLAPA DE CLIENTES**



En esta solapa se puede observar el logo de la compañía, los filtros, un direccionador para VOLVER de solapa Y además los gráficos los cuales pasaremos a detallar.

Tabla dinámica en la cual vemos que cantidad de productos adquirió cada cliente, además de aclarar si tienen envío gratis o no. Ya que recordamos, se realiza Envío gratis a los clientes que provienen de EEUU ya que es el país en el cual tenemos mas ventas.

CANTIDAD PEDIDA POR PAIS DEL COMPRADOR		
NOMBRE DEL CLIENTE	CANTIDAD TOTAL	ENVIO GRATIS
Euro Shopping Channel	9.327	NO
Mini Gifts Distributors Ltd.	6.366	SI
Australian Collectors, Co.	1.926	NO
La Rochelle Gifts	1.832	NO
AV Stores, Co.	1.778	NO
Muscle Machine Inc	1.775	SI
The Sharp Gifts Warehouse	1.656	SI
Rovelli Gifts	1.650	NO
Land of Toys Inc.	1.631	SI
Souvenirs And Things Co.	1.601	NO
Dragon Souvenirs, Ltd.	1.524	NO
Anna's Decorations, Ltd	1.469	NO
Corporate Gift Ideas Co.	1.447	SI
Salzburg Collectables	1.442	NO
Reims Collectables	1.433	NO
Saveley & Henriot, Co.	1.428	NO
Scandinavian Gift Ideas	1.359	NO
Danish Wholesale Imports	1.315	NO
L'ordine Souvenirs	1.280	NO
Online Diecast Creations Co.	1.248	SI
Handji Gifts& Co	1.236	NO
Technics Stores Inc.	1.179	SI
Corrida Auto Replicas, Ltd	1.163	NO

Indicador de transacciones que se cancelaron.

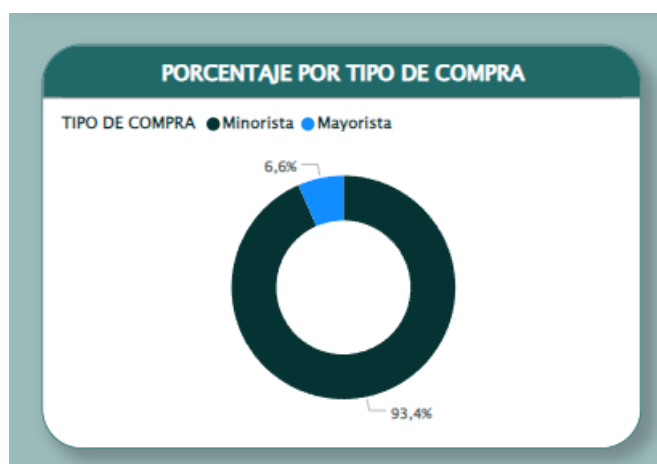
CANTIDAD TRANSACCIONES CANCELADAS

60

Grafico de barras el cual se le aplico un TOP 3 para que represente solamente los 3 países con mas ventas.



Grafico de dona el cual nos muestra un porcentaje de cuantas compras tenemos mayoristas y cuantas son minoristas.



18. CONCLUSION

- Se observó que el periodo el cual se obtiene mas ventas y cantidades es el mes de Noviembre. Se considera que es ya que al acercarse los días festivos, nuestros clientes se encargan de stockearse lo mayor posible, ya con son las fechas que estos tienen mas ventas.
- También notamos que los autos clásicos son los mas solicitados por el mercado, ya que contienen mas ventas y cantidad producida. Seguido de los coches antiguos y como articulo menos vendidos tenemos los trenes. A partir de esto recomendamos que se enfoque mas en la producción de los dos primeros artículos ya que son los mas demandados.
- El porcentaje sobre el estado de los mismo es muy bueno ya que ronda los 96% anuales. Se recomienda trabajar para que este porcentaje suba ya que hace que la efectividad sea mayor, por ende la reputación de la empresa se eleva gracias a esto.
- Observamos que USA es el país con mayor cantidades y donde tenemos mayor volumen de ventas, por eso mismo se decidió incluir el “envió gratis” para clientes de ese país. Esto se calcula que producirá mayor crecimiento en las ventas y en los pedidos para poder llegar al objetivo planeado ya que aparenta no estar lejos.
- Como ultimo vemos que el mayor porcentaje de transacciones realizadas se producen de forma minorista (menor a 50 unidades). Proponemos realizar algún tipo de descuento a la compra mayorista para que este porcentaje pueda crecer a futuro.

19. FUTURAS LINEAS

En este apartado aclaramos algunos puntos que no fueron expuestos en el trabajo pero que seria conveniente agregar a futuro:

- Continuando con el análisis se podría agregar el costo de cada producto y de esta manera sacar la rentabilidad de cada producto para obtener cual es el mas beneficioso para la empresa.
- Una comparación de años y de cantidades para obtener el crecimiento anualmente.
- Una proyección en caso de que se agregue algún producto nuevo a la línea de producción para informar sobre esto al sector correspondiente.
- Como ultimo exponer expectativas sobre las cantidades vendidas a la hora que se creo la empresa y hacer el análisis correspondiente con lo actual.

20. BIBLIOGRAFIA

<https://www.kaggle.com/>