

CLIENTE IDEAL EN UNA EMPRESA

SQL- MARTINA BAREA - COMISION 34975

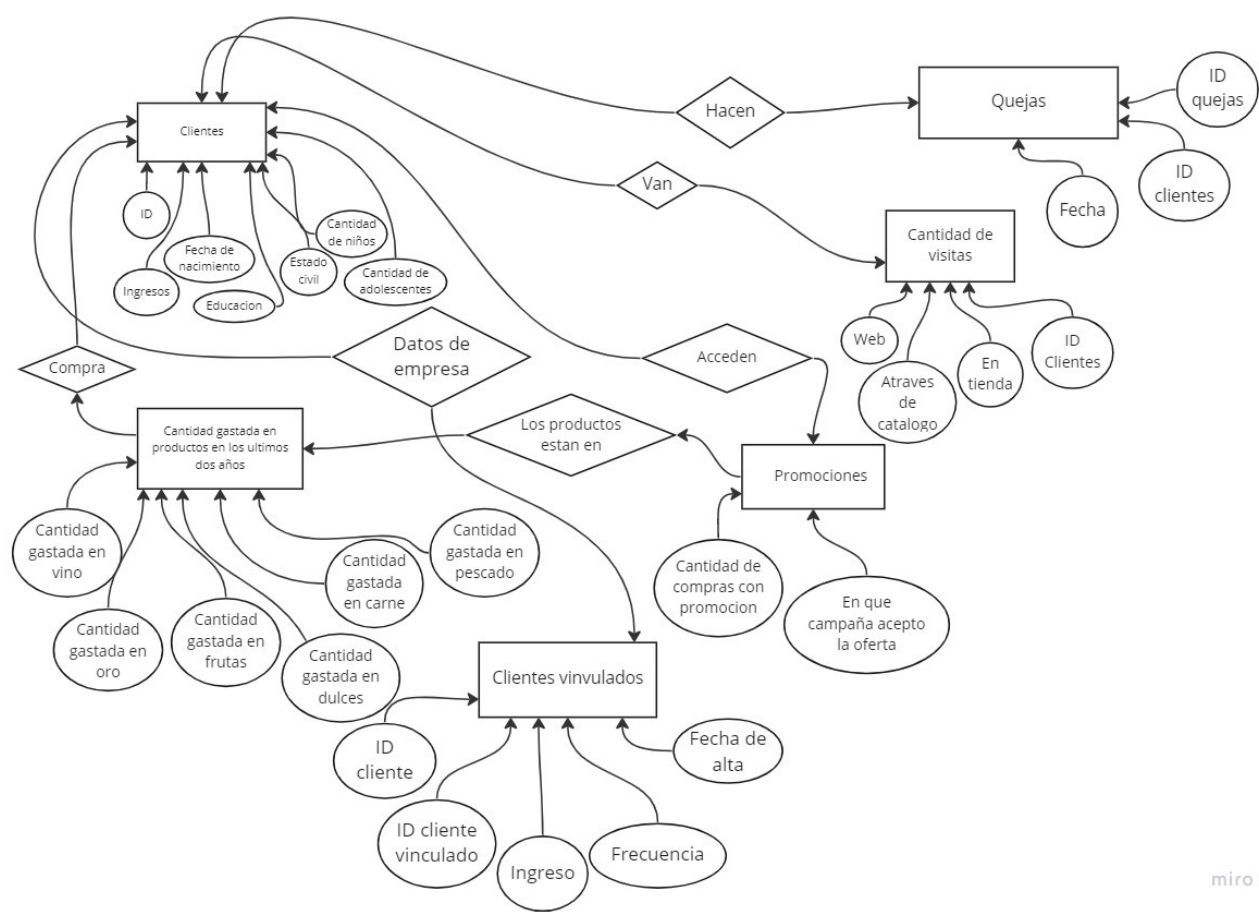
Clientes Ideales de la Empresa | Estrategia de mercadeo

Planteamiento del problema

El análisis de la personalidad del cliente es un análisis detallado de los clientes ideales de una empresa. Ayuda a una empresa a comprender mejor a sus clientes y les facilita la modificación de productos de acuerdo con las necesidades, comportamientos e inquietudes específicos de los diferentes tipos de clientes.

El análisis de la personalidad del cliente ayuda a una empresa a modificar su producto en función de sus clientes objetivo de diferentes tipos de segmentos de clientes. Por ejemplo, en lugar de gastar dinero para comercializar un nuevo producto para cada cliente en la base de datos de la empresa, una empresa puede analizar qué segmento de clientes es más probable que compre el producto y luego comercializar el producto solo en ese segmento en particular.

DIAGRAMA DE ENTIDAD RELACIÓN



TABLAS

Descripción de Tablas	Tipo de clave	Tipo de campo	Cientes	Descripción
La tabla clientes consiste basicamente en saber los datos del cliente que va a comprar y para hacer un seguimiento de eso	PK	varchar	ID cliente (DNI)	Identificador unico del cliente
		decimal	Ingresos	Ingreso familiar del cliente
		date	Fecha de Nacimiento	Año de nacimiento del cliente
		varchar (n)	Educacion	Nivel de educacion del cliente
		text	Estado Civil	Estado civil del cliente
		int	Cantida de niños	Cantida de niños a cargos del cliente
		int	Cantidad de adolescentes	Cantidad de adolescentes del cliente

Descripción de tablas	Tipo de clave	Tipo de campo	Cientes vinculados	Descripción
La tabla de clientes vinculados hace referencia a cuando fueron vinculados a la empresa	FK	varchar (n)	ID cliente (DNI)	Identificador unico del cliente
	PK	varchar(n)	ID cliente vinculado	Identificador unico del cliente en la empresa
		date	Ingreso	Fecha en la que ingreso a la empresa
		int	Frecuencia	Frecuencia que compra en la empres
		datetime	Fecha de alta	Fecha en la que se le dio de alta a la empresa

Descripción de tablas	Tipo de clave	Tipo de campo	Cantidad de visitas	Descripción
En esta tabla podemos ver por donde visita a la tienda y por donde compra	FK	varchar(n)	ID cliente vinculado	Identificador unico del cliente
		int	Web	Visita y compra a traves de la pagina Web
		int	A traves de catalogos	Visita y compra a traves de catálogos
		int	En tienda	Visita y compra en la tienda fisica
Descripción de tablas	Tipo de clave	Tipo de campo	Productos	Descripción
En esta tabla podemos ver por donde visita a la tienda y por donde compra	FK	varchar(n)	ID cliente vinculado	Identificador unico del cliente
	PK	varchar(n)	ID producto	Identificador unico del producto
		int	Cantidad de productos	Cantidad de productos adquiridos por clientes
		decimal	Precio por producto	Precio del producto

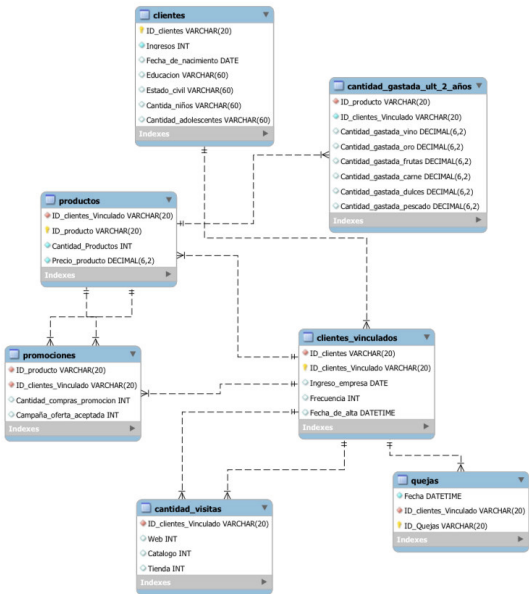
Descripción de Tablas	Tipo de clave	Tipo de campo	Quejas	Descripción
Esta tabla hace referencia a a cantidad de quejas realizadas y de la gravedad de ellas		datetime	Fecha	La fecha en la que se realizo la queja
	FK	varchar(n)	ID cliente vinculado	Cliente que la realizo
	PK	varchar(n)	ID quejas	Numero de queja

Descripción de Tablas	Tipo de clave	Tipo de campo	Cantidad gastada en productos en los ultimos 2 años	Descripción
La tabla de la cantidad gastada en productos en los ultimo dos años hace referencia a los productos comprados por cada cliente	FK	varchar(n)	ID producto	Identificador unico del producto
		decimal	Cantidad gastada en vino	Cantidad que el cliente gasto en vino
		decimal	Cantidad gastada en oro	Cantidad que el cliente gasto en oro
		decimal	Cantidad gastada en frutas	Cantidad que el cliente gasto en frutas
		decimal	Cantidad gastada en carnes	Cantidad que el cliente gasto en carnes
		decimal	Cantidad gastada en dulces	Cantidad que el cliente gasto en dulces
		decimal	Cantidad gastada en pescados	Cantidad que el clite gasto en pescados
	FK	varchar(n)	ID cliente vinculado	Identificador unico del cliente

Descripción de Tablas	Tipo de clave	Tipo de campo	Promociones	Descripción
En esta tabla se puede ver la cantidad de veces que el cliente compro en promociones y en que etapa de la promoción lo hizo	FK	varchar(n)	ID cliente vinculado	Identificador unico del cliente
	FK	varchar(n)	ID producto	Identificador unico del producto
		int	Cantidad de compras con promoción	Cantidad de veces que el cliente adquirio un producto a traves de una promoción

		int	En que campaña acepto la oferta	Despues de cuantas veces publicado en promocion el cliente adquiere el producto

Tabla.SQL



CODIGO.SQL

```

USE clientes_felices;

CREATE TABLE clientes (
    ID_clientes VARCHAR(20) NOT NULL PRIMARY KEY,
    Ingresos INT NOT NULL,
    Fecha_de_nacimiento DATE,
    Educacion VARCHAR(60),
    Estado_civil VARCHAR(60),
    Cantida_niños VARCHAR(60),
    Cantidad_adolescentes VARCHAR(60)
);

CREATE TABLE clientes_vinculados(
    ID_clientes VARCHAR(20) NOT NULL,

```

ID_clientes_Vinculado VARCHAR(20) NOT NULL PRIMARY KEY,

Ingreso_empresa DATE,

Frecuencia INT,

Fecha_de_alta DATETIME

);

CREATE TABLE cantidad_visitas(

ID_clientes_Vinculado VARCHAR(20) NOT NULL,

Web INT,

Catalogo INT,

Tienda INT

);

CREATE TABLE Productos (

ID_clientes_Vinculado VARCHAR(20) NOT NULL,

ID_producto VARCHAR(20) NOT NULL PRIMARY KEY,

Cantidad_Productos INT NOT NULL,

Precio_producto DECIMAL(6,2) NOT NULL

);

CREATE TABLE Quejas (

Fecha DATETIME NOT NULL,

ID_clientes_Vinculado VARCHAR(20) NOT NULL,

ID_Quejas VARCHAR(20) NOT NULL PRIMARY KEY

);

CREATE TABLE Cantidad_Gastada_ult_2_años (

ID_producto VARCHAR(20) NOT NULL,

ID_clientes_Vinculado VARCHAR(20) NOT NULL,

Cantidad_gastada_vino DECIMAL(6,2),

Cantidad_gastada_oro DECIMAL(6,2),

```
Cantidad_gastada_frutas DECIMAL(6,2),
Cantidad_gastada_carne DECIMAL(6,2),
Cantidad_gastada_dulces DECIMAL(6,2),
Cantidad_gastada_pescado DECIMAL(6,2)
);

CREATE TABLE Promociones (
ID_producto VARCHAR(20) NOT NULL,
ID_clientes_Vinculado VARCHAR(20) NOT NULL,
Cantidad_compras_promocion INT,
Campaña_oferta_aceptada INT
);

ALTER TABLE clientes_vinculados
ADD constraint FK_clientes_vinculados
foreign key (ID_clientes)
references clientes (ID_clientes);

ALTER TABLE cantidad_visitas
ADD constraint FK1_cantidad_visitas
foreign key (ID_clientes_Vinculado)
references clientes_vinculados (ID_clientes_Vinculado);

ALTER TABLE Productos
ADD constraint FK2_Productos
foreign key (ID_clientes_Vinculado)
references clientes_vinculados (ID_clientes_Vinculado);

ALTER TABLE Quejas
ADD constraint FK3_Quejas
foreign key (ID_clientes_Vinculado)
```

references clientes_vinculados (ID_clientes_Vinculado);

ALTER TABLE Cantidad_Gastada_ult_2_años

ADD constraint FK4_Cantidad_Gastada_ult_2_años

foreign key (ID_clientes_Vinculado)

references clientes_vinculados (ID_clientes_Vinculado);

ALTER TABLE Promociones

ADD constraint FK2_Promociones

foreign key (ID_producto)

references Productos (ID_producto);

ALTER TABLE Cantidad_Gastada_ult_2_años

ADD constraint FK9_Cantidad_Gastada_ult_2_años

foreign key (ID_producto)

references Productos (ID_producto);