

## RESUMEN DE ENTIDADES IDENTIFICADAS, TABLAS DE HECHOS Y EL RAZONAMIENTO QUE SIGUIERON.

### Entidades y atributos

#### 1. Clientes

**Clientes** (Nombre, Edad, Ubicación, Genero)

1. CLIENTES	
1	NOMBRE
2	EDAD
3	UBICACIÓN
4	GENERO

**Razonamiento:** La entidad creó una tabla de hechos de clientes para almacenar información clave sobre sus clientes, como nombre, edad, ubicación y género. Esto les permite analizar datos, tomar decisiones informadas, personalizar servicios y cumplir con requisitos importantes.

#### 2. Tiendas

**Tiendas** (Nombre, Ubicación, ID\_Canal)

2. TIENDAS	
1	NOMBRE
2	UBICACIÓN
3	ID_CANAL

**Razonamiento:** Los atributos de la tabla de hechos de "Tiendas" (Nombre, Ubicación e ID\_canal) se utilizan para identificar y gestionar las tiendas de manera efectiva en el contexto de una cadena o red de tiendas.

#### 3. Promoción

**Promoción** (Nombre, Fecha de inicio, Fecha Fin, Descuento, Medio)

3. PROMOCION	
1	NOMBRE
2	FECHA DE INICIO
3	FECHA FIN
4	DESCUENTO
5	MEDIO

**Razonamiento:** En el contexto de las tiendas los atributos de "Promoción" incluyen Tipo, Fechas (inicio y fin), Descuento y Medio. Estos atributos permiten gestionar y promocionar ofertas de manera efectiva.

#### 4. Categoría de producto

**Categoría de producto** (Nombre, Descripción)

4. CATEGORÍA DE PRODUCTO	
1	NOMBRE
2	DESCRIPCIÓN

**Razonamiento:** La entidad "Categoría de Producto" tiene tres atributos clave: Nombre y Descripción. El ID proporciona una identificación única para cada categoría, el Nombre describe qué tipo de productos se agrupan en ella, y la Descripción brinda información adicional sobre la categoría.

#### 5. Canales de venta

**Canales de venta** (Nombre, Descripción)

5. CANALES DE VENTA	
1	NOMBRE
2	DESCRIPCIÓN

**Razonamiento:** Estos atributos permiten identificar y categorizar los diferentes canales utilizados para vender productos, lo que facilita la gestión y seguimiento de las estrategias de venta y distribución en el entorno de la tienda.

#### 6. Productos

**Productos** (Nombre, Marca, Descripción, ID\_Categoría, Estado del producto, Cantidad en Stock, Costo de adquisición, Precio de Venta, ID\_Proveedor)

6. PRODUCTOS	
1	NOMBRE
2	MARCA
3	DESCRIPCIÓN
4	ID_CATEGORÍA
5	ESTADO DEL PRODUCTO
6	CANTIDAD EN STOCK
7	COSTO DE ADQUISICIÓN
8	PRECIO DE VENTA
9	ID_PROVEEDOR

**Razonamiento:** Se define con atributos clave que incluyen el Tipo de producto, el Nombre, el Proveedor que lo vende, la cantidad en stock, la Marca, el Precio de venta y el Estado del producto. Estos atributos permiten gestionar eficazmente el inventario, realizar transacciones comerciales, establecer precios competitivos y mantener un seguimiento de la disponibilidad de productos en la tienda.

## 7. Proveedores

**Proveedores** (Nombre, Teléfono, Ubicación)

7. PROVEEDORES	
1	NOMBRE
2	TELEFONO
3	UBICACIÓN

**Razonamiento:** Estos atributos permiten gestionar eficientemente las relaciones comerciales y logísticas con los proveedores, facilitando la comunicación, la identificación de fuentes de suministro y el seguimiento de la ubicación de los proveedores en la cadena de suministro de la tienda.

## 8. Empleados

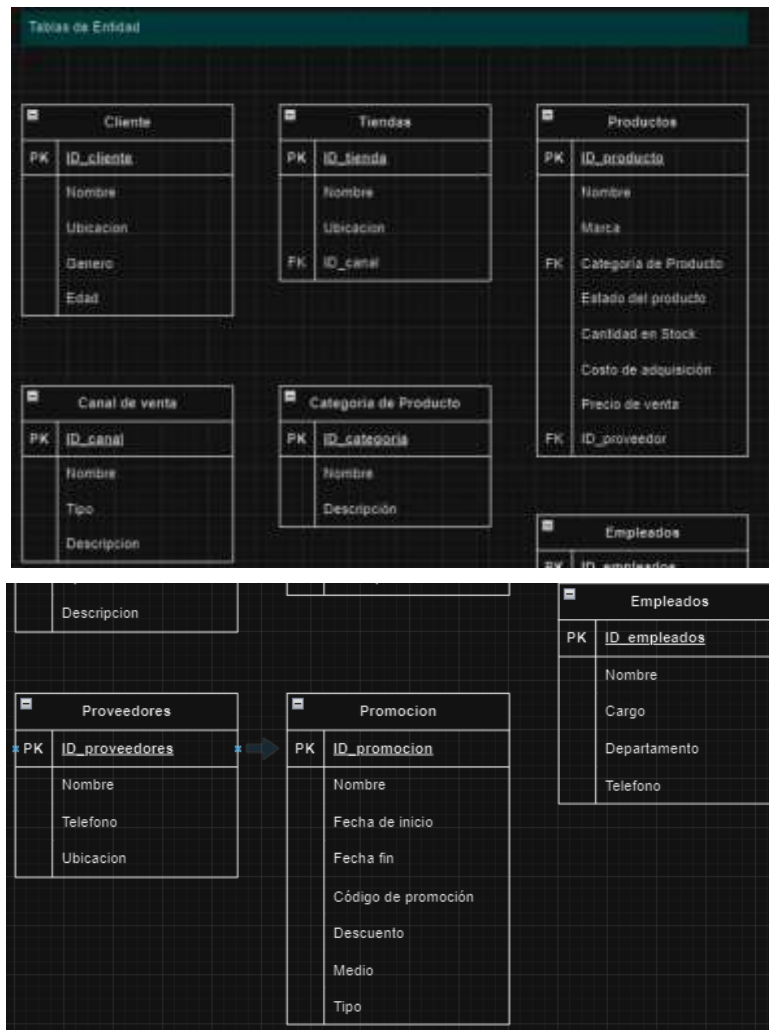
**Empleados** (Nombre, Cargo, Departamento, Teléfono)

8. EMPLEADOS	
1	NOMBRE
2	CARGO
3	DEPARTAMENTO
4	TELEFONO

**Razonamiento:** Son fundamentales para la gestión de recursos humanos y la organización interna de la tienda, permitiendo la identificación de empleados, la asignación de responsabilidades y el mantenimiento de la comunicación efectiva dentro del equipo de trabajo.

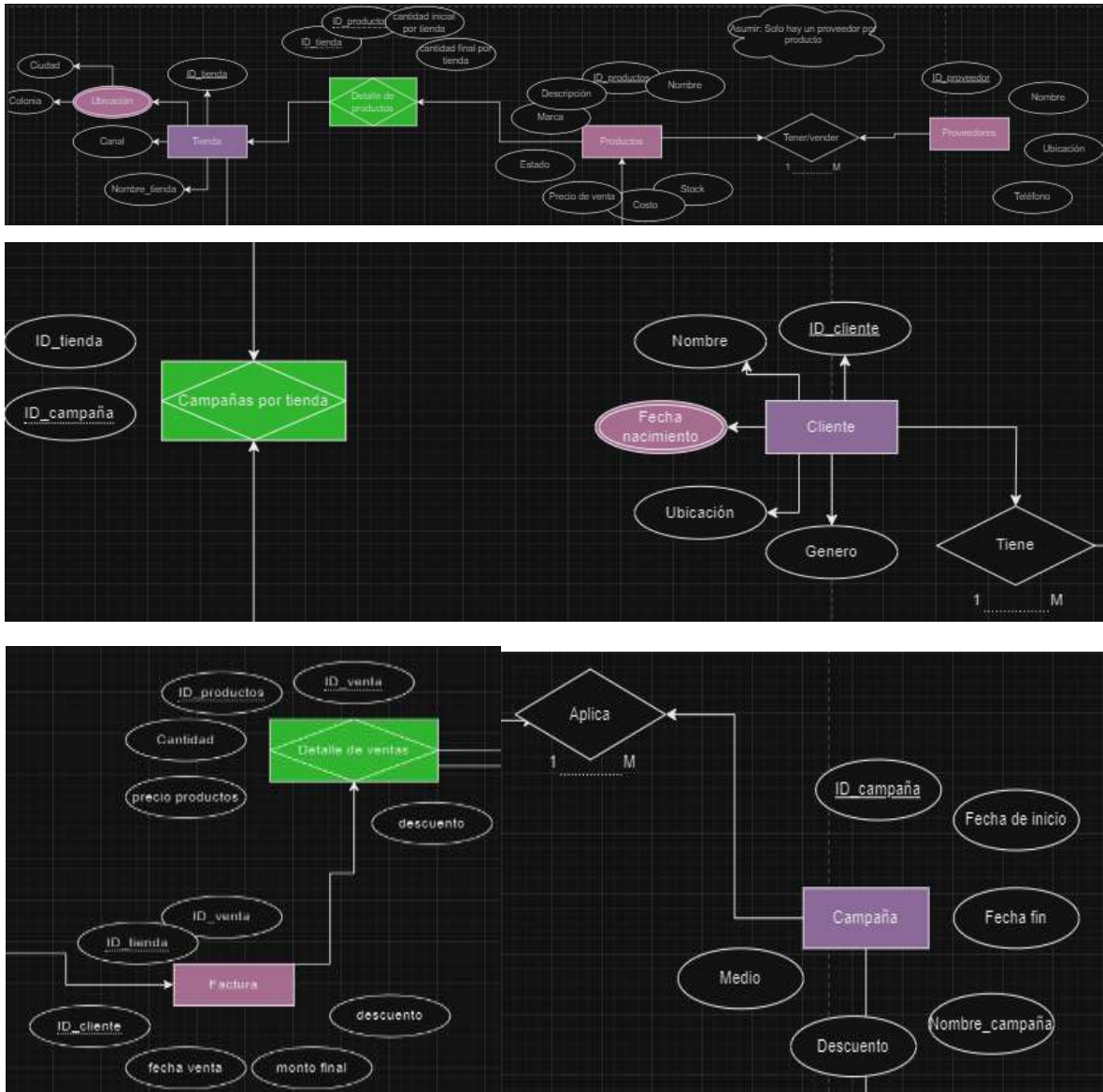
## Tablas

- Tablas de entidad



**Razonamiento:** Es una estructura de base de datos que almacena información esencial sobre elementos clave relacionados con la operación de la tienda. Estas entidades incluyen Clientes, Tiendas, Promociones, Categorías de Producto, Productos, Canales de Venta, Proveedores y Empleados, cada una con sus atributos específicos. Esta tabla de entidades permite la gestión eficiente de datos relevantes para la tienda, como detalles de clientes, información de productos, inventario, relaciones comerciales con proveedores y seguimiento de empleados. Facilita la toma de decisiones, la organización interna y la planificación estratégica, lo que contribuye al funcionamiento efectivo de la tienda.

- **Tabla de entidad relación**



**Razonamiento:** Esto permite registrar las transacciones de compra, vinculando el cliente que realiza la compra con los productos comprados y la tienda en la que se efectuó la transacción. También se podrían incluir detalles como la fecha de compra, el precio pagado y el empleado que atendió la transacción. Esta tabla de relación permite un seguimiento detallado de las compras, lo que es crucial para el análisis de ventas, la gestión de inventario y la comprensión de los patrones de compra de los clientes. En resumen, una tabla de relación conecta datos entre entidades relacionadas y proporciona información valiosa para la toma de decisiones y la optimización de procesos en la tienda.

- Tabla de hechos

Tablas de Hechos			
fact_ventas			
PK	ID_ventas		
	Fecha		
	Hora		
FK	ID_tienda		
FK	ID_cliente		
FK	ID_promoción		
FK	ID_producto		
	Cantidad venta		
	Monto total		
	Método de pago		
fact_inventario			
PK	ID_stock		
FK	ID_producto		
FK	ID_categoria		
FK	ID_tienda		
	Fecha de movimiento		
	Stock		

**Razonamiento:**

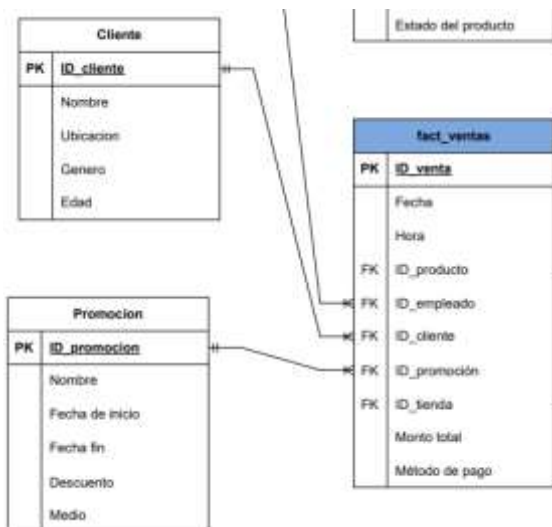
Las tablas de hechos "fact\_ventas" y "fact\_inventario" son componentes clave en un sistema de datos que registran información sobre las ventas y el inventario. La primera registra las ventas, incluyendo productos y fechas, mientras que la segunda se centra en el inventario actual. Estas tablas son esenciales para el análisis de ventas y la gestión eficiente del inventario.

## Tabla de hechos de MKT (esquema estrella)

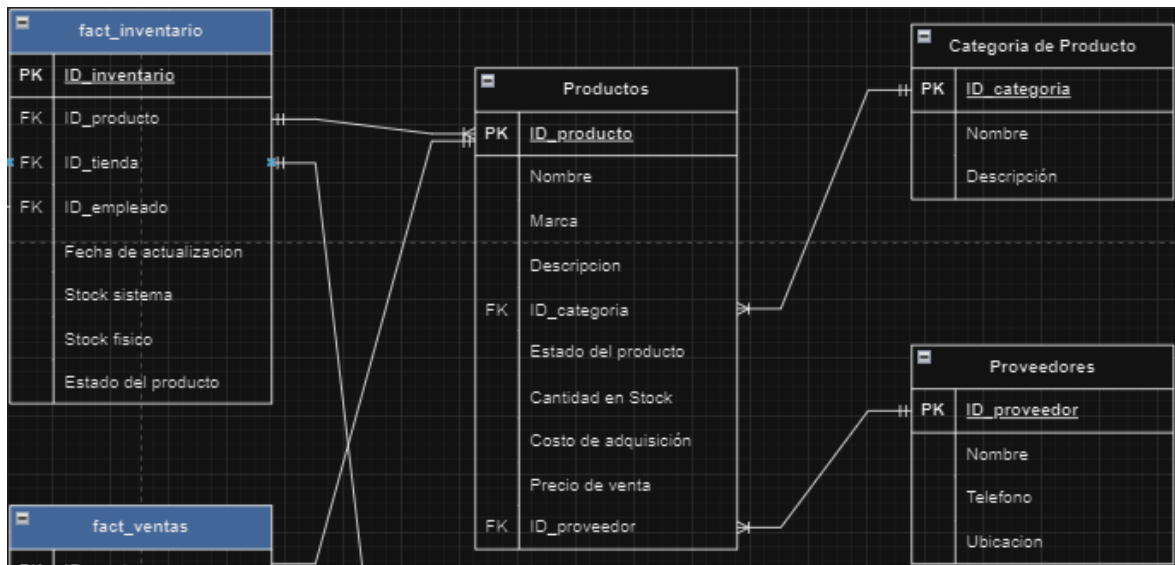
1. Tomamos como base las siguientes tablas de hechos:

fact_inventario		fact_ventas	
PK	ID_inventario	PK	ID_venta
FK	ID_producto		Fecha
FK	ID_tienda		Hora
FK	ID_empleado	FK	ID_producto
	Fecha de actualizacion	FK	ID_empleado
	Stock sistema	FK	ID_cliente
	Stock fisico	FK	ID_promoción
	Estado del producto	FK	ID_tienda
			Monto total
			Método de pago

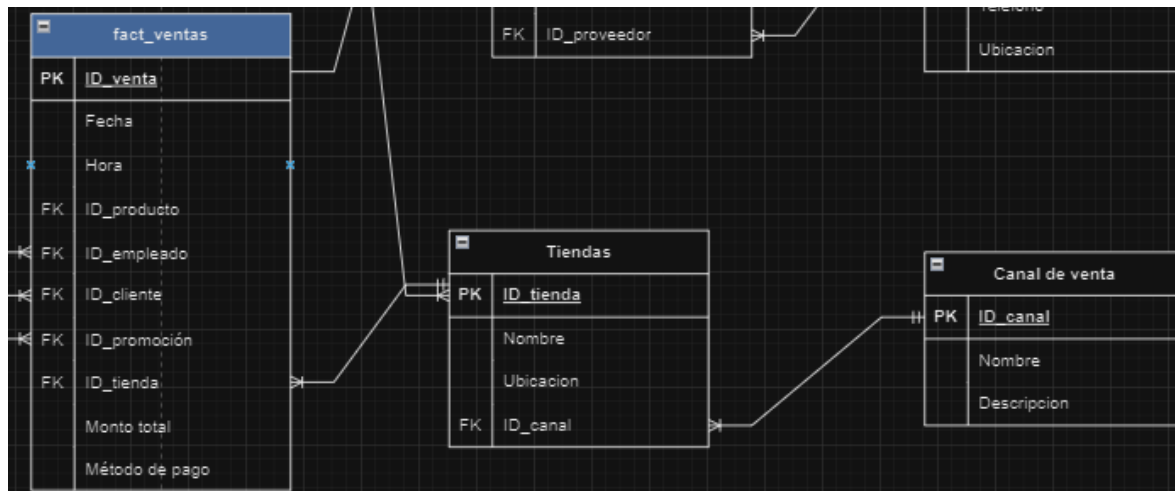
2. Se proceden a conectar con las tablas de entidad:



- Se toma la siguiente lógica:  
Vamos a vender una promoción por cada factura,  
Si el cliente quiere otra venta, sería otra factura



- \*Productos pueden ser muchos
- \*Proveedores solo uno



- \* Una venta solo se puede hacer en una tienda
- \* Una tienda puede tener muchas ventas