En esta primera entrega se encontrará el desarrollo de la Problemática, Diagrama de Entidad – Relación, Listado de Tablas, Vistas, Funciones, Stored Procedures y Triggers del Trabajo Integral.

Entrega N 2.

Nicolás Rosellini

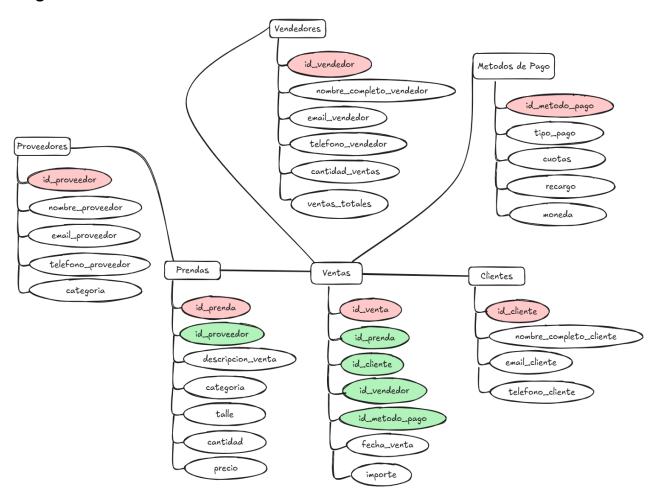
Problemática.

La idea de mi trabajo es lograr resolver un problema muy común que suelen tener los negocios de todo tipo, pero en este caso es de venta de ropa ya sea de manera online como física.

Lo que busca resolver este trabajo es encontrar analizar, predecir y tomar decisiones a través de consultas en SQL sobre quienes son sus potenciales clientes, como administran sus compras con los proveedores que tienen y cuales son potenciales a ser considerados los proveedores primarios; cuales son los días que mas venden, bajo que modalidad, a quienes, con que promociones, quienes son sus mejores vendedores, entre otros.

En resumen, analizar el entorno a través de las tablas creadas y de esta manera poder predecir comportamientos futuros como así también la toma de decisiones para elegir el camino a recorrer.

Diagrama de Entidad - Relación.



Listado de Tablas.

Tabla Prendas.

Campo	Tipo Dato	PK	FK	NULL
id_prenda	INT	X		
Id_proveedor	INT		Х	
descripcion_prenda	VARCHAR (50)			
categoria	VARCHAR (30)			
talle	VARCHAR (5)			
cantidad	INT			
precio	FLOAT			

Tabla Clientes.

Campo	Tipo Dato	PK	FK	NULL
id_cliente	INT	X		
Nombre_completo_cliente	VARCHAR (50)		X	
email_cliente	VARCHAR (20)			
telefono_cliente	VARCHAR (15)			

Tabla Proveedores.

Campo	Tipo Dato	PK	FK	NULL
id_proveedor	INT	X		
nombre_proveedor	VARCHAR (50)		Х	
email_proveedor	VARCHAR (20)			
telefono_proveedor	VARCHAR (15)			
categoria	VARCHAR (30)			

Tabla Vendedores.

Campo	Tipo Dato	PK	FK	NULL
id_vendedor	INT	Х		
nombre_completo_vendedor	VARCHAR (50)		Х	
email_vendedor	VARCHAR (20)			
telefono_vendedor	VARCHAR (15)			
cantidad_ventas	INT			
ventas_totales	FLOAT			

Tabla Métodos de Pago.

Campo	Tipo Dato	PK	FK	NULL
id_metodo_pago	INT	Х		
tipo_pago	VARCHAR (100)		Х	
cuotas	INT			
recargo	FLOAT			
moneda	VARCHAR (30)			

Tabla Ventas.

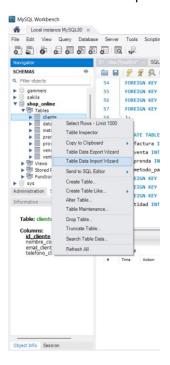
Campo	Tipo Dato	PK	FK	NULL
id_venta	INT	Х		
id_prenda	INT		Х	
id_cliente	INT		Х	
id_vendedor	INT		Х	
id_metodo_pago	INT		Х	
fecha_venta	DATE			
importe	FLOAT			

Tabla Detalle Facturacion.

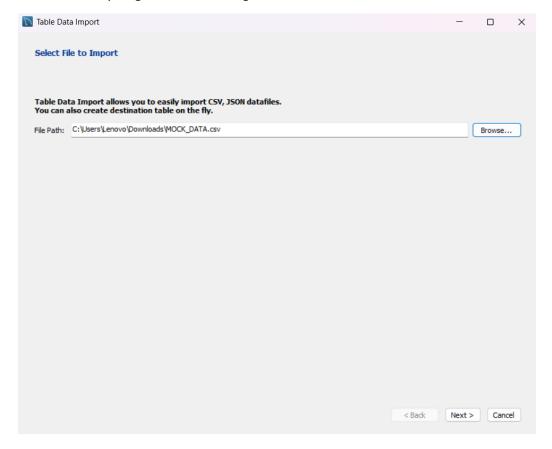
Campo	Tipo Dato	PK	FK	NULL
id_factura	INT	X		
id_venta	INT		Χ	
id_prenda	INT		Х	
id_cliente	INT		Х	
id_vendedor	INT		Х	
id_metodo_pago	DATE		Х	
cantidad	FLOAT			

Inserción de datos en tablas.

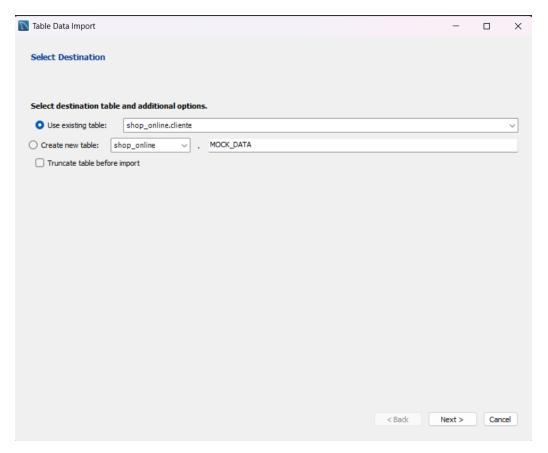
- Paso 1: Creacion de tablas en Mockaroo (Generador de datos randoms)
- Paso 2: Descarga de archivo.
- Paso 3: Table Data Import Wizard.



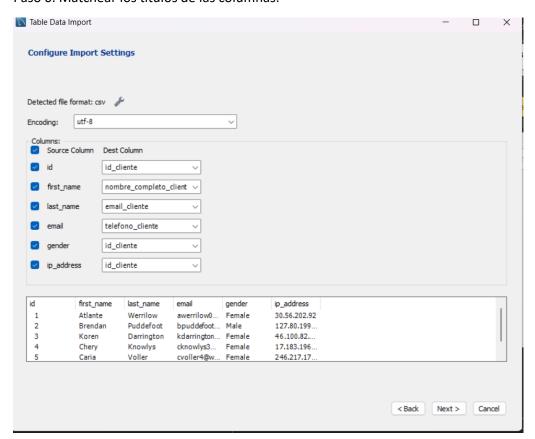
Paso 4: Buscar y cargar archivo descargado.



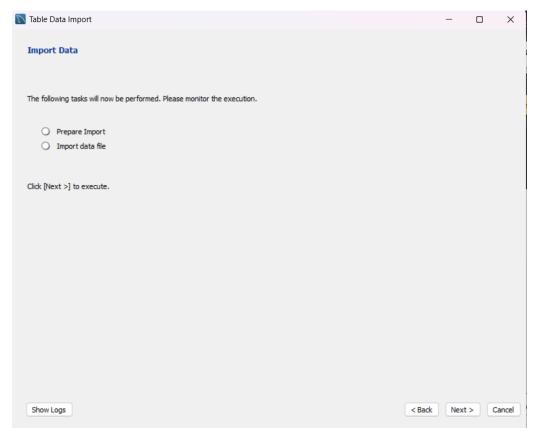
Paso 5: Usar tabla existente



Paso 6: Matchear los títulos de las columnas.



Paso 7: Importar los datos.



Paso 8: Verificar que se hayan cargado los datos en la tabla correspondiente a través de un // **SELECT * FROM nombre_tabla.**

Vistas.

Vista 1: ventas_detalladas

- Objetivo: Centralizar información clave de las ventas.
- Tablas: venta, cliente, prenda, vendedor, metodo_pago.
- **Beneficio:** Facilita reportes y dashboards con datos de ventas completos.

Vista 2: prendas_stock_bajo

- **Objetivo:** Identificar prendas con stock bajo.
- Tabla: prenda.
- Beneficio: Permite anticipar reposición y evitar quiebres de stock.

Vista 3: ventas_por_vendedor

- **Objetivo:** Resumir desempeño por vendedor.
- Tablas: venta, vendedor.
- Beneficio: Útil para evaluaciones, bonificaciones y gestión del equipo comercial.

Vista 4: ingresos_por_categoria

- **Objetivo:** Ver ingresos agrupados por categoría de prenda.
- Tablas: venta, prenda.
- Beneficio: Ayuda a tomar decisiones sobre qué líneas de productos potenciar.

Vista 5: clientes_frecuentes

- **Objetivo:** Detectar clientes con alta recurrencia de compras.
- Tablas: cliente, venta.
- Beneficio: Facilita la segmentación para campañas o programas de fidelización.

Funciones.

Función 1: calcular_precio_final

- **Objetivo:** Calcular el precio final aplicando un recargo.
- **Uso:** Se puede utilizar en reportes o cálculos dinámicos de importes.
- Tablas relacionadas: metodo_pago, prenda.

Función 2: obtener_nombre_cliente

- Objetivo: Obtener el nombre del cliente a partir de su ID.
- **Beneficio:** Simplifica llamadas en otros procesos o reportes.
- Tabla: cliente.

Stored Procedures.

Stored Procedure 1: registrar_venta

- Objetivo: Registrar una venta de forma estructurada.
- Tablas involucradas: venta.
- Beneficio: Automatiza el proceso de carga desde formularios o apps.

Store Procedure 2: actualizar_stock_prenda

- **Objetivo:** Disminuir el stock tras registrar una venta.
- Tabla: prenda.
- **Beneficio:** Asegura la integridad del stock en tiempo real.

Triggers.

Trigger 1: antes_de_insertar_venta

- **Objetivo:** Prevenir la venta de productos sin stock.
- **Tablas:** venta, prenda.
- Beneficio: Mantiene la integridad del negocio.

Trigger 2: despues_de_insertar_venta

- **Objetivo:** Descontar automáticamente el stock tras una venta.
- Tabla: prenda.
- Beneficio: Automatiza actualización del inventario.