

Uso de MySQL y MongoDB en un caso de negocios

Módulo 1: Introducción a bases de datos



Agenda

- Objetivo
- Contexto
- Problema a resolver
- Solución
- Conclusiones



Objetivo

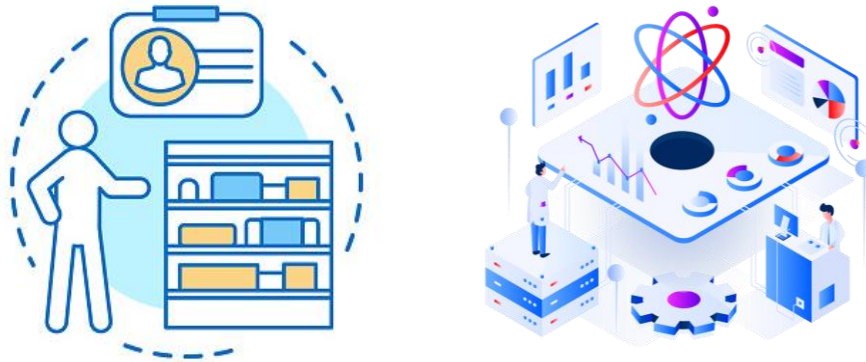
Demostrar el manejo de MySQL y MongoDB:

- ☐ Definición de la estructura de la base de datos.
- ☐ Generación de datos muestra.
- ☐ Consultas básicas.
- ☐ Consultas avanzadas.
- ☐ Preservación de la información.

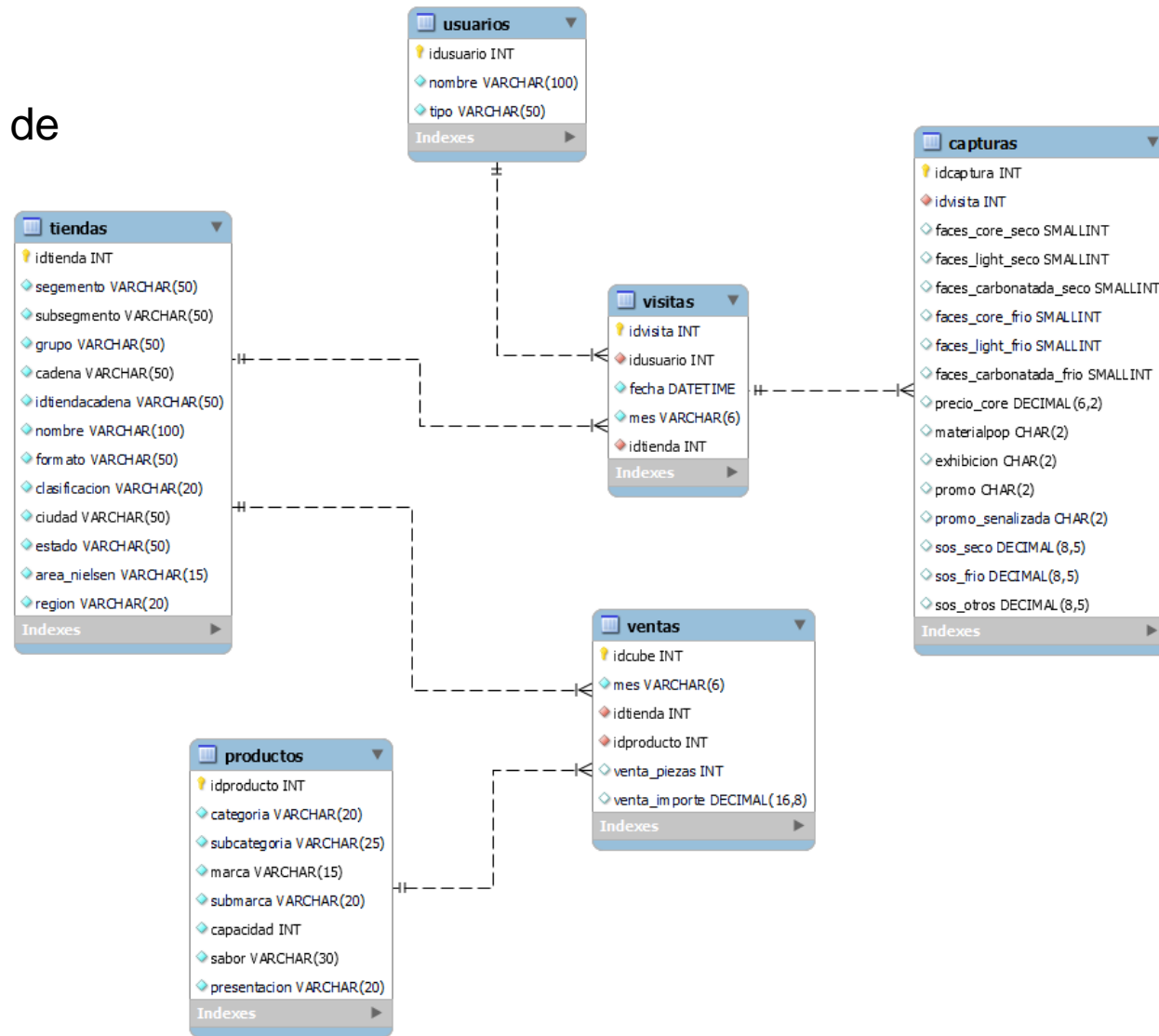


Contexto

Una empresa de bebidas contrata un servicio integral de Trade Marketing y BI que le permite realizar ejecuciones de merchandising y además obtener información del PDV; adicionalmente se crea un cubo que permite obtener reportes de ventas.



Nota: Los datos fueron modificados por cuestión de confidencialidad



Problema

La empresa de bebidas no tenía forma de dar seguimiento a las ejecuciones en PDV y destinaba mucho tiempo a la descarga de reportes de venta y unificación de sus formatos; con el servicio contratado, ahora cuenta con una **gran cantidad de data** y además **más tiempo para analizarla**.

Se desea conocer el grado de relación que tiene el sell-out con las diferentes ejecuciones en PDV y así diseñar mejores estrategias de ejecución.



Solución

Obtener las mejores 385 tiendas y las peores 385 tiendas como muestras separadas, para así calcular los promedios de venta y frentes y comprobar si existe relación entre la negociación de más espacios de exhibición y el sellout.



Obtener mejores y peores tiendas

```
1 • SELECT
2     v.idtienda, v.ventapiezas, f.avgFrentes
3 FROM
4     vta_totalxtienda AS v
5     JOIN
6     avgfrentesxtienda AS f ON v.idtienda = f.idtienda
7 ORDER BY ventapiezas DESC
8 LIMIT 385;
```

Result Grid | Filter Rows: | Export: | Wrap Cell Content: |

	idtienda	ventapiezas	avgFrentes
▶	5645	133753	18.1897
	5570	109611	17.2336
	6355	36847	78.6036
	6054	31129	109.6093
	6363	29530	42.1591
	6668	29064	128.9888

Result 19 ×

```
1 • SELECT
2     v.idtienda, v.ventapiezas, f.avgFrentes
3 FROM
4     vta_totalxtienda AS v
5     JOIN
6     avgfrentesxtienda AS f ON v.idtienda = f.idtienda
7 ORDER BY ventapiezas
8 LIMIT 385;
```

Result Grid | Filter Rows: | Export: | Wrap Cell Content: |

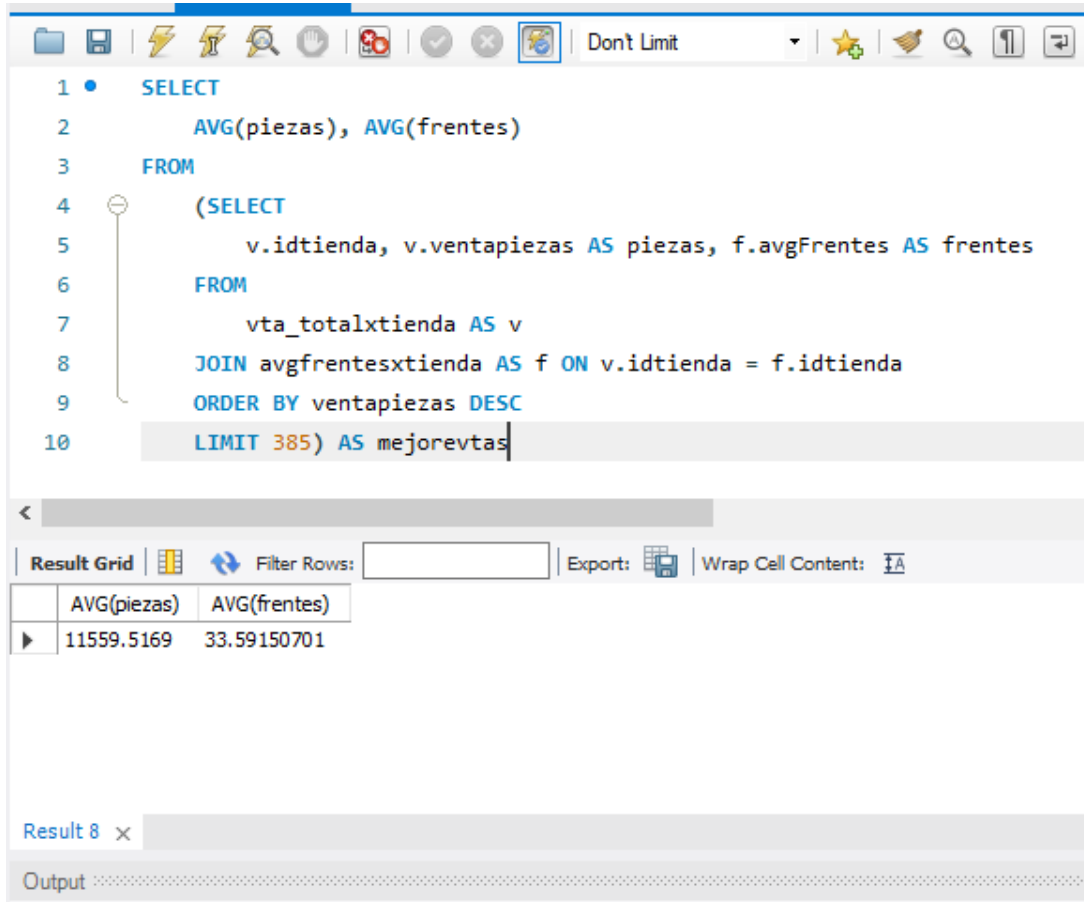
	idtienda	ventapiezas	avgFrentes
▶	6001	0	0.0000
	38023	1	2.0000
	6014	130	21.6000
	7884	137	6.0000
	33714	173	13.5000
	5313	175	0.0000

Result 4 ×

Output



Obtener promedios de venta y frentes



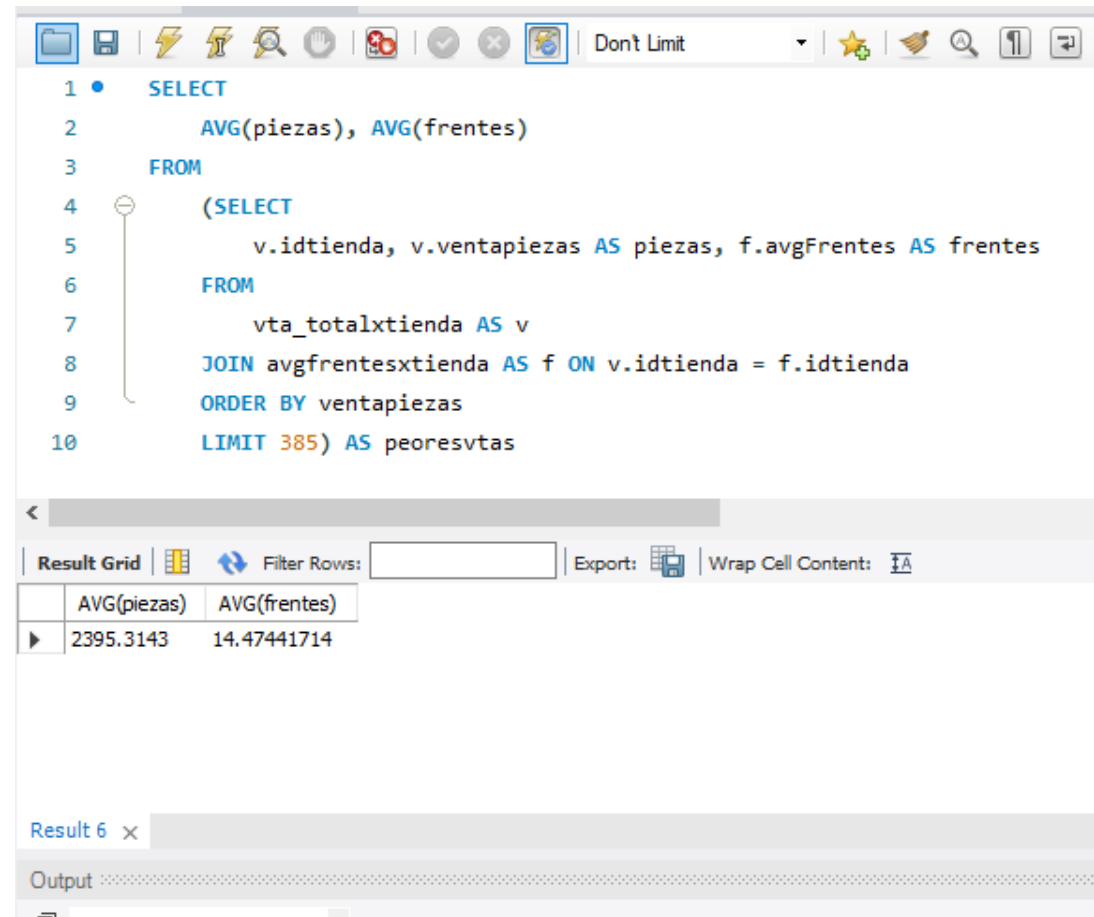
```
1 • SELECT
2     AVG(piezas), AVG(frentes)
3 FROM
4     (SELECT
5         v.idtienda, v.ventapiezas AS piezas, f.avgFrentes AS frentes
6     FROM
7         vta_totalxtienda AS v
8     JOIN avgfrentesxtienda AS f ON v.idtienda = f.idtienda
9     ORDER BY ventapiezas DESC
10    LIMIT 385) AS mejorevtas
```

Result Grid

	AVG(piezas)	AVG(frentes)
▶	11559.5169	33.59150701

Result 8 x

Output



```
1 • SELECT
2     AVG(piezas), AVG(frentes)
3 FROM
4     (SELECT
5         v.idtienda, v.ventapiezas AS piezas, f.avgFrentes AS frentes
6     FROM
7         vta_totalxtienda AS v
8     JOIN avgfrentesxtienda AS f ON v.idtienda = f.idtienda
9     ORDER BY ventapiezas
10    LIMIT 385) AS peoresvtas
```

Result Grid

	AVG(piezas)	AVG(frentes)
▶	2395.3143	14.47441714

Result 6 x

Output



Resultados

Las mejores tiendas tienen una venta promedio de 11,559.52 piezas y un promedio de 33.59 frentes en las exhibiciones de la tienda, las peores tiendas tienen una venta promedio de 2,395.31 piezas y un promedio de 14.47 frentes en exhibición.

Lo que indica que aumentar casi al doble los frentes exhibidos puede aumentar las ventas hasta cuatro veces más, lo que nos confirma la premisa inicial de que “El que no enseña no vende”.

