

# 123 Ready for you

**"Ofrecer productos de belleza de alta calidad, a precios accesibles y competitivos, que se ajusten a las necesidades y posibilidades económicas de cada cliente, garantizando una experiencia de compra excepcional y promoviendo la inclusión en el cuidado personal, creando así valor de marca , y gestionar un negocio que cree valor para la empresa y la sociedad."**

Rodrigo García  
Pedro Sánchez

## Optimizando las Decisiones de Marketing y Expansión: Un Análisis Detallado de Ventas Regionales.



En la empresa "123 Ready for you", siempre hemos creído en el poder de la inclusión y en la promesa de ofrecer productos de belleza de alta calidad a precios accesibles para todos nuestros clientes. Nuestra misión es garantizar una experiencia

de compra excepcional y promover la inclusión en el cuidado personal. Sin embargo, a medida que expandimos nuestras operaciones y lanzamos nuevas líneas de productos, nos dimos cuenta de que no todos nuestros productos estaban resonando de la misma manera en todas las regiones del país.

Descubrimos que nuestros productos para el cuidado de la piel, elaborados con ingredientes naturales para combatir los efectos del sol y el clima húmedo, eran un gran éxito en las zonas costeras



del país, pero no tenían la misma acogida en el norte, en estados como Chihuahua y Sonora. Del mismo modo, nuestra línea de productos enfocada a hombres, no estaba teniendo la recepción esperada en ciudades como Monterrey, pese a ser muy popular en Ciudad de México y Guadalajara.



Este desajuste en las ventas nos hizo reflexionar. **¿Estábamos realmente cumpliendo nuestro objetivo de ofrecer productos que se ajusten a las necesidades y posibilidades económicas de cada cliente?**

**¿Estábamos creando las campanas de marketing acordes a cada región del país?**

Decidimos que necesitábamos profundizar en nuestros datos y entender mejor nuestras ventas por producto, categoría y ubicación geográfica. Queríamos identificar qué productos y categorías eran los más vendidos y rentables en diferentes regiones, y cómo podríamos utilizar estos datos para informar nuestras decisiones de marketing y expansión.

Nuestro objetivo era asegurarnos de que cada cliente, sin importar dónde se encuentre, tenga acceso a productos de belleza de alta calidad que se ajusten a sus necesidades y posibilidades económicas. Y sabíamos que la única manera de lograrlo era a través de un análisis detallado de nuestros datos de ventas.

### **Datos a utilizar para el análisis**

Para realizar un análisis completo y significativo de las ventas, necesitamos comprender los diferentes factores que pueden influir en ellas. Cada una de las fuentes

de datos mencionadas proporciona una pieza del rompecabezas que nos ayudará a entender mejor nuestras ventas y tomar decisiones informadas.

1. De la tabla **VENTA**: Utilizaremos la 'fecha\_orden\_venta' y el 'total\_venta' para comprender cuándo se realizan las ventas y cuál es su valor. Esto nos permitirá identificar patrones temporales, como la estacionalidad o tendencias a lo largo del tiempo, así como entender cuáles son las ventas promedio y totales.
2. De la tabla **VENTA\_DETALLE**: La 'cantidad\_producto\_vendido' nos dará información sobre cuántos productos se vendieron en cada transacción. Esta información es crucial para entender qué productos tienen mayor demanda y si hay una correlación entre la cantidad de productos vendidos y otros factores, como la ubicación geográfica o la categoría del producto.
3. De la tabla **PRODUCTO**: El 'nombre' y la 'clasificación' nos permitirán analizar las ventas por producto y categoría. Esta información nos ayudará a entender cuáles son los productos y categorías más populares y rentables, y cómo estos varían entre diferentes regiones.
4. De la tabla **MARCA**: El 'nombre' de la marca nos permitirá incluir la marca en nuestro análisis. Algunas marcas pueden ser más populares o tener una mejor recepción en ciertas áreas, por lo que es importante considerar este factor en nuestro análisis.
5. De la tabla **PERSONA**: La 'ciudad' y el 'estado' nos permitirán agregar información geográfica a nuestro análisis. Comprender cómo las ventas varían por ubicación es crucial para identificar oportunidades de expansión y ajustar nuestras estrategias de marketing y ventas en función de las tendencias geográficas.

## Creación del datawarehouse


Para analizar nuestras ventas de manera efectiva y eficiente, implementamos un Data Warehouse utilizando los servicios de **Google Cloud Platform** (GCP). El diseño de nuestro Data Warehouse siguió la estructura de tres capas conocida como Bronze, Silver y Gold, lo que nos permitió organizar, refinar y visualizar nuestros datos de manera efectiva.

Primero, creamos una capa Bronze utilizando un bucket de GCP. Esta capa sirve como nuestro depósito de datos inicial, donde almacenamos los datos brutos de todas las tablas de nuestra base de datos. Elegimos actualizar estos datos una vez al día, durante la noche, para minimizar cualquier posible interrupción del rendimiento durante las horas pico de negocio y garantizar que los datos esten tan actualizados como sea posible para el análisis del siguiente día.

## rodrigo-bronze-uc1-prod

Ubicación	Clase de almacenamiento	Acceso público	Protección
us-central1 (Iowa)	Standard	No público	Ninguno

**OBJETOS** CONFIGURACIÓN PERMISOS PROTECCIÓN CICLO DE VIDA OBSE

Depósitos > rodrigo-bronze-uc1-prod 

**SUBIR ARCHIVOS** **SUBIR CARPETA** **CREAR CARPETA** **TRANSFERIR LOS DATOS** ▾ ADMINIST

Filtrar solo por prefijo de nombre ▾

 **Filtro** Filtrar objetos y carpetas

<input type="checkbox"/>	Nombre	Tamaño	Tipo	Fecha de creación 	Clase de
<input type="checkbox"/>	 <a href="#">CLIENTE/</a>	—	Carpeta	—	—
<input type="checkbox"/>	 <a href="#">COMPRA/</a>	—	Carpeta	—	—
<input type="checkbox"/>	 <a href="#">COMPRA_DETALLE/</a>	—	Carpeta	—	—
<input type="checkbox"/>	 <a href="#">DESCUENTO/</a>	—	Carpeta	—	—
<input type="checkbox"/>	 <a href="#">DETALLE_INVENTARIO/</a>	—	Carpeta	—	—

Después de la capa Bronze, procedimos a la creación de la capa Silver utilizando BigQuery de GCP. Aquí, replicamos las tablas de nuestra base de datos, pero también realizamos un proceso de refinamiento de datos. Este proceso implicó ocultar datos sensibles, como la información personal de nuestra tabla Personas, para asegurar la privacidad de nuestros clientes y cumplir con las normativas de protección de datos. Además, en esta etapa también se realizó un proceso de limpieza y transformación de los datos para asegurar su calidad y facilidad de uso en los análisis posteriores.

▼	 rodrigo_silver_uc1_prod	☆	⋮
	 rodrigo_proveedor_marca_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_cliente_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_descuento_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_empleado_aggregated	☆	⋮
	 rodrigo_empleado_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_estatus_descuento_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_marca_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_membresia_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_persona_aggregated	☆	⋮
	 rodrigo_persona_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_producto_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_proveedor_aggregated	☆	⋮
	 rodrigo_proveedor_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_venta_detalle_stagging	☆	⋮
	 rodrigo_venta_stagging	☆	⋮

Fila	id_empleado	NSS	nss_pii
1	19712	217-53-5290	21****5290
2	19712	807-63-0878	80****0878
3	19712	287-16-6016	28****6016
4	19712	541-90-2216	54****2216
5	19712	700-62-7832	70****7832
6	19712	690-94-1372	69****1372
7	19712	246-04-4966	24****4966
8	19712	808-96-1212	80****1212
9	19712	662-69-0774	66****0774
10	773378	306-25-2307	30****2307
11	773378	690-82-4862	69****4862
12	773378	631-80-3821	63****3821
13	773378	733-06-3567	73****3567
14	514306	888-52-7961	88****7961
15	514306	514-16-1308	51****1308
16	514306	237-68-0690	23****0690
17	514306	669-57-9342	66****9342
18	514306	402-48-7060	40****7060

Finalmente, creamos la capa Gold, donde diseñamos un esquema en forma de estrella para facilitar el análisis de ventas. Esta capa consiste en una tabla de hechos de ventas y varias tablas de dimensiones, como Fecha, Producto, Marca y Persona. La tabla de hechos de ventas contiene medidas cuantificables, como el número de productos vendidos y el valor total de las ventas, mientras que las tablas de dimensiones contienen detalles sobre estas medidas, como cuándo se realizó una venta, qué producto se vendió, qué marca era el producto y quién lo compró.



Fila	id_orden_venta ▼	id_persona ▼	id_fecha ▼	id_producto ▼	cantidad_producto	total_venta ▼
1	3024	248	610	103	46	836

Esta implementación del Data Warehouse nos permitirá realizar análisis de ventas más detallados y eficientes, a la vez que garantiza la seguridad de los datos y la privacidad de nuestros clientes. Con este sistema en marcha, estamos mejor equipados para tomar decisiones de negocio informadas basadas en datos, y continuar optimizando nuestras estrategias de ventas y marketing para servir mejor a nuestros clientes y alcanzar nuestros objetivos de negocio.



