# Logotipo Descripción generada automáticamenteChuleta de Análisis de Insights

Forma

Descripción generada automáticamentePara realizar un análisis integral del negocio es importante seguir un enfoque estructurado que vaya de lo general a lo específico. Comenzaremos con una visión general de las ventas totales, luego analizaremos la tendencia de las mismas, profundizaremos en los productos y finalmente examinaremos el comportamiento de los clientes y de los pedidos.

**0. Entendiendo los datos**

**Pregunta:** ¿Qué datos contiene la tabla a analizar?

SELECT \*

FROM tickets

LIMIT 100;

**VENTAS Y TENDENCIA**

**1. Visión General de Ventas Totales**

**Pregunta 1:** ¿Cuál es el **ingreso total** generado por el negocio?

SELECT SUM(precio\_total) AS ingreso\_total  
FROM tickets;

**2. Tendencias de Ventas en el Tiempo**

**Pregunta 2:** ¿Cómo ha sido la **tendencia de ingresos mensuales**?

SELECT strftime('%Y-%m', fecha) AS mes, SUM(precio\_total) AS ingreso\_mensual  
FROM tickets  
GROUP BY mes  
ORDER BY mes;

**PRODUCTOS Y SECCIONES**

**3. Análisis por Departamento y Sección**

**Pregunta 3:** ¿Cuál es el **rendimiento de cada departamento** en términos de ventas?

SELECT id\_departamento, SUM(precio\_total) AS ventas\_departamento  
FROM tickets  
GROUP BY id\_departamento  
ORDER BY ventas\_departamento DESC;

**Pregunta 4:** ¿Cómo se **distribuyen las ventas entre las diferentes secciones**?

SELECT id\_seccion, SUM(precio\_total) AS ventas\_seccion  
FROM tickets  
GROUP BY id\_seccion  
ORDER BY ventas\_seccion DESC;

**4. Análisis de Productos**

**Pregunta 5:** ¿Cuáles son los **10 productos más vendidos** en cantidad?

SELECT nombre\_producto, SUM(cantidad) AS total\_vendido  
FROM tickets  
GROUP BY nombre\_producto  
ORDER BY total\_vendido DESC  
LIMIT 10;

**Pregunta 6:** ¿Qué **10** **productos generan más ingresos**?

SELECT nombre\_producto, SUM(precio\_total) AS ingreso\_producto  
FROM tickets  
GROUP BY nombre\_producto  
ORDER BY ingreso\_producto DESC  
LIMIT 10;

**CLIENTES Y PEDIDOS**

**5. Comportamiento de los Clientes**

**Pregunta 7:** ¿Quiénes son los **20 clientes que más compran** en términos de ingresos?

SELECT id\_cliente, SUM(precio\_total) AS ingreso\_cliente  
FROM tickets  
GROUP BY id\_cliente  
ORDER BY ingreso\_cliente DESC  
LIMIT 20;

**Pregunta 8:** ¿Cuál es la **compra media por cliente**?

SELECT AVG(compra\_total\_cliente) AS compra\_media\_por\_cliente

FROM (

SELECT id\_cliente, SUM(precio\_total) AS compra\_total\_cliente

FROM tickets

GROUP BY id\_cliente ) subconsulta;

**6. Análisis de Pedidos**

**Pregunta 9:** ¿Cuántos **pedidos totales** se han realizado?

SELECT COUNT(DISTINCT id\_pedido) AS total\_pedidos  
FROM tickets;

**Pregunta 10:** ¿Cuál es el **valor promedio por pedido**?

SELECT AVG(total\_pedido) AS valor\_promedio\_pedido  
FROM (

SELECT id\_pedido, SUM(precio\_total) AS total\_pedido  
FROM tickets  
GROUP BY id\_pedido  
) subconsulta;

**ANEXO: Chuleta sintaxis de consulta SQL**

SELECT *#Los campos que queremos sacar*

id\_cliente, SUM(ventas) AS ventas\_cliente

FROM *#De qué tabla los queremos sacar*

ventas

WHERE *#Si queremos hacer filtros*

pais = 'ESPAÑA'

GROUP BY *#Si queremos agrupar algo*

id\_cliente,

ORDER BY *#Si queremos ordenar la salida*

ventas\_cliente DESC

LIMIT *#Para que no salgan todos los datos*

10;