

Registro Proyecto Integrador M1

Entidad Master Global Super Storee

Columnas - Date / Order_Date/ Ship_Date * **Formato Fecha**

- Category/ Country/ Customer_ID/Customer_Name/Customer/Order_ID/Order_Priority /

Product_ID/Region/Segment/Ship_Mode/State/Sub_Category/Market/Year/ Record * **Formato Texto S/F**

- Total_Profit /Unit_Cost/Shipping_Cost ***Formato Numero Dolar estadounidense**
- Quantity/ Discount/Weeknum * **Formato Número**

Filtre Columnas vacías y encontré Filas totalmente vacías N° 6-49-114-147-182-230-268 las Elimine.

Como también la información de los años 2011 y 2012, ya que no lo solicitan en este análisis y podrían dar montos erróneos.

Elimine Columna1 y Columna2 contenían datos 0 y no figuraban en el Glosario

Elimine Columna Record ya que no presentaba información relevante.

Retoque los encabezados separando las palabras con _ y usando Mayúscula al comienzo de cada palabra.

Puse Comentarios en los encabezados relacionados a envíos para poder discriminar a que exactamente se refieren.

Cree Nueva Columna del lado derecho de Unit_Cost la nombre Total_Cost, calcule la cantidad de productos multiplicado el valor Costo unitario.

Cree Nueva Columna del lado derecho de Total_Cost esa columna la nombre Total_Ventas, calcule el total de Total_cost sumado el Total_Net_Profit para llegar al valor de las ventas.

Cambie Fuente a * Arial para una mejor lectura

Cree Nueva Tabla AB la nombre Product_Name la traje desde la entidad M1_Product hasta la master.

Cree nueva columna relacionada a Producto_Name y traje con esto el ID_Product_Name de entidad M1_Product así pude ver ID de productos en números y cuantas veces se repetían.

Calcule la media y use **Formato Condicional** por el producto que se pidió mas veces.

Entidad M1 Product

Todos los atributos de esta entidad tienen * Formato Texto

Retoque los encabezados separando las palabras con _ y usando Mayúscula al comienzo de cada palabra.

Quite Vinculo en Product_Name

Cambie Fuente a * Arial para una mejor lectura.

Cree nueva Columna relacionada a Producto para sacar ID exactos, ya que el ID_ Producto es alfanumerico y no me servía para analizar la Media.

Entidad Tablas Dinámicas

Realice todas las Tablas Dinámicas solicitadas en **Avance 2**

Total de ventas por categorías

Total de ventas por sub-categorías

Total de ventas por mercado

Total de ventas por región

Total de ventas por año (con total de costos si es posible)

Total de ventas por método de envío

Total de ventas por prioridad

Total ventas por Segmento

+ Extra

Ademas Agregue **Total de Cantidad de Producto(SUM)** y **Cantidad de órdenes(COUNT)**.

Como también **Venta total por Región, Países** para llegar a ver insights dentro de las regiones que más se vende cuáles son los que menos ordenan.

*En las tablas dinámicas siempre los atributos colocados en Filas los Ordene por el atributo que tenía en Valores de esa manera me quedo ordenado de menor a mayor los montos o cantidades y se podían visualizar los gráficos mejor.

Cree todos los gráficos Solicitados en el **Avance 3**

Total de ventas por categorías

Total de ventas por mercado

Total de ventas por región

Total de ventas por sub-categoría

Total de ventas por año

Total de ventas por método de envío

Total de ventas por prioridad

Total ventas por Segmento. Use Grafico de torta.

+Extra

Generé grafico para sumar al Dashboard [Cantidad de Producto y Cantidad de ordenes](#), aunque no era algo solicitado creo que podría dar más información sobre producto por año, por Region;etc, si se usaran los filtros.

Tabla de Ventas por región y país dejo ver que las regiones que más se vende es Region Central y dentro de ese grupo de países en el que menos se vende es en Suiza . Los top 3 son Francia, EE.UU, Alemania y en ese orden.

Comparando las Regiones Canadá es la región con menos ventas y envíos.

-----Fin de Registro.



¡Bienvenidos a la guía breve para entender el dashboard de analisis de Ventas!

¡Aquí podrás ver transformados los datos en información!

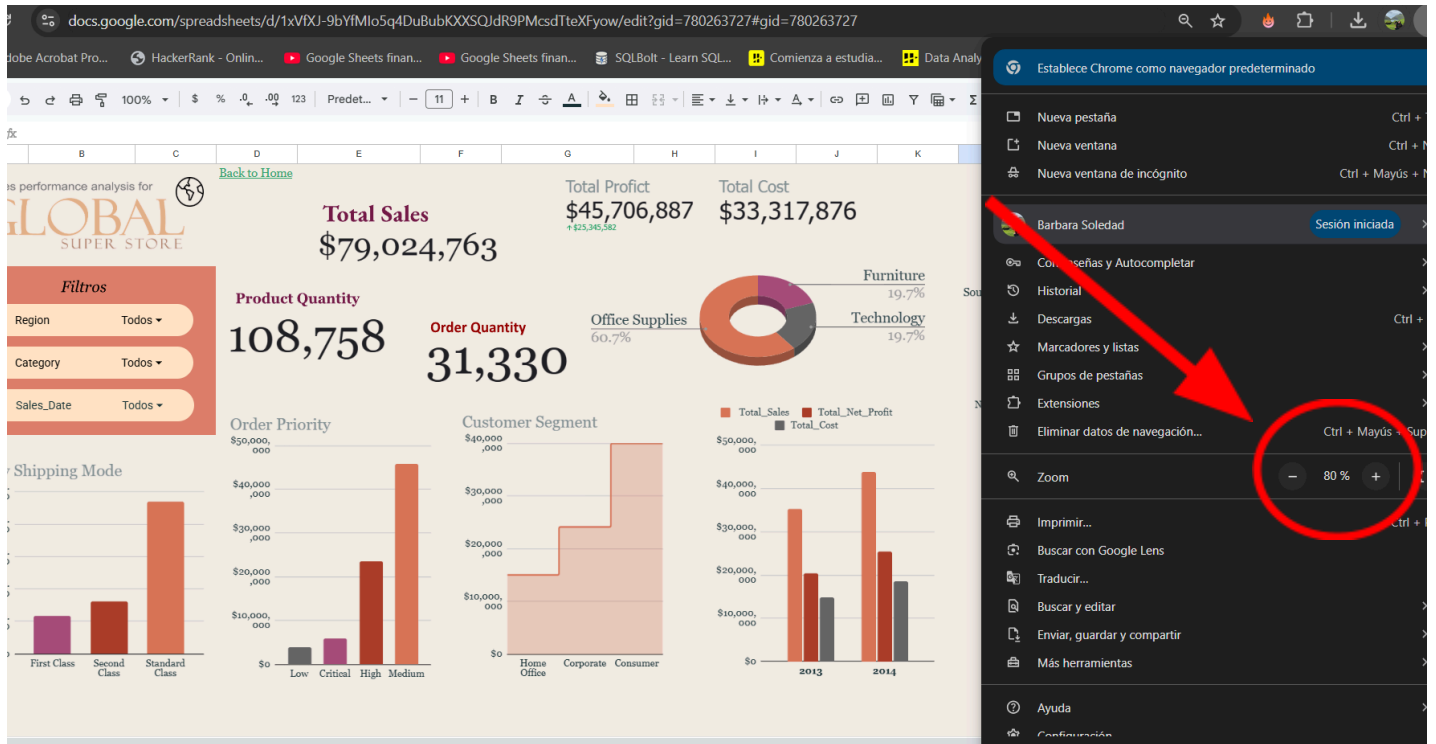


Aviso Importante

Como primer consejo para el buen uso del Dashboard Interactivo es cambiar los valores de Zoom desde **TU navegador** (CTRL -) y dejarlo a 80%. Se aconseja no cambiar Zoom desde Google Sheets ya que cambia la nitidez en la información (Error de carga)



A continuación, el paso a seguir:

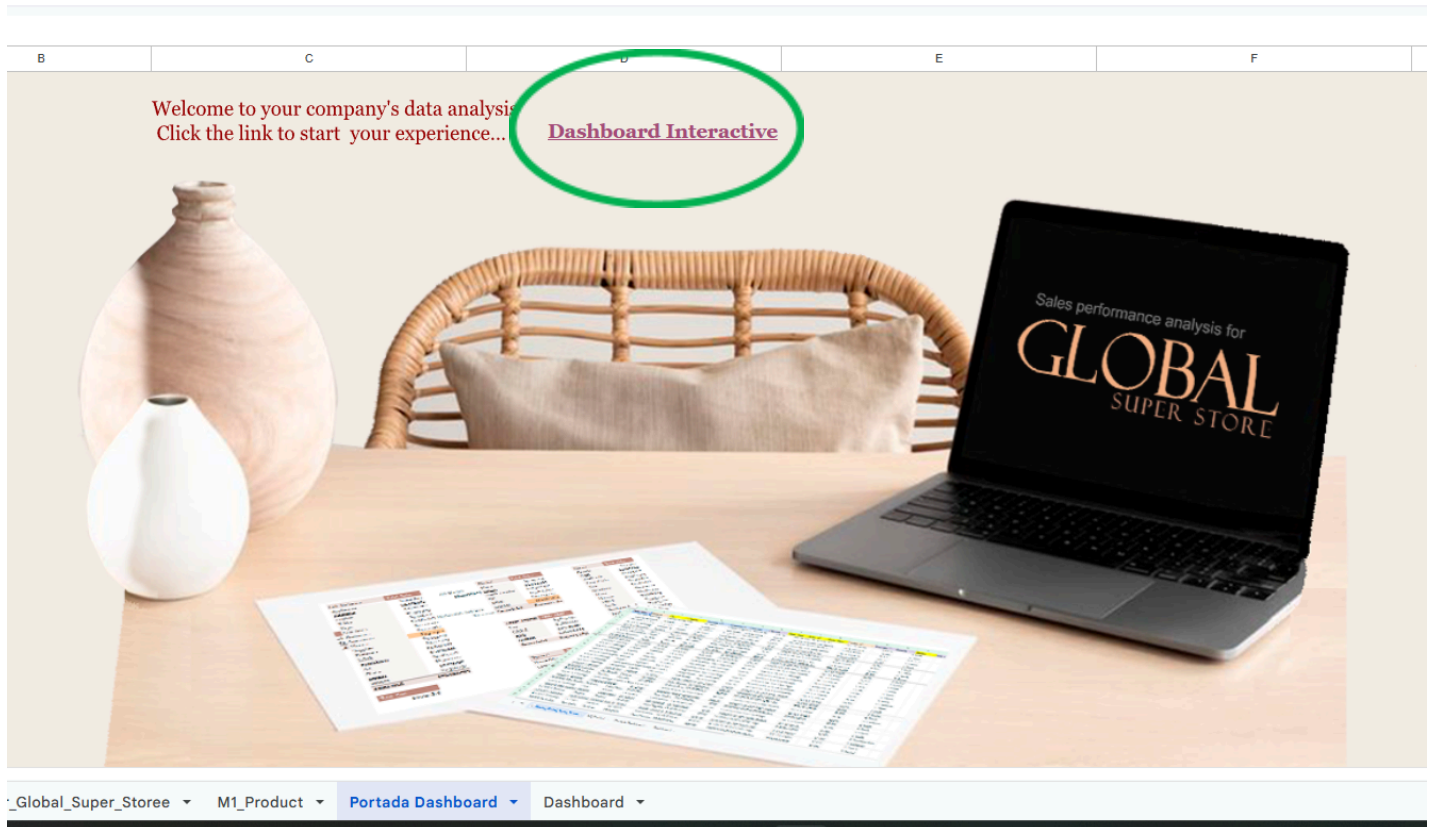


¡Comencemos!

El diseño de la portada está relacionado a todo lo mencionado anteriormente.

Al ser un data set completamente en inglés y la empresa es Internacional todo está en Idioma inglés.

Luego de una Bienvenida se puede presionar en el link que dice “ Dashboard Interactive”



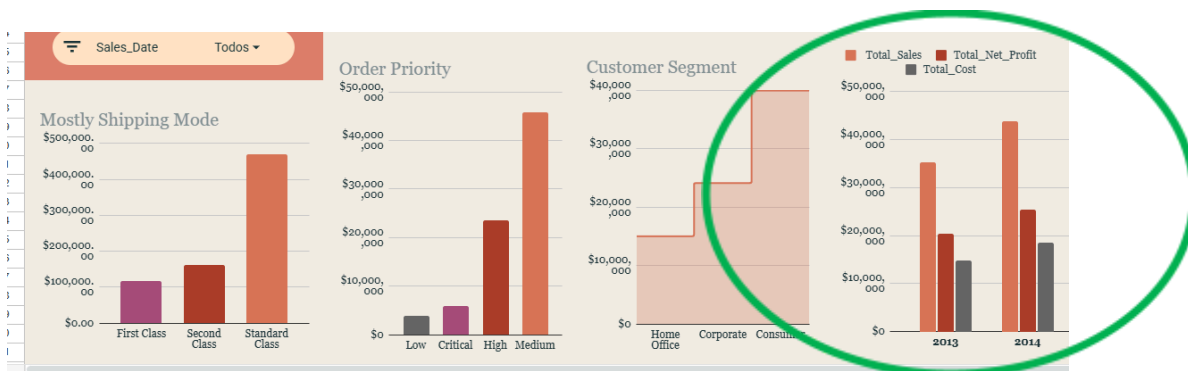
Una vez en el Dashboard se puede ver la información pasando por diferentes graficos de Barras con colores designados para los valores mas altos y así hasta el mas bajo.

De uno de estos graficos podríamos analizar ¿Cuál es el método de envío más empleado?

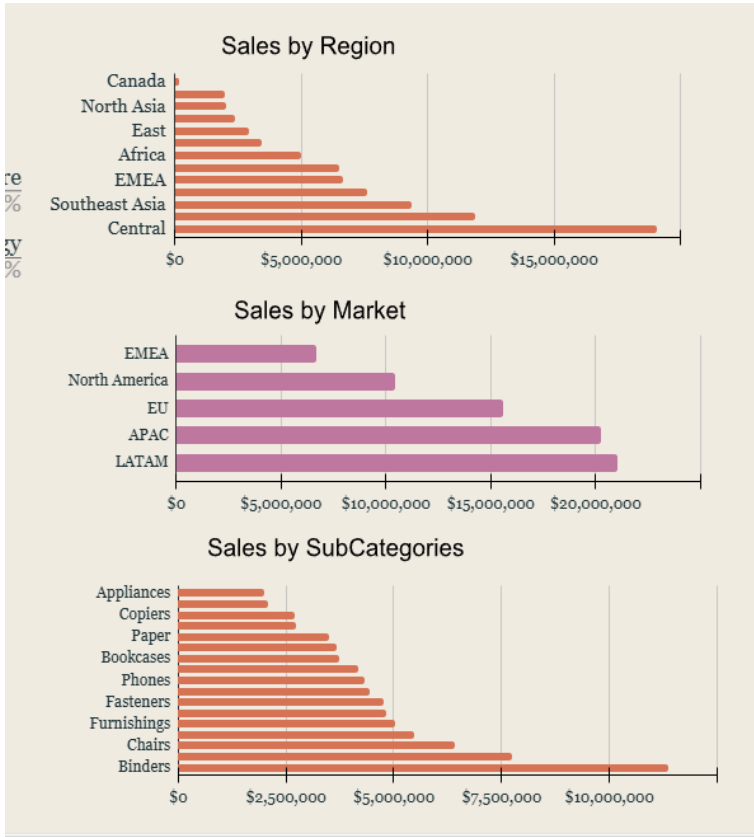
Y Las Prioridades en las Ordenes por ventas.

Ademas como están Segmentados los clientes según las ventas y el más importante Totales de ventas – Ganancias – Costos de los dos años analizados.

En este último, una pregunta importante seria ¿Cuál es el año que terminó con mayor rentabilidad? Y con este grafico se puede contestar claramente a la pregunta.



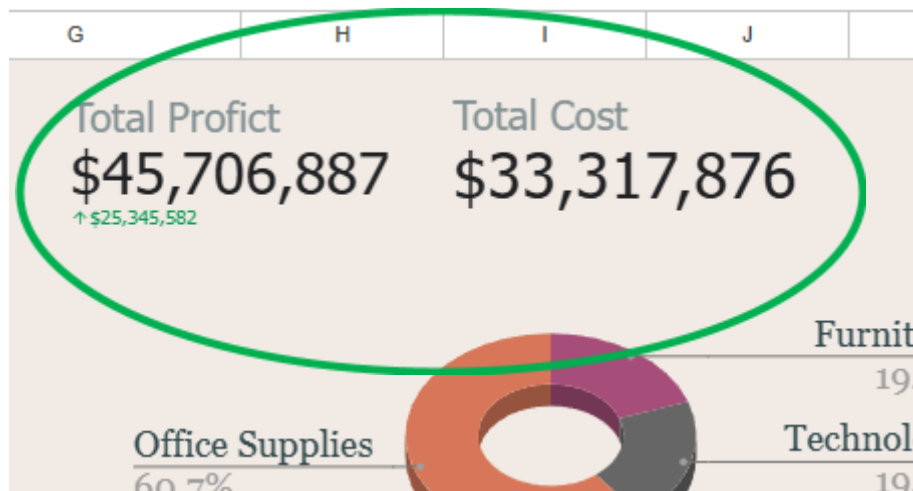
También gráficos de línea detallando mucha información interesante como ventas por regiones, ventas por Mercado y por último el grafico de líneas de Subcategorías que refleja con más exactitud qué es lo que se vende.



Por otro lado, podemos encontrar los filtros, los cuales personalizan la visual con solo seleccionar alguno de ellos. Se puede personalizar más la búsqueda de información por Región como también por Categorías y Fechas.



En la parte superior derecha puede divisar la ganancia total de los últimos dos años y también en color verde la comparativa de lo que se ganó el último año. También Costos de venta totales.

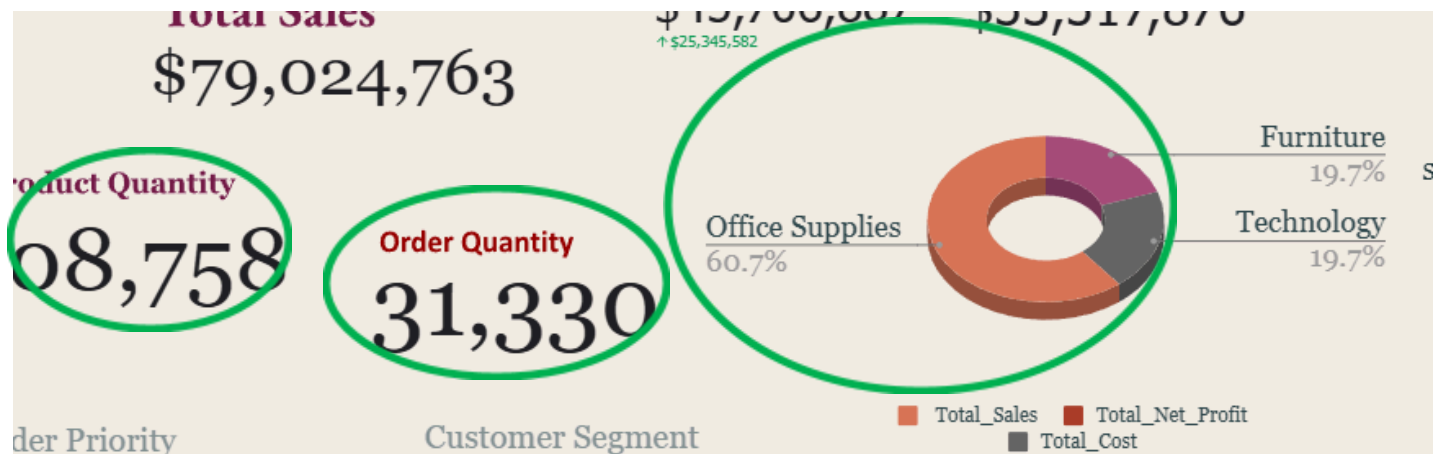


Por último, pero no menos importante para la búsqueda de insights, se puede ver de manera muy simple y clara desde el grafico de Torta las ventas por Categoría.

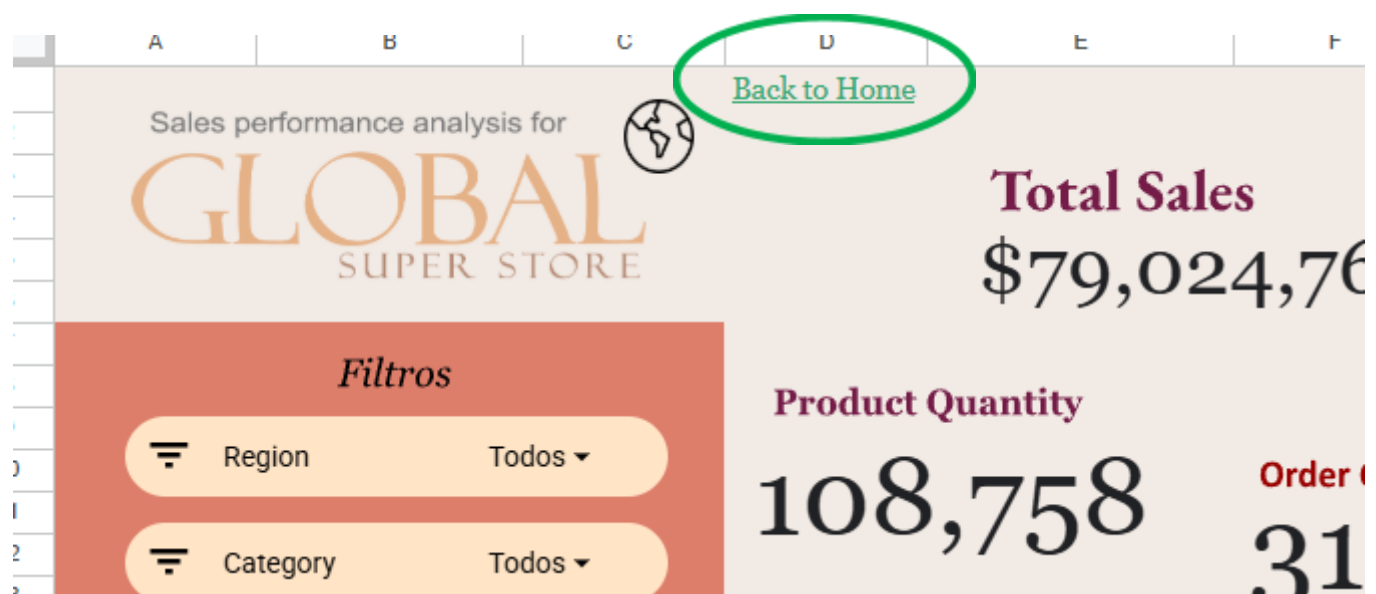
Es allí donde podemos responder a la pregunta de ¿Cuál es la Categoría que más se vende? Podríamos afirmar que la categoría es la de Artículos de Oficina.

como también si usamos los filtros podrían ser muy útiles, por ejemplo, descubrir que devuelven los totales de Cantidad de Producto, Cantidad de Ventas y Totales de Venta.

También saber el promedio de cantidad de productos por pedidos podría impulsar las ventas.



Si decidimos volver a la pagina principal se puede presionar en el boton de “Back to Home”



Hemos llegado al final de la guía, gracias por llegar hasta el final.