

# Labo BI : Chinook

## Dataset

Sources :

<https://drive.google.com/drive/folders/151tIHAHPSI3WKra9jnJ7pb7dKcjc0ZRj?usp=sharing>

- Une base de données relationnelle qui représente les achats effectués par les différents clients.
- Une base de données excel enregistrant des informations personnelles clients
- Une base de données excel enregistrant les différents objectifs de ventes des différents vendeurs de la société.
- La table contient les objectifs trimestriels des vendeurs
- Des données géographiques (continent.xls) externes qui lient les différents pays aux continents dont ils font partie

## Briefing / planning

**Nous avons besoin d'un rapport précis, pertinent et captivant concernant les ventes de la société Chinook.**

### Jour 1 : préparation

- Explorez et comprenez les données sur **SSMS** et **Excel**
- Formulez au moins 5 "Questions BI" (mettez-vous à la place du CEO, de l'équipe financière ou de l'équipe marketing,) auxquelles vous répondrez à travers votre analyse \*
- Modélisez la datawarehouse avec **draw.io**
- Créez votre base de donnée "ChinookDW" sur SSMS

### Jour 2-3-4 : ETL

- Mettez en place votre ETL sur **SSIS** (flux de données pour chaque dimension et fait)
- Transformez vos données pour construire les tables de votre modèle (ETL)

### Jour 4-5 : Reporting PowerBi / Tableau

- Connectez-vous à votre DW (et faites vos transformation de last minute avec **PowerQuery**)
- Analysez les données à travers différentes tables et visualisations
- Créez votre rapport d'analyse (2-4 dashboards) et répondez à vos "Questions BI"

#### **\* Questions BI à titre d'exemple**

*Quels est mon volume de ventes par pays? Combien de chansons avons-nous vendues par continent?*

*Quels sont les mois les plus vendeurs?*

*Quels albums ont des ventes significatives? Quels artistes sont les plus vendeurs?*

*Quels sont les genres les plus populaires chez les hommes ? Les femmes ?*

*Quel est le profil de mes acheteurs (par catégorie d'âge)?*

*Qui sont nos meilleurs clients? Sont-ils satisfaits?*

*Comment ont évolué nos ventes en fonction du temps?*