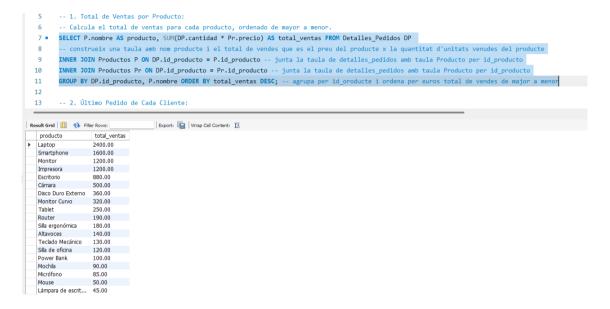
IRONHACK_FULL_STACK_AVALUACIÓ CONTINUA 4_JORDI GALI

15/05/2024

Trabajas como analista de datos en una empresa de comercio electrónico. La empresa mantiene una base de datos que contiene información sobre productos, clientes, pedidos y detalles de pedidos. Se requiere que realices una serie de consultas para ayudar al departamento de marketing y ventas a entender mejor las tendencias de ventas, el comportamiento del cliente y la eficacia operativa.

1. Total de Ventas por Producto:

Calcula el total de ventas para cada producto, ordenado de mayor a menor.



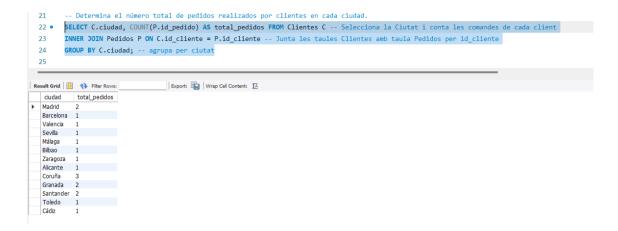
2. Último Pedido de Cada Cliente:

Identifica el último pedido realizado por cada cliente.



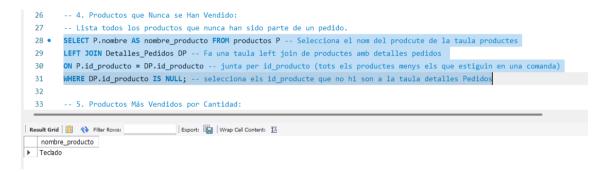
3. Número de Pedidos por Ciudad:

Determina el número total de pedidos realizados por clientes en cada ciudad.



4. Productos que Nunca se Han Vendido:

Lista todos los productos que nunca han sido parte de un pedido.



5. Productos Más Vendidos por Cantidad:

Encuentra los productos más vendidos en términos de cantidad total vendida.



6. Clientes con Compras en Múltiples Categorías:

Identifica a los clientes que han realizado compras en más de una categoría de producto.

7. Ventas Totales por Mes:

Muestra las ventas totales agrupadas por mes y año.



8. Promedio de Productos por Pedido:

Calcula la cantidad promedio de productos por pedido.

9. Tasa de Retención de Clientes:

Determina cuántos clientes han realizado pedidos en más de una ocasión.

10. Tiempo Promedio entre Pedidos:

Calcula el tiempo promedio que pasa entre pedidos para cada cliente.