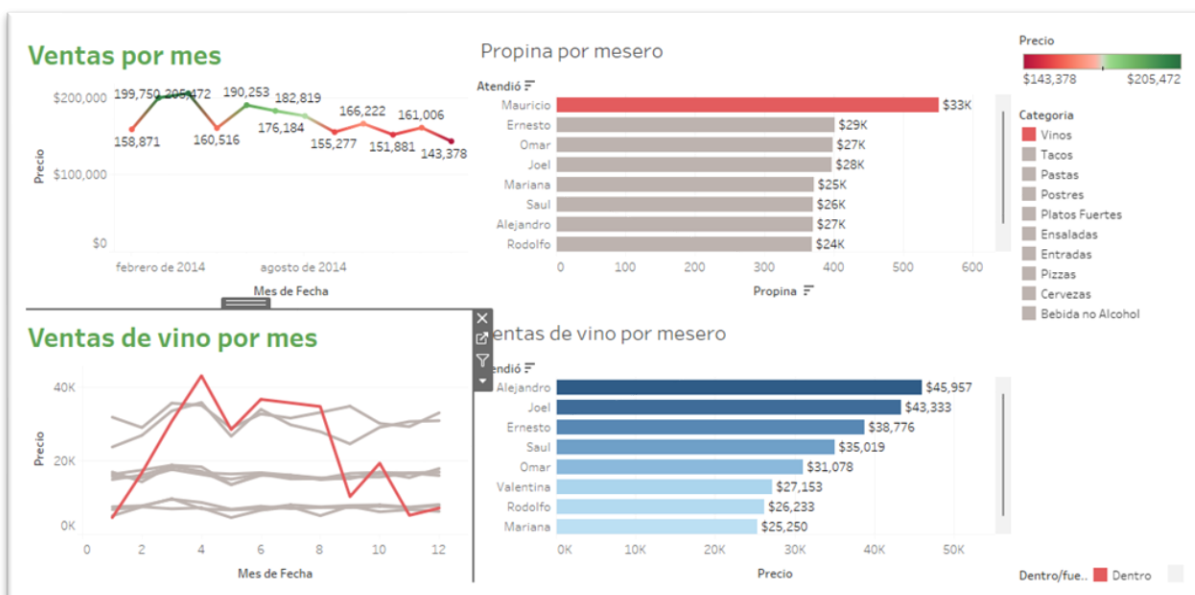
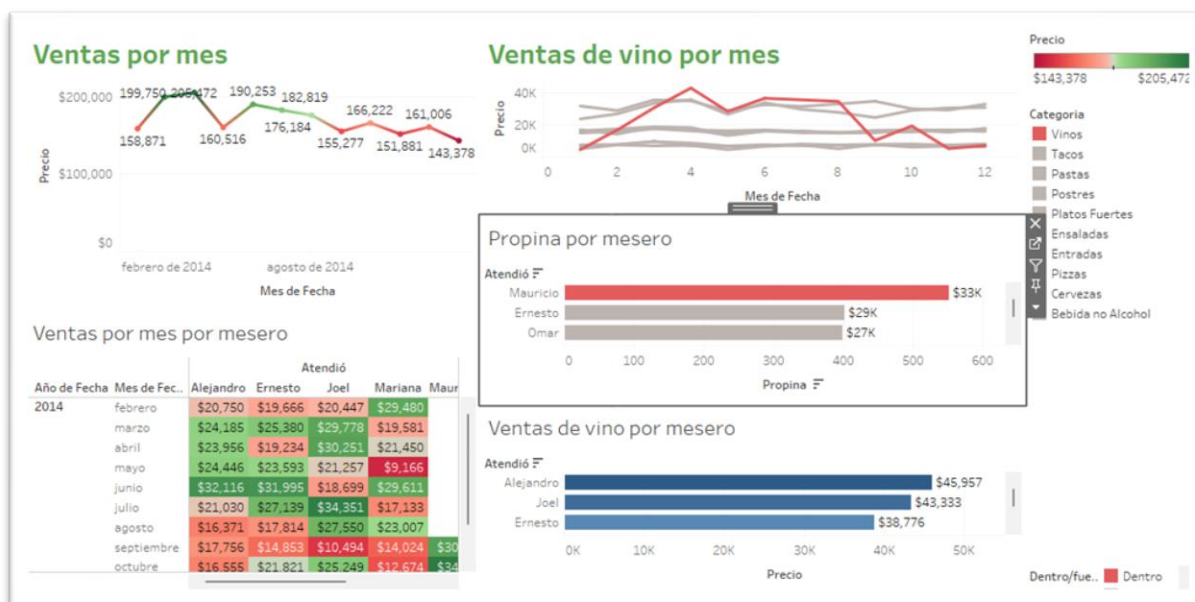


Nombre: Celic Gabriel Hernández Archundia.		Matrícula: 2877240
Nombre del curso: Infraestructura para Big Data		Nombre del profesor: Deysi Veronica Quintal Segura
Módulo II		Actividad: Evidencia Final 1
Fecha: 30/03/2024		



Link:

<https://public.tableau.com/app/profile/celic.hernandez/viz/Evidencia1CelicGabrielHernandezArchundia-IBD/Dashboard1?publish=yes>

Reflexión

En esta actividad nos aventuramos dentro del software de Tableau Public, en el cual hicimos unos cuantos análisis respecto a un documento que poseía información acerca de las ventas de un restaurante. El primer análisis fue sobre las ventas por mes, para ello, tuvimos que primero detectar la información que necesitábamos (fecha y precio); al ser esta una de las primeras veces que usamos el programa (al menos yo) nuestra profesora nos guio en la implementación de dichos campos en nuestra tabla y sus respectivas configuraciones, tales como el color (que cambiaba dependiendo de altos y bajos en las ventas), detalle (para visualizar los números en cada pico de la línea del gráfico), e incluso el tipo de tabla o gráfico (el cual se mostraba como un botón en la esquina superior derecha llamado “Mostrarme”).

Mucho de lo que se hizo siguió la metodología pasada, solo que con unas cuantas variaciones; “Ventas de vino por mes” utilizó una gráfica de líneas discretas; el de “Ventas por mes por mesero” tiene un formato distinto, pero no por ello menos atractivo en el que podemos ver ciertas cosas, como que Mauricio es un mesero relativamente nuevo que le ha estado yendo bien en la parte de las ventas y en la propina en la gráfica de “Propina por mesero”. Sin embargo, a medida que se continuó con la investigación se encontraron datos raros respecto a esta persona; como en la gráfica de “Ventas de vino por mesero”, en la que, curiosamente, Mauricio no está contemplado. Al juntar todas estas gráficas en un *Dashboard*, podemos llegar a ciertas conclusiones que nos pueden acercar a la realidad de lo que pasa en el negocio. Una de estas conclusiones que se plantearon fue la de la posibilidad de que Mauricio le está yendo muy bien en las ventas y la propina debido a su buen servicio, sin embargo, esto no responde del todo el porqué del bajo desempeño de los otros empleados. Tal vez sea un poco apresurado asumir que, de alguna forma, Mauricio sea de cierta forma responsable por esto; ya sea sabotaje, ofreciendo cosas extras a los clientes como el vino (lo cual explicaría sus nulas ventas por parte de Mauricio), etc.

Se puede decir que Tableau es una excelente herramienta que nos permite indagar en la información estructurada que podamos tener y visualizarla de una forma muy cómoda. En este caso, a pesar de no tener una conclusión oficial sobre el porqué el restaurante a decaído en sus ventas, el hacer este tipo de análisis con el programa nos permite visualizar diferentes áreas del negocio en las que se pueden detectar anomalías y patrones; los cuales nos acercan poco a poco a una respuesta satisfactoria que puede llevar a la resolución de varios problemas (o en la detección de otros nuevos).