

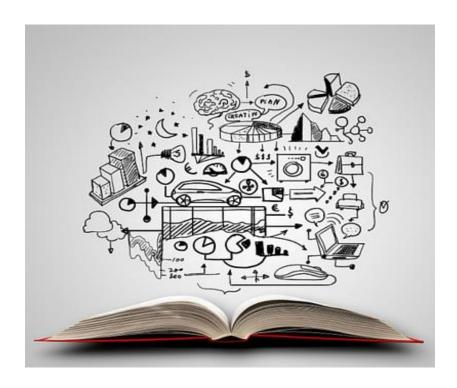
Primer entrega Proyecto General

Introducción.

Mi nombre es ADRIAN SANTILLAN, soy CONTADOR PUBLICO, y actualmente me desempeño como Jefe de inventarios en la tienda EASY de Chaco-Argentina, mi proyecto tiene como finalidad plantear la problemática que se da de cara a la <u>usabilidad</u> de la pagina Web de la unidad de Negocios EASY, y como impacta está en la actividad comercial de las tiendas, es decir como a través de los diferentes reclamos realizados en la plataforma, puede surgir una oportunidad de mejora muy importante, permitiendo de esta manera mejorar la calidad del servicio en la ultima milla del negocio e-commerce. Elemento tan transcente y vital para el futuro del retail.

Espero poder lograr un buen Storytelling que permita observar esta dinámica, y lograr encontrar ese valor agregado que favorezca y de mayor productividad a la visión de negocio de las tiendas.

A continuación, dejo una primera entrega, donde se destacan; el enfoque de mi proyecto, los diferentes tipos de análisis detectados, el DER (DIAGRAMA-ENTIDAD RELACION), el pasaje a TABLAS, destacando las **claves primarias y secundarias**, como así también la cardinalidad de este, y por ultimo la BASE DE DATOS con el mayor grado de normalización y estandarización posible.



Curso Data Analytics

1° Trabajo entregable

Santillan Adrian

Propuesta

- Actividad: Comercial. Dinámica de compras en página de Web de tienda EASY CHACO-CENCOSUD SA
- <u>Temática a analizar</u>: Usabilidad de la página y limitaciones para cerrar una venta.
- <u>Idea general</u>: Analizar cómo es el tráfico de visitas de la página en la región y cuáles son sus limitaciones para cerrar una venta. Además, como influye, en la dinámica comercial de la tienda física, observando las posibles oportunidades de mejora. -

Curso de DATA ANALYTICS

1° ENTREGABLE – ANALISIS DE PROPUESTA SANTILLAN ADRIAN ALBERTO

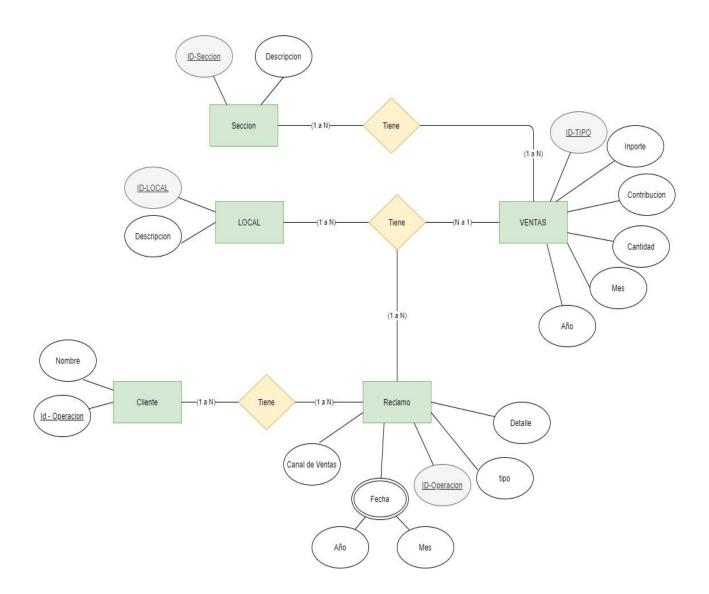
Nombre de la empresa: EASY CHACO / CENCOSUD SA

Nombre de la iniciativa: relación existente entre el transito de la página web y la concreción real de ventas web

Tipos de análisis detectados:

- Descriptivo: existe una relación directa en el transito de la página web por parte de los usuarios y la concreción efectiva de la venta ecommerce o web, que afecta directamente el cierre operativo de la misma
- •<u>Diagnóstico</u>: Se puede observar que hay un gran interés de los clientes de Easy, de usar la pagina web y verse beneficiados por todas las oportunidades propuestas, tanto por ofertas como por mix de productos DISPONIBLES, pero la falta de respuesta concreta, a nivel local(tienda), como baja calidad en la usabilidad de la misma, hace que decaiga la concreción de venta en su punto final.
- Predictivo: a mayores visitas en el sitio web deberíamos ir cerrando una mayor cantidad de operaciones y darle un mejor servicio a nuestro cliente. Por lo que debe existir una correlación directa entre visitas y cierre operativo comercial
- •Prescriptivo: Continuar informando y promocionando en el sitio web, ya sea en redes sociales, medios de comunicación disponibles. Realizar acciones puntuales con beneficios para quienes lo utilizan con frecuencia la misma, y mejorar el tiempo de respuesta. Lograr una mayor efectividad operativa

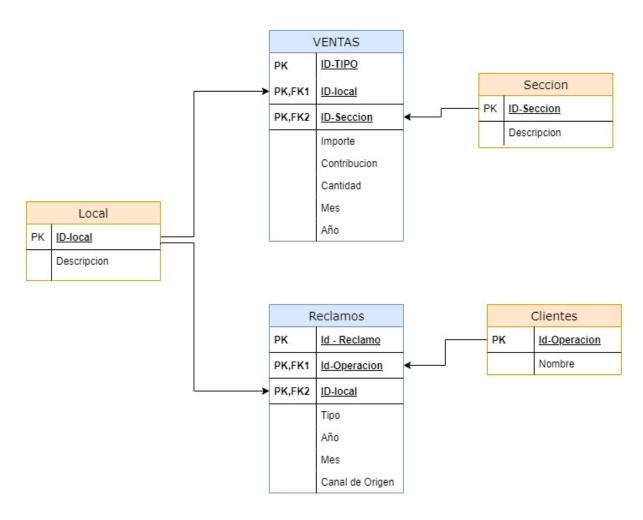
DER generado y aplicado al Proyecto



Definicion de Tablas - Proyecto Final-Data Analytics

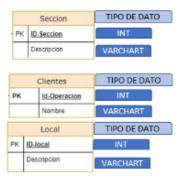
Alumno: Santillan Adrian A

Proyecto: Comportamiento de ventas Web y su impacto en ventas por tienda en Claster



I	1	VENTAS	TIPO DE DATO				
I	PK	ID-TIPO	INT				
ł	PK,FK1	ID-local	VARCHART				
ĺ	PK,FK2	ID-Seccion					
ĺ		Importe	FLOAT				
		Contribucion	FLOAT				
		Cantidad	INT				
		Mes	VARCHART				
		Año	VARCHART				

F	Reclamos	TIPO DE DATO			
PK	Id - Reclamo	INT			
PK,FK1	Id-Operacion	INT			
PK,FK2	ID-local	INT			
	Tipo	VARCHART			
	Año	VARCHART			
	Mes	VARCHART			
	Canal de Origen	VARCHART			



Aclaración:

Es VARCHAR y no VARCHAT. El tipo dato AÑO es INT, ya que es un número y no un texto

Tabla Calendario



La tabla calendario expresa la fecha, y el objetivo es observar la dinámica entre meses

Medidas Calculadas

Análisis de Ventas = los que busca es discriminar las ventas entre aquellas que superan un valor de \$10000, ya que estas son consideradas relevantes en el análisis



Ventas_Chaco = lo que hace es discriminar la cantidad vendida, asignando un parámetro especifico, como es la tienda de chaco



Reclamos_Chaco_año = Lo que hace esta medida es traer la info de la tienda Chaco, en función a los reclamos expresados en ventas del año anterior.

```
Datos Consultas Relaciones Cálculos

Reclamos_chaco_año =
var ventas_vendedor = CALCULATE(SUM(RECLAMOS[ventas]))
var ventas_chaco_Anterior = CALCULATE(SUM (RECLAMOS[ventas]),RECLAMOS[local] = "E168", DATEADD(RECLAMOS[Año],-1,YEAR))
return ventas_chaco_Anterior

We to Bedame We to despeción Cliente We local We to be a local despeción Cliente We local despeción Cliente despeción Cliente We local despeción Cliente We local despeción Cliente We local despeción Cliente de
```

Total Clientes: Total de clientes = COUNTA(CLIENTES[Id_Operacion_Cliente])

Me sirve para contar la cantidad de clientes que generaron reclamos

Total ventas = SUM(RECLAMOS[ventas])

Me sirve para reflejar los reclamos en función de las ventas generadas

COSTO-IVA = SUM(VENTAS[precio_unitario])*0.21

Es una medida que sirve para analizar el costo impositivo que recae sobre las ventas, no hace al análisis, pero es tener el dato de ventas puro sin Impuesto

```
precio_costo = VENTAS[precio_unitario_sin_IVA]*VENTAS[Cantidad(Q)]
```

Sirve para ver las ventas sin costo impositivo

```
precio_unitario = VENTAS[Importe_($)]/VENTAS[Cantidad(Q)]
```

Sirve para ver el costo unitario de los productos

```
ventas_Chaco =
```

```
var ventas_vendedor = CALCULATE(SUM(VENTAS[Importe_($)]))
var ventas_chaco = CALCULATE(SUM(VENTAS[Cantidad(Q)]),LOCAL[Id_Local] = "E168")
return ventas_chaco
```

Esta medida permite realizar un análisis de ventas, considerando el local especifico, como lo es Chaco

Base de datos: se encuentra en formato EXCEL

A	В	С	D	E	F	G	Н	1	J	К	L	M
							VEN	ITAS				
Año	Mes	ID-Local	Id-Tipo	ID-Seccion	Sección	Ventas Especiales	Importe (\$)	Cantidad(Q)			Var Año Anterior Ventas Especiales (%	
2021	Enero	E105	1	1	SECCION TEXTIL HOGAR	Telefonica	17.382	27,000	9.137	-26.441	-138,14%	0,00%
021	Enero	E105	1	2	SECCION FERRETERIA	Telefonica	6.231	24,000	2.379	-7.055	-158,97%	0,00%
121	Enero	E105	2	2	SECCION FERRETERIA	Pedido	0	0,000	0	0	-100,00%	0,00%
21	Enero	E105	1	3	SECCION MENAJE Y DECO	Telefonica	5.017	64,000	-905	-19.690	-111,98%	0,00%
121	Enero	E105	1	4	SECCION OUTDOOR	Telefonica	1.040.676	193,000	526.236	-1.110.226	-164,93%	0,19%
21	Enero	E105	2	4	SECCION OUTDOOR	Pedido	0	0,000	0	-24.219	-100,00%	0,00%
121	Enero	E105	1	5	SECCION ELECTRO HOGAR	Telefonica	803.211	44,000	252.942	-506.955	-232,31%	0,15%
21	Enero	E105	2	5	SECCION ELECTRO HOGAR	Pedido	205.678	3,000	54.055	-205.166	-172,73%	0,04%
121	Enero	E105	1	6	SECCION BANOS Y COCINAS	Telefonica	307.650	38,000	131.321	-184.518	-333,64%	0,06%
121	Enero	E105	2	6	SECCION BANOS Y COCINAS	Pedido	31.239	10,000	12.716	-85.552	-117,54%	0,01%
21	Enero	E105	1	7	SECCION CONSTRUCCION	Telefonica	113.876	77,000	35.141	-124.167	-162,65%	0,02%
21	Enero	E105	2	7	SECCION CONSTRUCCION	Pedido	111.099	89,000	54.172	-642.279	-107,69%	0,02%
21	Enero	E105	1	8	SECCION HERRAMIENTAS	Telefonica	510.528	102,000	295.112	-251.989	-258,52%	0,09%
21	Enero	E105	2	8	SECCION HERRAMENTAS	Pedido	0	0,000	0	-27.106	-100,00%	0,00%
21	Enero	E105	1	9	SECCION AUTOMOTOR	Telefonica	27.739	10,000	7.527	-40.012	-141,08%	0,01%
21	Enero	E105	1	10	SECCION MUEBLES	Telefonica	247.325	19,000	76.643	-190.464	-219,97%	0,04%
21	Enero	E105	1	- 11	SECCION PINTURAS	Telefonica	76.615	59,000	25.714	-45.255	-346,07%	0,01%
21	Enero	E105	1	12	SECCION FLOORING	Telefonica	159.305	69,000	71.848	-99.220	-307,07%	0,03%
21	Enero	E105	1	13	SECCION ILUMINACION	Telefonica	66.807	42,000	35.961	-60.986	-185,21%	0,01%
21	Enero	E105	1	14	SECCION ELECTRICIDAD	Telefonica	111.811	383,000	27.556	-47.639	-2837,88%	0,02%
21	Enero	E105	2	14	SECCION ELECTRICIDAD	Pedido	0	0,000	0	-5.720	-100,00%	0,00%
21	Enero	E105	1	15	SECCION JARDIN Y MASCOTAS	Telefonica	84.259	82,000	49.898	-147.716	-131,51%	0,02%
21	Enero	E105	1	16	SECCION ABERTURAS / PUERTAS Y VENTANAS	Telefonica	301.319	35,000	103.218	-166.683	-415,37%	0,05%
21	Enero	E105	2	16	SECCION ABERTURAS / PUERTAS Y VENTANAS	Pedido	660.434	74,000	209.571	-513.273	-203,00%	0,12%
21	Enero	E105	1	17	SECCION MADERAS	Telefonica	63.889	133,000	26.437	-122.299	-128,11%	0,01%
121	Enero	E105	2	17	SECCION MADERAS	Pedido	672.718	12,000	19.069	-166.788	-42,94%	0,12%
121	Enero	E105	1	18	SECCION PLOMERIA	Telefonica	104.918	132,000	36.100	-60.220	-355,39%	0,02%
21	Enero	E105	2	18	SECCION PLOMERIA	Pedido	32.224	7,000	10.305	-78.768	-117,75%	0,01%
21	Enero	E105	1	19	SECCION ORGANIZADORES	Telefonica	109.823	74,000	60.408	-78.425	-242,81%	0,02%
21	Enero	E105	1	20	SECCION AMPOLLETAS Y TUBOS	Telefonica	1.036	6,000	414	-218	-100,00%	0,00%
21	Enero	E105	1	21	SECCION SER VENTAS X CAJAS	Telefonica	44.818	137,000	44.818	-18.824	-100,00%	0,01%
21	Enero	E105	3	21	SECCION SER. VENTAS X CAJAS	Instalacion	27.851	5,000	27.851	-35.144	-149,89%	0,01%
21	Enero	E117	1 1	1	SECCION TEXTIL HOGAR	Telefonica	19.383	24,000	6.852	-24.692	-149,19%	0,00%
21	Enero	E117	1	2	SECCION FERRETERIA	Telefonica	10.485	17,000	3.477	-5.077	-754,27%	0,00%
21	Enero	E117	2	2	SECCION FERRETERIA	Pedido	0	0,000	0	-501	-100,00%	0,00%
21	Enero	E117	1 1	3	SECCION MENAJE Y DECO	Telefonica	19.837	62,000	9.005	-10.344	-514,10%	0,00%
21	Enero	E117	1	4	SECCION OUTDOOR	Telefonica	856.516	141,000	436.756	-796.323	-182,40%	0,16%
21	Enero	E117	1 1	5	SECCION ELECTRO HOGAR	Telefonica	668.608	57,000	201.370	-446,126	-269,87%	0,12%
21	Enero	E117	2	5	SECCION ELECTRO HOGAR	Pedido	223.042	5,000	46.950	-170.758	-206,61%	0,04%
21	Enero	E117	1 1	6	SECCION BANOS Y COCINAS	Telefonica	153.355	20,000	56.175	-134.471	-191,93%	0,03%
21	Enero	E117	2	6	SECCION BANOS Y COCINAS	Pedido	16.379	28,000	4.133	-90.386	-108,24%	0,00%
21	Enero	E117	11	7	SECCION CONSTRUCCION	Telefonica	355.793	623,000	106.348	-212.279	-337,78%	0,06%
21	Enero	E117	2	7	SECCION CONSTRUCCION	Pedido	162.710	176,000	72.825	-160.370	-152,34%	0,03%
21	Enero	E117	1	8	SECCION HERRAMIENTAS	Telefonica	165.824	101,000	58.379	-127.869	-178,39%	0,03%
21	Enero	E117	2	8	SECCION HERRAMIENTAS	Pedido	4.945	1,000	-1.684	-40.512	-105,40%	0,00%
21	VENTAS LO	E117	ON RECLA	9	SECCION AUTOMOTOR NTES (+)	Telefonica	48.372	14.000	16.197	-59.923	-150.51%	0.01%

CAMBIOS

A- RECLAMOS

- 1- Cambio del formato de fechas, de texto a Valores
- 2- Se Ordeno de mayor a menor las ventas



B- VENTAS

- 1- Se calculo el costo por operación
- 2- Quite errores en la columna importes
- 3- Orden de manera descendente las ventas



Análisis funcional del tablero.

En este primer análisis se busca observar la dinámica y la relación existente entre los reclamos generados en las ventas web, y la dinámica de ventas de cada local, hasta llegar el nivel de desagregación de sección.

Solapa Portada: Es una presentación del dashboard donde se presenta la temática general, y existen indicadores visuales para ir recorriendo el Storytelling de manera dinámica y amena

<u>Solapa Reclamos</u>: en él se pueden observar la dinámica de reclamos por LOCAL, observando su influencia en las ventas, también hay filtros por tipo de reclamo y local, y análisis en función a a la cantidad de estos por tipo.

<u>Solapa de Ventas</u>: hay un primer análisis por tipo de local, como se encuentran definidas las ventas web, un comparativo por local, en función a la venta y contribución de cada uno, y además un grafico que determina las ventas de cada local, además la relación de ventas del año anterior. Hay filtros por sección de venta de cada tienda, y por local.

Paleta de Color



<u>Diseño</u>

Fondo Personalizado usando Power Point, con logo de la Cia

