

## **CASO.**

En búsqueda de alternativas a la medicina tradicional la empresa “Plan & Health”, se ha dedicado a la comercialización de plantas medicinales, con gran éxito en el mercado nacional, pero lamentablemente no se han dado el tiempo de analizar su información de ventas con tal poder generar reportes para las diferencias gerencias, es por lo anterior que necesitan de su ayuda para llevarlo a cabo.

### **1. MODELAMIENTO DIMENSIONAL**

La situación actual de la empresa es que no cuenta con los siguientes reportes que están siendo necesarios:

- Clasificación de productos (familia).
- Distribución de clientes por zona de venta (Región, Ciudad, Comuna y Sucursal).
- Tipo de clientes que están prefiriendo los productos (Edad, Estado Civil)
- Relación entre las ventas (\$) por vendedor y la cantidad de horas de capacitación que reciben (Tipo de capacitación y horas de capacitación)
- Ventas mensuales y anuales.

Requerimientos.

Según los reportes requeridos realizar lo siguiente:

1.1 Genere el modelo multidimensional del tipo estrella, a partir de los reportes requeridos por la empresa.

- Crear las tablas de Dimensiones (Productos, Clientes, Sucursal y Vendedor) en el Data Warehouse.
- Información (Cantidad de ventas, monto venta, Mes, Año, Además de los ID de cada dimensión).

1.2 Implementar un ETL en integration Services:

- Debe traspasar todos los registros desde la base de datos transaccional al Data Warehouse
- Dimensiones: Productos, Clientes, Sucursal, Vendedor, Tiempo
- Tablas de hechos: Cantidad de ventas, monto de venta, Mes, Año, Además de los ID de cada dimensión.

## **2. Creacion de cubo Olap:**

Dado que ahora la empresa "Plant & Health" cuenta con un Data Warehouse, ha decidido sacar provecho de esto para poder premiar a todos sus vendedores según su desempeño, por lo que ha solicitado poder implementar el respectivo cubo olap para poder obtener el reporte que les permita premiar a sus trabajadores.

Las reglas para otorgar comisiones de ventas son las siguientes:

- Cada vendedor tendrá el 2,5% de la venta neta mensual.
- Si la venta neta mensual supera los \$2'000.000- la comisión por venta será del 3.7%

Requerimientos.

2.1 Genere el Cubo OLAP que permita obtener el reporte de ventas por vendedor y mes, además de su comisión asociada. Para la comisión por vendedor agregue el campo calculado comisión

2.2 Cree un reporte Excel de ventas por mes y vendedor, con su respectiva comisión.