

olist

**ANÁLISIS DE VENTAS
2016 - 2018**

Índice:

Presentación:	3
Diagrama Entidad - Relación:	3
Tablas de datos:	4
Modificaciones realizadas:	7
Modelo relacional:	7
Mock Up:	8
Portada:	8
Análisis de venta general:	8
Análisis de ventas por vendedor:	9
Análisis por clientes:	9
Análisis por categoría de producto:	10
Análisis de ventas por métodos de pago:	10

Presentación:

El siguiente proyecto, es elaborado por Marcelo Ocampo y Marcos Díaz.

La temática a trabajar está asociada a una empresa de E-Commerce importante de Brasil, llamada "Olist E-commerce".

Olist, tiene como metodología de venta, conectar pequeños vendedores con compradores finales, muy similar al negocio brindado por mercado libre.

La idea del análisis es visualizar los diferentes indicadores de ventas y la cantidad de ventas en el plazo de 2016 - 2018, para este análisis, vamos a tomar como referencia estas temáticas: Análisis general de ordenes, análisis por categoría de productos, análisis por método de pago, análisis por clientes y por vendedores.

Para la visualización de este, se implementará un tablero donde mediante filtros, se puedan ir analizando los diferentes datos comentados anteriormente, teniendo un filtro general por año.

Nuestro objetivo para este análisis es poder diferenciar de forma clara, cuáles son los tipos de productos más comprados a través de la plataforma de Olist y la evolución de la cantidad de intermediarios que figuran en la plataforma.

Diagrama Entidad - Relación:

En el gráfico que detallamos a continuación, como bien aclara el título, vamos a presentar el diagrama de entidad - relación con el que vamos a trabajar.

En el mismo se indican las diferentes entidades con sus relaciones entre sí, en nuestro caso, identificamos 5 entidades donde la información de cada una evita la repetición de los datos.



Tablas de datos:

Se detallan a continuación, las tablas de datos que van a ser utilizadas en el proyecto, con sus tipos de datos y las identificaciones de clave principal o clave secundaria.

Vendedores		
Tipo de clave	Campo	Tipo de campo
PK	ID_Vendedor	VARCHAR(100)
-	Codigo_Postal	INT
-	Ciudad_Vendedor	Text (60)
-	Ciudad_Vendedor_Cr	Text (5)

Órdenes		
Tipo de clave	Campo	Tipo de campo
PK	ID_Orden	VARCHAR (100)
FK	ID_Producto	VARCHAR (100)
FK	ID_Vendedor	VARCHAR (100)
-	Articulo_Orden	VARCHAR (100)
-	Fecha_Limite	Time Stamp
-	Precio_Orden	Decimal (10, 2)
-	Precio_Flete_Orden	Decimal (10, 2)

Productos		
Tipo de clave	Campo	Tipo de campo
PK	ID_Producto	VARCHAR (100)
FK	ID_Categoria	INT
-	Nombre_Categoria_Br	Text (60)
-	Largo_Nombre_Prod	INT
-	Largo_Descripcion_Prod	INT
-	Cantidad_Fotos	INT
-	Peso_Producto	INT
-	Largo_Producto_Cm	INT
-	Alto_Prod_Cm	INT
-	Ancho_Prod_Cm	INT

Categorías		
Tipo de clave	Campo	Tipo de campo
PK	ID_Categoria	INT
FK	Nombre_Categoria_Br	Text (60)
-	Nombre_Categoria_En	Text (60)

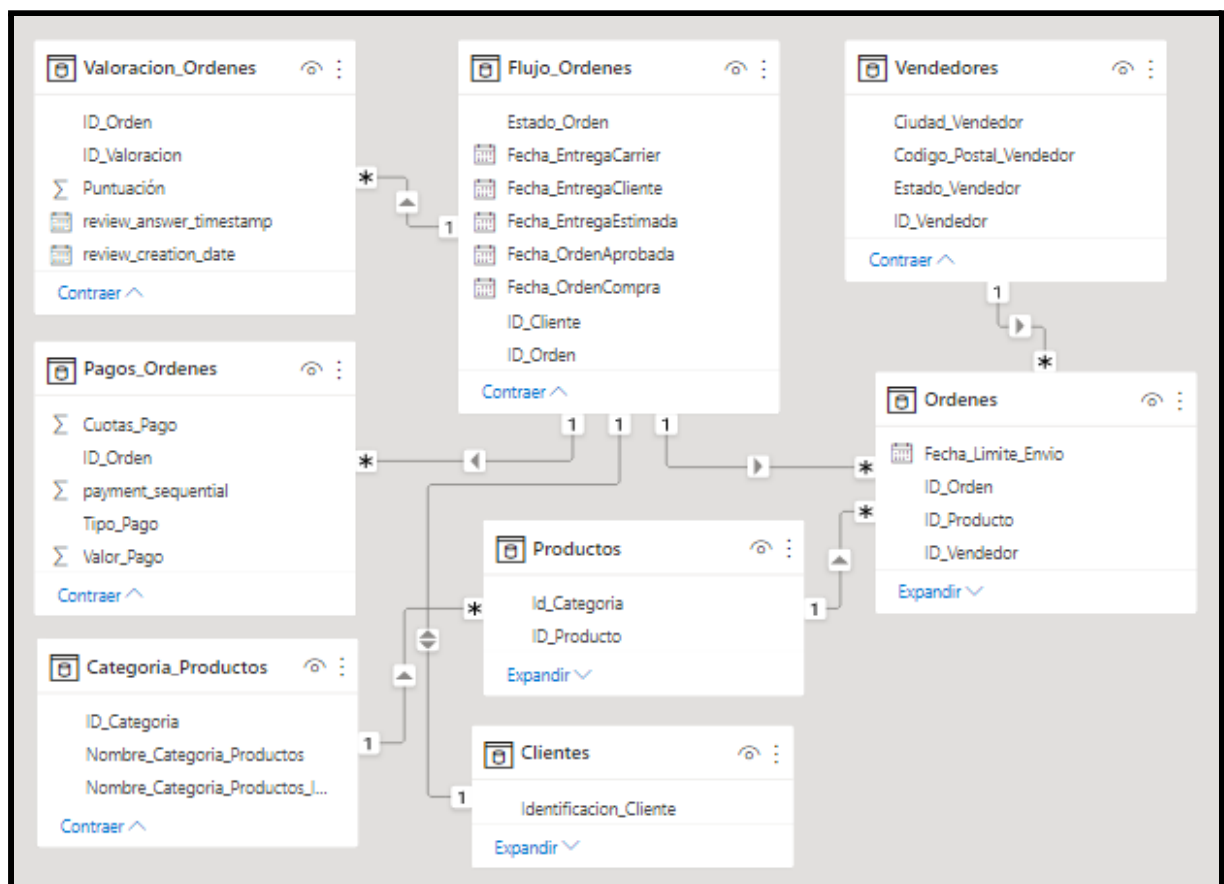
Tipo de Pago		
Tipo de clave	Campo	Tipo de campo
PK	Codigo_Pago	INT
-	Descripcion	Text (60)

Modificaciones realizadas:

- 1- Tabla 3 - Productos, se modificó la definición de la tabla agregando el código de ID de la categoría, esto se modificó para facilitar la conexión con otras tablas en el análisis de Power BI, a su vez, este dígito quedó con FK de la tabla de productos.

Modelo relacional:

A continuación, mostraremos el diagrama de entidad – relación generada en Power BI luego de generada la base de datos:



Mock Up:

Portada:

En esta primera pestaña del Mock up, vamos a mostrar el nombre de la empresa, los integrantes del análisis, el tutor y el objetivo del análisis.



Análisis de venta general:

En la segunda pestaña se busca mostrar datos generales y amplios de diferentes parámetros que tienen como único filtro, el año consultado, con sus variaciones.



Análisis de ventas por vendedor:

La tercera hoja del dashboard, muestra el análisis de venta tomando como filtro principal, el vendedor. En esta consulta se podrá consultar a su vez, por año y tendrá como otros parámetros, el tipo de pago empleado y la valoración de la venta.



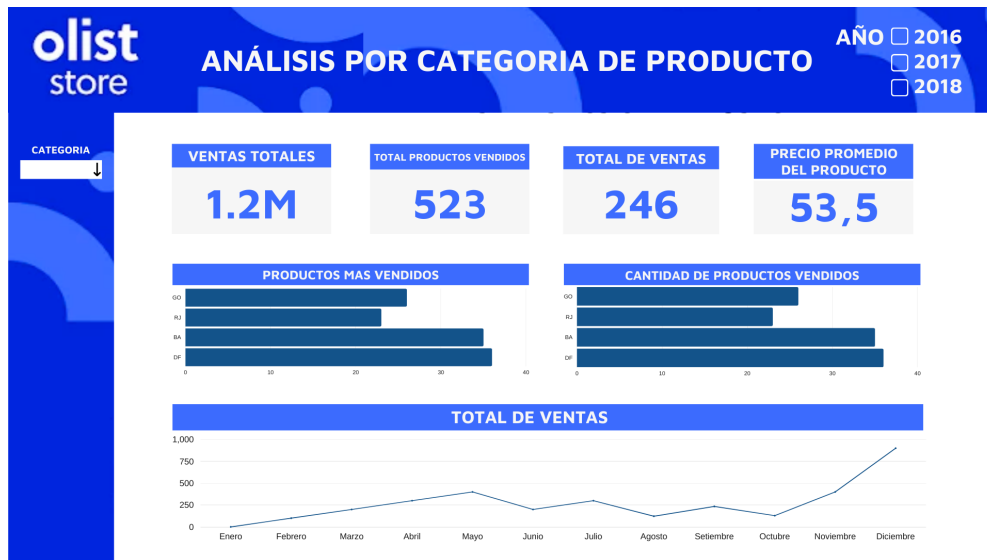
Análisis por clientes:

En el análisis por clientes, que corresponde a la 4ta pestaña, buscamos mostrar diferentes datos, mostrando como dato si disminuyen, aumentan, compran más o menos area donde más se compra, que a su vez, se puede filtrar por año.



Análisis por categoría de producto:

En el quinto apartado, vamos a realizar y mostrar un análisis de las ventas de los productos pero segmentados por la categoría de los mismos, a su vez, podremos filtrar por año.



Análisis de ventas por métodos de pago:

En la última pestaña de nuestro dashboard, el análisis estará orientado al método de pago más utilizado para estas compras, analizando el tiempo de cobro (cantidad de pagos) y el valor de las compras .

