

# PROYECTO

EL CUERVO PETSHOP



# ÍNDICE

## 2º ENTREGA

ESTRUCTURA

POPULATION

OBJETOS

*1 - VISTAS*

*2 - FUNCIONES*

*3 - PROCEDIMIENTOS*

*4 - TRIGGERS*



# ESTRUCTURA

## ENTREGADO Y CORREGIDO

### TAREA:

Se estableció un DER y en base a el se crearon las tablas pertinentes. Además, se definió la primary key y foreign key según correspondía.

### LINK:

*<https://github.com/disenopc/elcuervo-capitanelli>*



# POPULATION

## TAREA:

Se insertó información random generada a través de Claude con el objetivo de llenar las columnas que habíamos definido en la primer entrega.

## LINK:

<https://github.com/disenopc/elcuervo-capitanelli2>



# OBJETOS

## VISTAS

### # 1

El objetivo de la primera vista es determinar el monto total de ventas por categoría de productos

### # 2

El objetivo de la segunda vista es determinar cuánto crecen porcentualmente, mes a mes, las ventas

### # 3

El objetivo de la tercera vista es determinar la retención de clientes. Es decir, cuántos clientes activos sobre el total de clientes.

### # 4

El objetivo de la cuarta vista es determinar el desempeño de los vendedores en base al total de ventas quien realizó mayor cantidad.



# OBJETOS

## VISTAS

### # 5

El objetivo de la quinta vista es sobre los reclamos. En base a la cantidad y el tiempo de respuesta.

### # 6

El objetivo de la sexta vista es determinar la tasa de rotación del inventario. Que porcentaje del total de productos completaron el ciclo de salida.



# OBJETOS

## FUNCIÓNES

### # 1

El objetivo de la primera función es comprobar la disponibilidad de un producto.

Primero, se obtiene el stock actual del producto. Luego, verifica si hay suficiente stock de ese producto. Por último, si la cantidad actual es mayor o igual a la deseada indica que el stock es suficiente sino dice insuficiente y cuánto hay.

### # 2

El objetivo de la segunda función es determinar el tiempo promedio de resolución de reclamos.

Primero, se hace una diferencia de fechas entre fecha de reclamo y fecha de resolución siempre y cuando el estado sea resuelto.



# OBJETOS

## FUNCIONES

### # 3

El objetivo de la tercera función es determinar la tasa de retención del cliente.

Primero, se calcula el total de clientes.

Luego, los clientes que tienen ventas asociadas.

Por último, se calcula un porcentaje de ello.

### # 4

El objetivo de la cuarta función es conocer qué vendedor tiene mayor cantidad de ventas asociadas.





# OBJETOS

## PROCEDIMIENTOS

### # 1

El objetivo del primer procedimiento es insertar un nuevo producto.

Con los detalles de compra, se insertan en la tabla productos.

### # 2

El objetivo del segundo procedimiento es registrar una nueva venta.

Con los detalles de venta, se insertan en la tabla ventas.

### # 3

El objetivo del tercer procedimiento es registrar un reclamo de postventa.

Primero, ingresa el reclamo. Luego, actualiza el stock si hubo devoluciones. Por último, actualiza la tabla de productos.



# OBJETOS

## PROCEDIMIENTOS

### # 4

El objetivo del cuarto procedimiento es obtener ventas por vendedor.

Primero, asigna valores si existe algún null.  
Luego, por tipo de venta y estado de vendedor se hacen los filtros.



# OBJETOS

## TRIGGERS

### # 1

El objetivo del primer trigger es actualizar la cantidad de ventas de un vendedor después de cada venta.

### # 2

El objetivo del segundo trigger es actualizar la cantidad de productos después de cada venta.

### # 3

El objetivo del tercer trigger es el manejo de reclamos y actualización del contador de reclamos del cliente.



GRACIAS  
@ TIENDA.ELCUERVO  
[www.elcuervopetshop.com](http://www.elcuervopetshop.com)

