

# Taller de Trabajo: Proceso de Limpieza y Carga

## Descripción de los Datos

- El dataset que utilizaremos proviene de la Google Merchandise Store y contiene información detallada sobre las visitas de los usuarios al sitio web, incluyendo datos sobre dispositivos, canales de marketing, y transacciones realizadas.

## Objetivos de la Actividad

- Aplicar los conceptos de vistos en clase y los adquiridos en cursos anteriores.
- Preparar la información con procesos de limpieza de datos para que la dataset me permita desarrollar un Cuadro de Mando Integral (CMI) basado en datos reales para guiar decisiones estratégicas.
- Utilizar herramientas de Business Intelligence para visualizar y analizar la información y de ser el caso el proceso de limpieza

## Ficheros de datos a trabajar

- *Visitas\_lote\_02.csv*: Contiene datos de visitas desde el 1 de mayo de 2018 hasta el 15 de octubre de 2018.

## Actividad por desarrollar

### Preparación y Entendimiento del Dataset

- **Tarea:** Cargar el dataset en una herramienta análisis de datos (Excel, Google Sheets, Power BI, o Tableau).
- **Descripción:** Desglosar columnas JSON (como *totals* y *hits*) para extraer información relevante, como ingresos y número de interacciones.
- **Instrucción:** Identifica y organiza los datos de *fullVisitorId*, *channelGrouping*, y *totals.transactionRevenue*.
- **Resultados Esperados :**
  - Un resumen del diccionario de datos detallado
  - Un archivo resultado del análisis de limpieza de datos con la herramienta de BI (en caso de eliminación de columnas justifique en el informe el porque lo realiza)

## Creación de KPI

- **Resultado Esperado 1:** Un resumen en formato tabular que muestre ingresos totales por canal de marketing (*channelGrouping*) y por dispositivo (*device*), identificando tendencias clave.
- **Resultado Esperado 2:** Un Dashboard interactivo en una herramienta de BI que visualice estos KPIs (de la manera como se indico en clase), permitiendo una evaluación rápida del rendimiento empresarial. Los KPI deben ser considerados desde dos perspectivas: Financiera, Clientes, Procesos Internos, y Aprendizaje y Crecimiento.
- **Resultado Esperado 3:** documento o informe del trabajo realizado tres páginas mínimo de contenido del análisis que explique las decisiones estratégicas propuestas, con justificación basada en los KPIs y análisis realizados.

Ejemplos de indicadores:

Categoría	KPIs para procesos internos
Atención al cliente	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Costo de adquisición de clientes</a></li><li>• Costo de <a href="#">retención de clientes</a></li><li>• Tasa de generación de clientes potenciales</li><li>• <a href="#">Tasa de conversión</a> de clientes</li><li>• Cuota de mercado (frente a la competencia)</li><li>• # Número de clientes</li><li>• <a href="#">Valor de vida del cliente</a></li></ul>
Financieros	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ingresos</li><li>• Beneficios (netos, brutos, operativos)</li><li>• ROI</li><li>• KPI financieros:<ul style="list-style-type: none"><li>○ <a href="https://insightsoftware.com/es/blog/35-finance-kpis-and-metric-examples/">https://insightsoftware.com/es/blog/35-finance-kpis-and-metric-examples/</a></li></ul></li></ul>

## Entregable

- Cada grupo de trabajo subirá a la plataforma del curso un archivo .pdf, indicando cada paso realizado para obtener la limpieza de datos de ser el caso capturas de pantalla

