

Instituto "Combate de Mbororé" (Cod 0448) Avenida Alem, esquina Zapiola. Posadas (Mnes) – CP 3300 - Tel. 03752-465881

EXAMEN FINAL REGULARES:

Asignatura: Análisis de datos e inteligencia de negocios

Docente: Ubaldo Méndez **Carrera:** Analista de Sistemas.

El examen consiste en el desarrollo de un tablero de control de ventas con distintos KPIs y visualizaciones donde se puedan analizar las ventas de una empresa por sucursal, por mes, por tipo de producto y por producto.

Deberá incluir mínimamente:

Una tabla unificada de las ventas.

Un mapa de sucursales.

Distintos filtros o segmentadores.

- 1. Importar los datasets: PRODUCTOS, VENTAS, CLIENTES, SUCURSALES. Atender el formato de cada uno.
- 2. Definir las relaciones entre cada dataset: id_producto con Ventas, id_cliente con ventas, id_sucursal con ventas, etc.
- 3. En power query realizar las transformaciones que estime necesarias, por ejemplo, de tipo de datos.
- 4. En el lienzo de visualización crear una tabla de ventas, con todos los datos de cada venta: fecha, cliente, sucursal, localidad sucursal, precio.
- 5. Crear KPI de importe de ventas.
- 6. Agregar un mapa donde se visualicen las sucursales y sus ventas. Utilizar la latitud y longitud de la tabla sucursal. El tamaño de las burbujas de acuerdo con el importe vendido.
- 7. Segmentar (aplicar filtros) por sucursal, por mes, por producto y por tipo. De manera que se pueda analizar las ventas por cada uno de estos ítems: ventas por sucursal, por mes, por producto, por tipo. Y Combinaciones de estas.
- 8. Agregar gráficos que estimen necesarios para un mejor análisis de los datos.
- 9. Modelo mínimo:



Instituto "Combate de Mbororé" (Cod 0448) Avenida Alem, esquina Zapiola.

Posadas (Mnes) - CP 3300 - Tel. 03752-465881

