

SPRINT 6v2

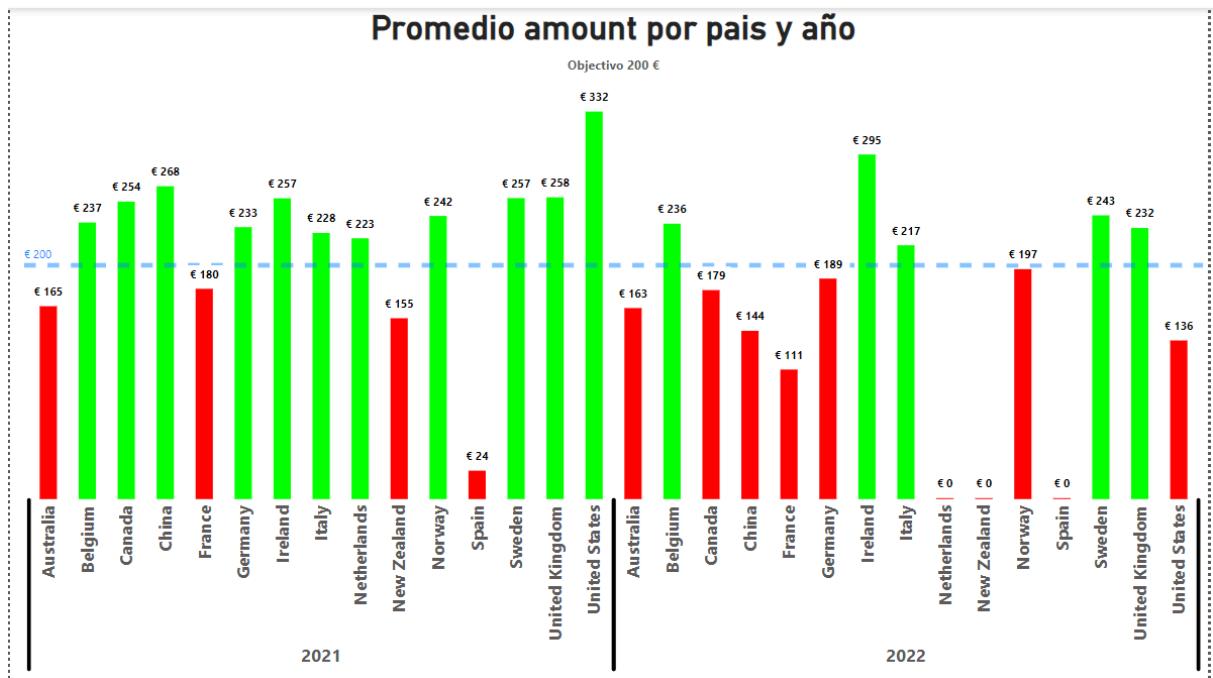
correcciones

Edoardo Brega

★ NIVELL 1

→ exercici 1

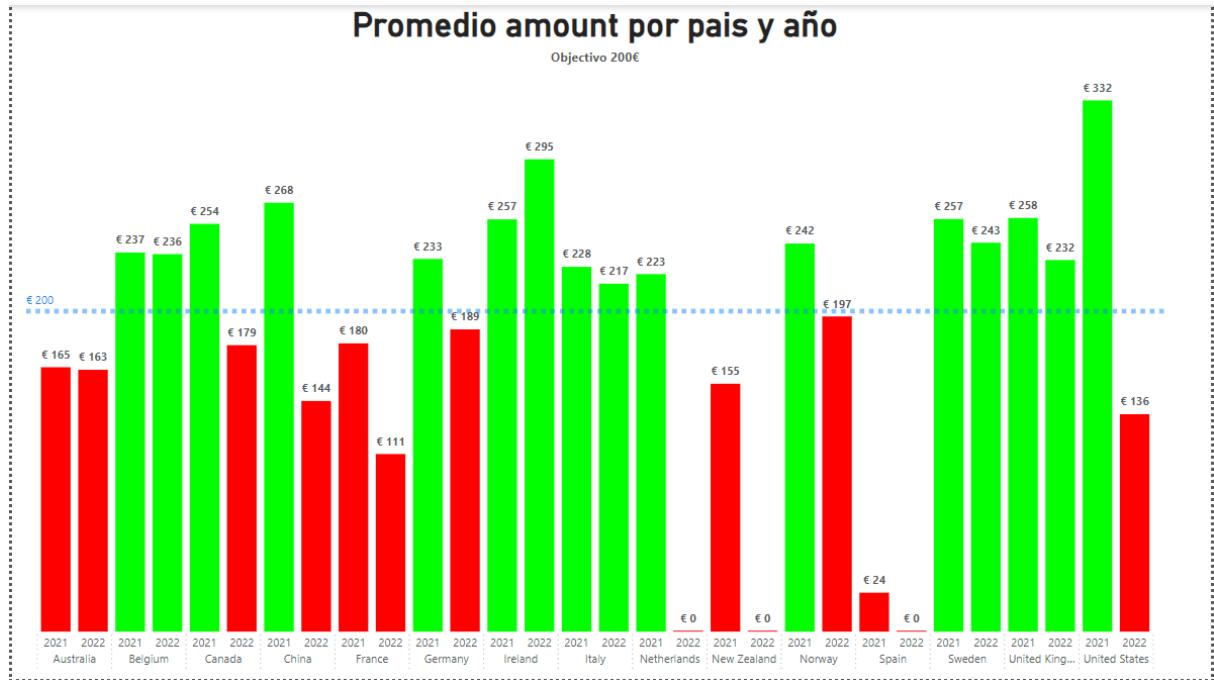
- L'empresa necessita avaluar el rendiment de les vendes a nivell internacional. Com a part d'aquest procés, et demanen que triïs un gràfic en el qual es detallí la mitjana de vendes desglossades per país i any en una mateixa presentació visual. És necessari assenyalar les mitjanes que són menors a 200 euros anuals.



❖ DAX utilizadas

```
TabellaRiferimento = CROSSJOIN(
    VALUES(tot_approved[company_country]),
    VALUES(tot_approved[year]))
```

```
MediaAmountWithFallback =
VAR CurrentCompany = SELECTEDVALUE(TabellaRiferimento[company_country])
VAR CurrentYear = SELECTEDVALUE(TabellaRiferimento[year])
VAR MediaAmount =
    CALCULATE(
        AVERAGE(tot_approved[amount_euro]),
        tot_approved[company_country] = CurrentCompany,
        tot_approved[year] = CurrentYear
    )
RETURN
    IF(ISBLANK(MediaAmount), 0.01, MediaAmount)
```



❖ DAX utilizadas

```
TabellaRiferimento = CROSSJOIN(VALUES(tot_approved[company_country]),
VALUES(tot_approved[year]))
```

```
MediaAmountEuroconzero =
VAR MediaEsistente =
    CALCULATE(
        AVERAGE(tot_approved[amount_euro]),
        FILTER(
            tot_approved,
            tot_approved[company_country] = MAX('TabellaRiferimento'[company_country]) &&
            tot_approved[year] = MAX('TabellaRiferimento'[year])
        )
    )
RETURN
IF(
    ISBLANK(MediaEsistente),
    0.01,
    MediaEsistente
)
```

❖ Interpretación

La interpretación del ejercicio 1.1 es, en mi opinión, bastante negativa:

A pesar de que siempre debe tenerse en cuenta que de 2022 solo tenemos contabilizados 3 meses, hay una disminución general en la media de las transacciones individuales en todos los países con los que la empresa tenía contacto en 2021, excepto en Irlanda, que incrementa su media de 257 € a 295 €.

Además, se observa una tendencia a la baja y no al alza en cuanto a países; no tenemos ningún país nuevo en 2022 en comparación con 2021, mientras que sí hay 3 países (España, Nueva Zelanda y Países Bajos) que aún no han contribuido con ninguna transacción.

Otro aspecto negativo que destaca es que, además de la caída en la media de la transacción individual (que en algunos países puede aceptarse y no investigarse por la poca diferencia y por permanecer aún por encima del objetivo de la empresa, como en el caso de Bélgica con 237 € frente a 236 € o Suecia con 257 € frente a 243 €), muchos países han bajado incluso por debajo del objetivo: en el primer año solo 4 de 11 países estaban por debajo del KPI de 200 € en la media de la transacción individual, mientras que en 2022 la tendencia se invierte, con solo 5 de 11 países alcanzando el objetivo.

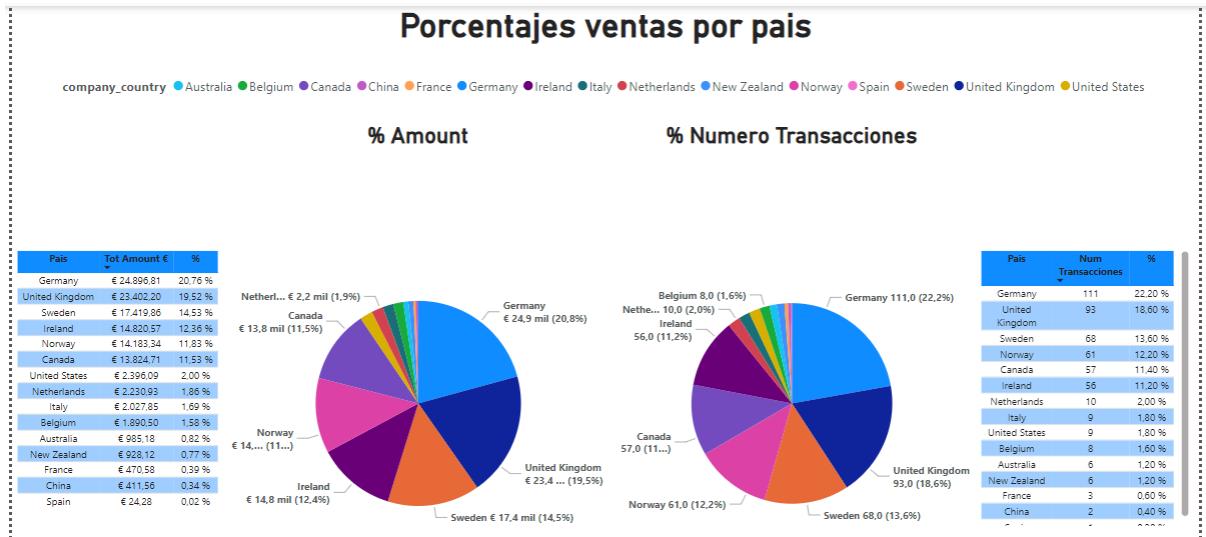
En mi opinión, es preocupante especialmente la situación de Estados Unidos, que pasa de ser el país con la media más alta, con 332 € en 2021, a solo 139 € en 2022.

Creo que este análisis debería considerarse como una señal de alarma que merece un seguimiento constante y un análisis más profundo. Podrían existir causas "ambientales," no relacionadas directamente con la naturaleza de los productos o el modo de venta; por ejemplo, al no contar con los datos comparativos de los mismos meses de 2022, se podría examinar en cada país la tendencia de la media mensual, observando si aumenta considerablemente en algunos meses específicos.

Si el tiempo y los recursos lo permiten, también se deberían realizar estudios y análisis sobre los clientes y las empresas individuales, comenzando, por ejemplo, por evaluar su nivel de satisfacción con las compras.

→ exercici 2

- L'empresa està interessada a obtenir una visió general de les transaccions realitzades per cada país. La teva tasca és crear una visualització que identifiqui el percentatge de les vendes per país.



❖ DAX utilizadas

```
Percentuale_amount_country =
DIVIDE(
    SUM('tot_approved'[amount_euro]),
    CALCULATE(SUM('tot_approved'[amount_euro]), ALL('tot_approved'))
)
```

```
Percentuale_Transazioni =
DIVIDE(
    COUNTROWS('tot_approved'),
    CALCULATE(COUNTROWS('tot_approved'), ALL('tot_approved'))
)
```

❖ Interpretación

De los gráficos del ejercicio 1.2 se puede constatar una coherencia entre el número de transacciones y el total de importes en los distintos países.

Un país con una tendencia ligeramente positiva en comparación con los demás es nuevamente Irlanda, como en el ejercicio 1.1, que, aunque es la sexta nación en número de transacciones (56, 11%), logra posicionarse como la cuarta en cuanto al total de amount (14 mil €, 12%), superando a Noruega y Canadá, que tenían 5 y 1 transacción más, respectivamente.

En mi opinión, sin embargo, este aumento no es lo suficientemente relevante como para ser considerado un ejemplo de estudio o como posible modelo para los otros países.

Un aspecto que destaca en ambos gráficos es cómo son los países europeos los que impulsan los ingresos de la empresa, especialmente Alemania, Reino Unido y Suecia, con un porcentaje total del 50% tanto en el número de transacciones como en el total de amount.

→ exercici 3

- Dissenya un indicador visual en Power BI per a analitzar la diferència de vendes entre els anys 2022 i 2021 en cada país. L'empresa està interessada a comprendre com han variat les vendes en diferents països durant aquest període i desitja identificar qualsevol disminució o augment significatiu en les vendes.



❖ DAX utilizadas

```
Differenza_Amount =
'tot_approved'[Total_amount_2022] - 'tot_approved'[Total_amount_2021]
```

```
Differenza_Numero_Transazioni =
[numero_transazioni_2022] - [Numero_Transazioni_2021]
```

```
Differenza_Percentuale_amount =
DIVIDE(
    ('tot_approved'[Total_amount_2022] - 'tot_approved'[Total_amount_2021]),
    'tot_approved'[Total_amount_2021],
    0
)
```

```
Differenza_Percentuale_Transazioni =
DIVIDE(
    [numero_transazioni_2022] - [Numero_Transazioni_2021],
    [Numero_Transazioni_2021],
    0
)
```

```

Numero_Transazioni_2021 =
CALCULATE(
    COUNT('transactions'[timestamp]),
    YEAR('transactions'[timestamp]) = 2021
)

Numero_Transazioni_2022 =
CALCULATE(
    COUNT('transactions'[timestamp]),
    YEAR('transactions'[timestamp]) = 2022
)

Total_amount_2021 =
CALCULATE(
    SUM(tot_approved[amount_euro]),
    tot_approved[Year] = 2021
)

Total_amount_2022 =
CALCULATE(
    SUM(tot_approved[amount_euro]),
    tot_approved[Year] = 2022
)

```

❖ Interpretación

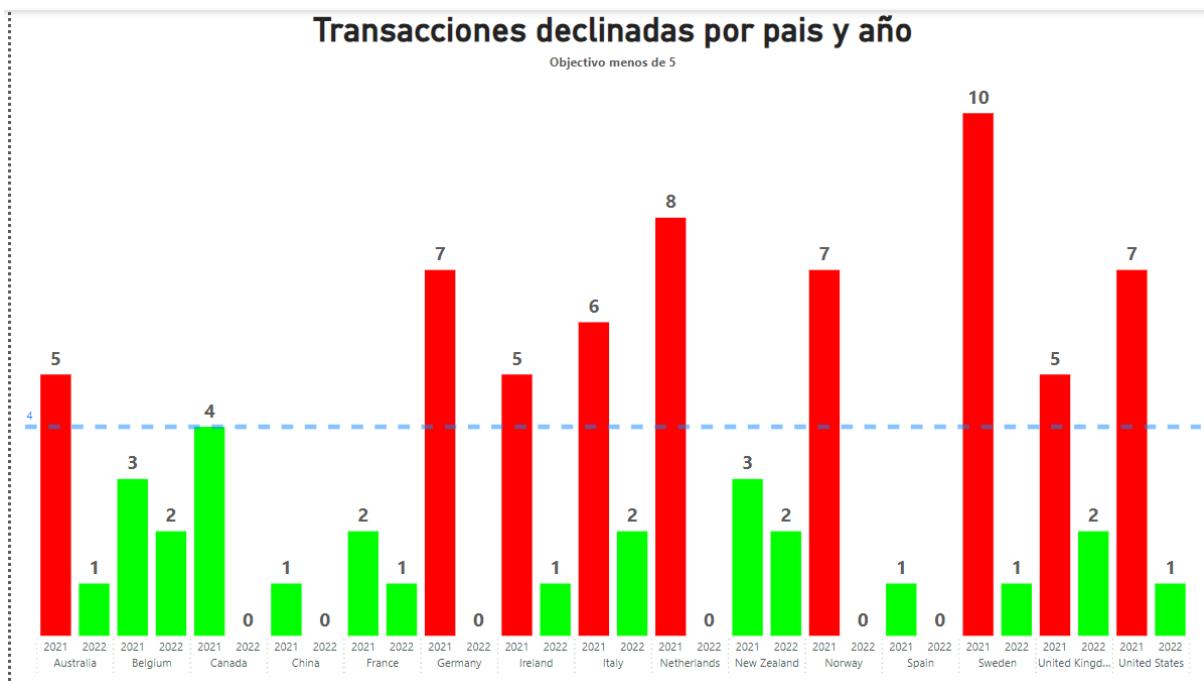
El indicador solicitado en el ejercicio 1.3, en mi opinión, será muy útil al finalizar la contabilización del año 2022 y aún más al final de la contabilización del año 2023, cuando se cuente con al menos dos años fiscales completos para comparar.

Por el momento, hablando de la diferencia de ventas entre dos años parciales, donde uno representa solo un cuarto del año y el otro solo tres cuartos del año, sin contar con meses completos en común, este indicador podría llevar a conclusiones negativas sin una razón real.

Actualmente, todos los resultados son obviamente negativos. En el gráfico de la izquierda, la altura de las barras representa la diferencia porcentual negativa con respecto al año anterior en el total de los importes, mientras que las etiquetas muestran el valor en euros de la diferencia. En el gráfico de la derecha, la altura de las barras representa la diferencia porcentual negativa respecto al año anterior, y las etiquetas indican la diferencia en el número de transacciones, que también es obviamente negativa.

→ exercici 4

- Crea una visualització en la qual es pugui comptabilitzar el nombre de transaccions rebutjades en cada país per a mesurar l'eficàcia de les operacions. Recorda que l'empresa espera tenir menys de 5 transaccions rebutjades per país.



❖ DAX utilizadas

```
TabellaRiferimentoDeclined = CROSSJOIN(VALUES(tot_approved[company_country]),
VALUES(tot_approved[year]))
```

```
ConteggioDeclinateCompleto =
VAR TransazioniDeclinate =
    CALCULATE(
        COUNTROWS(tot_declined),
        TREATAS(VALUES(TabellaRiferimentoDeclined[company_country]),
        tot_declined[company_country]),
        TREATAS(VALUES(TabellaRiferimentoDeclined[year]), tot_declined[year])
    )
RETURN
    IF(ISBLANK(TransazioniDeclinate), 0, TransazioniDeclinate)
```

❖ Interpretación

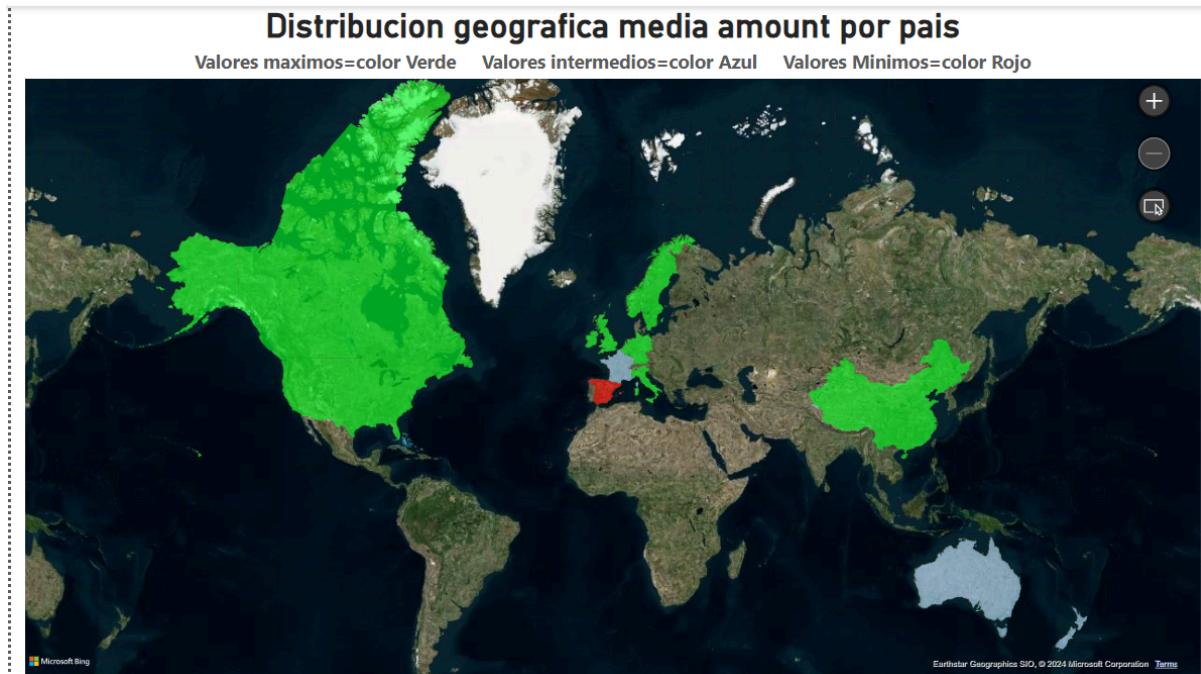
Este gráfico para el ejercicio 1.4 también se ve afectado por la parcialidad temporal de los datos, especialmente del 2022.

Por el momento, se puede observar una tendencia positiva: ningún país ha empeorado en los primeros tres meses de 2022 en comparación con los nueve meses contabilizados de 2021. Sin embargo, como se demostró en el ejercicio 1.6 del sprint 5, el problema de las transacciones rechazadas parece ser más bien un problema puntual de un número reducido de clientes, quienes además son muy activos y tienen altos valores de compra.

Mi sugerencia sería enfocarse más en las transacciones rechazadas individualmente en este punto, ya que se ha constatado la ausencia de un posible problema sistémico general, como podría ser el país de origen de la transacción.

→ exercici 5

- L'empresa busca comprendre la distribució geogràfica de les vendes per a identificar patrons i oportunitats específiques en cada regió. Selecciona la millor visualització per a mostrar aquesta informació.



❖ DAX utilizadas

N/A

❖ Interpretación

En el gráfico de distribución geográfica por país de las medias de la transacción individual del ejercicio 1.5, se observa, mediante la diferencia de colores, que hay un solo país con una media muy baja: España. Tres países – Francia, Australia y Nueva Zelanda – tienen una media de transacción individual cercana a los valores centrales (mediana?) de todas las medias. Mientras tanto, los demás presentan valores altos en la media de transacción individual.

Cabe recordar que la coloración de los países no depende de los KPI solicitados por la empresa, sino que se basa en el resumen de las propias medias. Por este motivo, este gráfico destaca los países con mejor y peor desempeño, pero no resalta los países que cumplen de forma “suficiente” o aquellos que quedan “insuficientes”.

→ exercici 6

- El teu cap t'ha demanat preparar una presentació per al teu equip en la qual es detallin la informació de tots els gràfics visualitzats fins ara. Per a complir amb aquesta sol·licitud, has de proporcionar una interpretació de les visualitzacions obtingudes. La presentació pot realitzar-se amb la informació general o seleccionant un element en particular, com per exemple, els resultats d'Espanya.



❖ Presentación comparación Alemania - Suecia - Reino Unido



❖ Presentación

Para esta presentación, he decidido hacer una comparación entre los tres países más rentables de este negocio: Alemania, Reino Unido y Suecia.

El dato que, en mi opinión, debería profundizarse es que en los tres países la media de los montos de las transacciones ha disminuido; en Alemania, en particular, ha caído por debajo del KPI requerido por la empresa.

Otra consideración que convendría analizar es la diferencia entre el total de ventas y la media de las transacciones: Alemania es el país con la suma más alta de montos de transacciones realizadas, pero entre estos tres países es el que tiene una media de transacción individual más baja. Suecia, en cambio, ocupa el tercer lugar en total de transacciones, pero es el primer país en media de transacciones realizadas.

Las transacciones rechazadas han disminuido en los tres países, considerando siempre la disparidad en el número de meses contabilizados en cada año.

★ NIVELL 2

→ exercici 1 y 2

- 1 La teva tasca consisteix a implementar un filtre interactiu que permet seleccionar les vendes per a cada any.
- 2 La gerència està interessada a analitzar més a fons les vendes en relació amb el mes. Per tant, et demanen que facis els ajustos necessaris per a mostrar la informació d'aquesta manera.



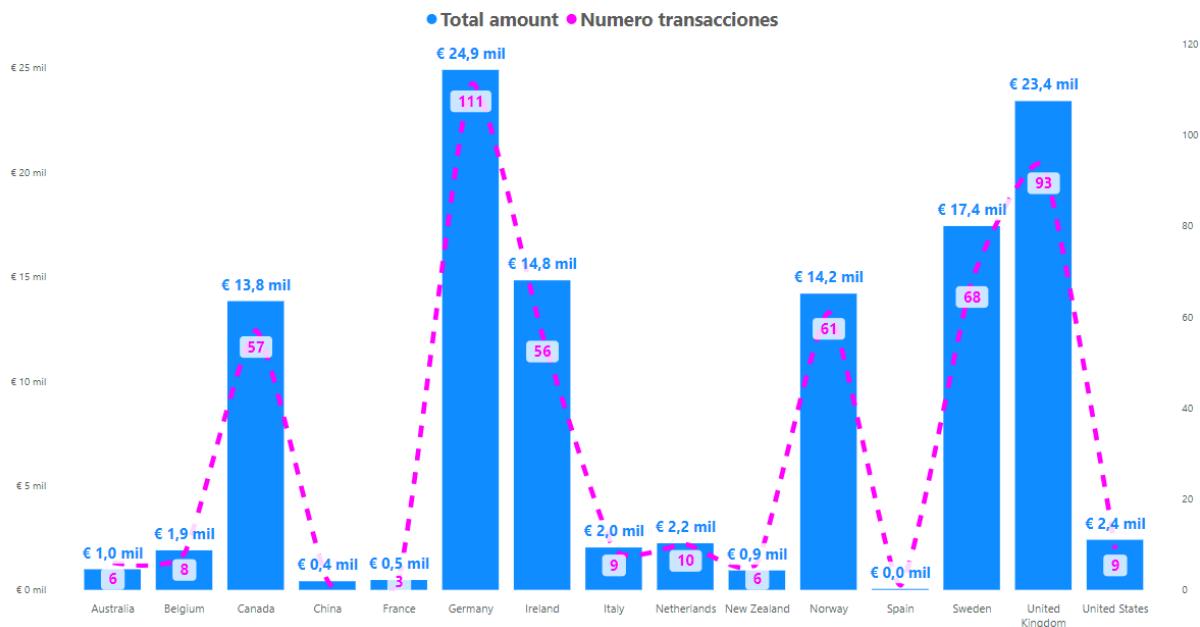
❖ Presentación

El gráfico del resumen de los ejercicios 2.1 y 2.2, en mi opinión, debería utilizarse de manera interactiva, permitiendo profundizar en cualquier mes, grupo de meses, años y países, según las necesidades de los diferentes departamentos encargados de sus respectivas funciones. Posteriormente, se deberían tomar medidas para mejorar los diversos ámbitos de trabajo.

→ exercici 3

- Visualitza el total de vendes i la quantitat de transaccions realitzades. Si és necessari, pots crear dues visualitzacions separades.

Total amount y numero transacciones por pais



❖ DAX utilizadas

N/A

❖ Presentación

El gráfico del ejercicio 2.3, con el total de los amounts representado por las barras y el número de transacciones representado por las líneas, muestra una coherencia predecible entre estos dos datos.

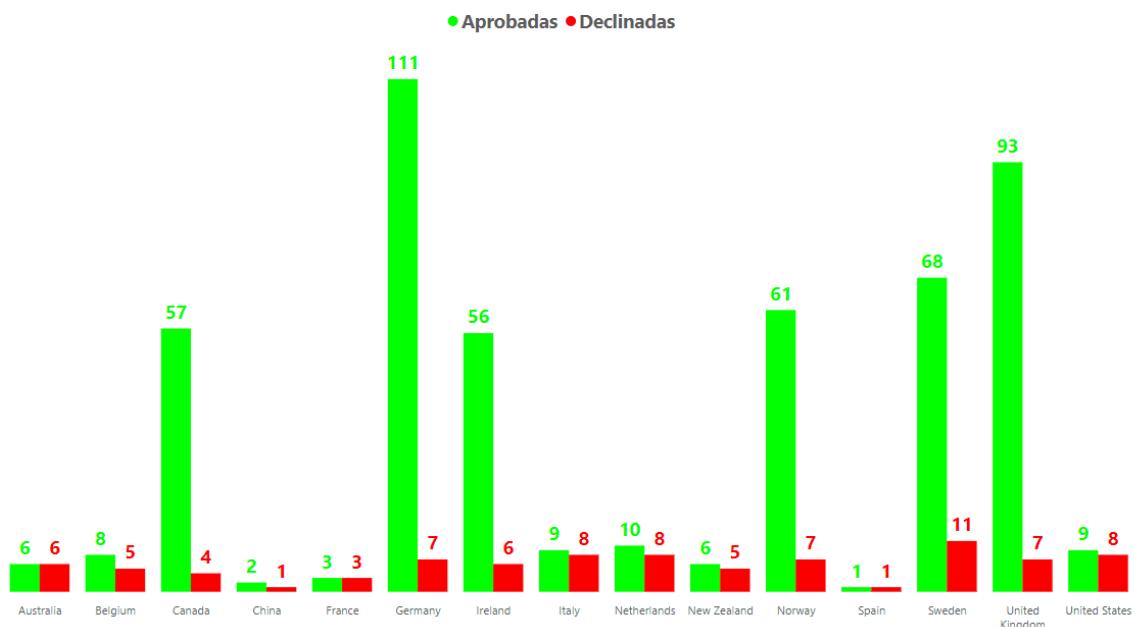
En mi opinión, al no detectarse incongruencias sustanciales, como por ejemplo, un país con un número elevado de transacciones pero un total de amount muy bajo, merece ser presentado, pero no es necesario profundizar en él.

Resaltan claramente en negativo los países con pocas transacciones, ya identificados en los gráficos anteriores.

→ exercici 4

- Crea una visualització que permeti observar de manera efectiva i clara la quantitat de les vendes realitzades i la quantitat de transaccions rebutjades.

Transacciones aprobadas y declinadas por país



❖ DAX utilizadas

N/A

❖ Presentación

El gráfico del ejercicio 2.4, con el número de transacciones aprobadas y rechazadas por cada país, muestra, a mi juicio, una necesidad de profundización ya destacada en los gráficos anteriores sobre las transacciones rechazadas.

Esto podría ser parte del trabajo a realizar para entender qué ha llevado a esos pocos clientes a tener tantas transacciones rechazadas.

Destacan en negativo Australia, Francia y España, donde el número de transacciones aprobadas y rechazadas es incluso el mismo.

Mi opinión sigue siendo que es necesario profundizar en las transacciones rechazadas en sí. Este gráfico, en caso de falta de tiempo o recursos, nos permitiría elegir los países desde los cuales comenzar, dejando como últimos países aquellos con un porcentaje de transacciones rechazadas mucho más bajo que la media general, como Alemania, Reino Unido, Suecia, Noruega, Canadá e Irlanda.

→ exercici 5

- **Selecciona una visualització en la qual es reflecteixi els estadístics descriptius de les empreses que van realitzar transaccions. Recorda mostrar el total de cada estadístic.**

Id	Company Name	País	Num Transacciones	Tot Amount	Promedio Amount	Máx Amount	Min Amount	Diferencia Amount 2022-2021	Diferencia % €	Diferencia Num Transacciones 2022-2021	Diferencia % Num
b-2250	Ante Iacutis Ivec Foundation	Ireland	1	€ 31,51	€ 31,51	€ 31,51	€ 31,51	-€ 31,51	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2278	Arcu LLP	Norway	55	€ 12.743,32	€ 231,70	€ 457,56	€ 22,09	-€ 7.708,62	-75,38 %	-31	-72,09 %
b-2538	At Associates	New	1	€ 156,57	€ 156,57	€ 156,57	€ 156,57	-€ 156,57	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2402	At Pede Corp.	Italy	1	€ 342,60	€ 342,60	€ 342,60	€ 342,60	-€ 342,60	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2550	Auctor Mauris Corp.	Germany	1	€ 286,10	€ 286,10	€ 286,10	€ 286,10	-€ 286,10	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2294	Auctor Mauris Vel LLP	United States	1	€ 166,11	€ 166,11	€ 166,11	€ 166,11	€ 166,11	0,00 %	1	0,00 %
b-2306	Augue Foundation	Germany	1	€ 13,94	€ 13,94	€ 13,94	€ 13,94	€ 13,94	0,00 %	1	0,00 %
b-2234	Convallis In Incorporated	Germany	1	€ 56,47	€ 56,47	€ 56,47	€ 56,47	-€ 56,47	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2514	Cras Consulting	Belgium	1	€ 56,42	€ 56,42	€ 56,42	€ 56,42	-€ 56,42	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2554	Cras Vehicula Aliquet Industries	Netherlands	1	€ 168,40	€ 168,40	€ 168,40	€ 168,40	-€ 168,40	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2562	Dictum Eu Corp.	Canada	1	€ 223,59	€ 223,59	€ 223,59	€ 223,59	-€ 223,59	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2270	Dis Parturient Institute	Ireland	1	€ 66,25	€ 66,25	€ 66,25	€ 66,25	-€ 66,25	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2502	Dolor Vitae Limited	France	1	€ 152,67	€ 152,67	€ 152,67	€ 152,67	-€ 152,67	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2330	Donec Fringilla PC	France	1	€ 110,81	€ 110,81	€ 110,81	€ 110,81	€ 110,81	0,00 %	1	0,00 %
b-2242	Donec Ltd	Norway	1	€ 39,65	€ 39,65	€ 39,65	€ 39,65	€ 39,65	0,00 %	1	0,00 %
b-2482	Dui Cras Associates	Italy	1	€ 20,55	€ 20,55	€ 20,55	€ 20,55	-€ 20,55	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2578	Dui Quis Institute	New	1	€ 40,02	€ 40,02	€ 40,02	€ 40,02	-€ 40,02	-100,00 %	-1	-100,00 %
b-2610	Egestas Nunc Sed Limited	Italy	1	€ 376,03	€ 376,03	€ 376,03	€ 376,03	-€ 376,03	-100,00 %	-1	-100,00 %
Resumen			500	€ 119.912,58	€ 239,83	€ 462,25	€ 13,94	-€ 79.478,19	-79,72 %	-310	-76,54 %

❖ DAX utilizadas

Differenza_Numerico_Transazioni =
 [numero_transazioni_2022] - [Numero_Transazioni_2021]

Differenza_Amount =
 'tot_approved'[Total_amount_2022] - 'tot_approved'[Total_amount_2021]

Differenza_Percentuale_Amount =
 DIVIDE(
 ('tot_approved'[Total_amount_2022] - 'tot_approved'[Total_amount_2021]),
 'tot_approved'[Total_amount_2021],
 0)

Differenza_Percentuale_Transazioni =
 DIVIDE(
 [numero_transazioni_2022] - [Numero_Transazioni_2021],
 [Numero_Transazioni_2021],
 0)

❖ **Presentación**

Habiendo elegido una tabla para la visualización del ejercicio 2.5, yo tendería a usarla de manera interactiva para ordenar las empresas seleccionando el título de cada columna según la necesidad de la empresa.

Por ejemplo, uno de los datos negativos que hemos encontrado hasta el momento se refiere a la media de la transacción individual, que respecto al objetivo resulta insatisfactoria.

Con esta tabla, sería posible ordenar las empresas con una media más baja para poder ayudar al departamento encargado a encontrar una solución de gestión para aumentar la media de las empresas menos rentables, según la media de sus transacciones.

Lo mismo podría hacerse ordenando las empresas en orden creciente según la transacción mínima.

Siempre considerando la diferencia en los meses contabilizados entre 2021 y 2022, no tomaría en cuenta aún las columnas de diferencia entre los dos años.

A partir de las capturas de pantalla seleccionadas, se destaca cómo un gran número de empresas ha contribuido con solo una transacción al crecimiento general, lo cual sería otro dato a profundizar por separado.

★ NIVELL 3

→ exercici 1

- En la teva empresa, volen aprofundir en l'anàlisi de les característiques dels usuaris que participen en les transaccions, així com en els productes venuts. T'han demanat que creïs visualitzacions rellevants per a millorar estratègicament les campanyes publicitàries i augmentar les vendes. Les visualitzacions que has d'incloure són les següents:

Informació personal dels usuaris/es.

- Quantitat de transaccions realitzades i rebutjades. L'empresa espera que cada usuari/ària tingui almenys 10 transaccions per any, i que tinguin menys de 2 transaccions rebutjades per any.
- Identificació del producte més barat i més car comprat per cada usuari/ària, juntament amb el seu preu.
 - Distribució geogràfica dels usuaris/es.
 - Mitjana de compres realitzades.
- L'usuari/ària ha de tenir l'opció de seleccionar si desitja mirar la informació d'un any únicament.
- Després de crear els gràfics, has de presentar la informació de l'usuari/ària amb l'ID 96 amb una breu descripció de les dades a través d'una presentació de diapositives. Assegura't d'optimitzar la llegibilitat i comprensió de les visualitzacions mitjançant ajustos adequats.

ID	Name	Age	Location	Address	Email	Phone	Media Amount	Prod mas barato	Prod mas caro	Declined	Approved
100	Melodie Mclean	35	College, United States	Ap #644-8492 Sagittis St;11838	risus.varius@google.ca	1-677-221-7152	€ 341,51	dooku solo, €55,86	north of Casterly, €58,64	0	1
101	Sarah Beck	41	Great Falls, United States	665-9047 ln, Rd;67129	vitae.risus@aol.co.uk	(358) 691-4345	€ 125,86	jinn Winterfell, €60,42	duel tourney Lannister, €158,45	0	1
102	Jasper Landry	42	Columbus, United States	Ap #374-7325 Sodales Rd;11595	consectetuer.euismod@aol.org	1-397-765-1118	€ 16,74	Direwolf Littlefinger, €24,69	kingsblood Littlefinger the, €127,60	0	1
103	Upton Chavez	38	Essex, United States	1990 Vel, Av;95631	euismod.est@aol.ca	(227) 785-6484	€ 99,35	dooku solo, €55,86	Lannister Baratheon Direwolf, €130,56	0	1
104	Martha Barlow	36	Chicago, United States	Ap #311-7103 ln Avenue;41512	vulputate@hotmail.net	(732) 326-5448	€ 413,94	Direwolf Littlefinger, €24,69	skywalker ewok, €158,54	0	1
Total							€ 239,66			87	500

Location

Selecció del Any

2021

2022

Selecció del User

96

196

96

❖ DAX utilizadas

```
Prod_mas_barato =  
VAR PrezzoMin = CALCULATE(  
    MIN('tot_approved_details'[product_price_euro]),  
    ALLEXCEPT('tot_approved_details', 'tot_approved_details'[user_id])  
)  
RETURN  
    CONCATENATE(  
        "" & CALCULATE(  
            FIRSTNONBLANK('tot_approved_details'[product_name], 1),  
            'tot_approved_details'[product_price_euro] = PrezzoMin,  
            ALLEXCEPT('tot_approved_details', 'tot_approved_details'[user_id])  
,  
            "," & FORMAT(PrezzoMin, " €#,0.00")  
)  
  
Prod_mas_caro =  
VAR PrezzoMax = CALCULATE(  
    MAX('tot_approved_details'[product_price_euro]),  
    ALLEXCEPT('tot_approved_details', 'tot_approved_details'[user_id])  
)  
RETURN  
    CONCATENATE(  
        "" & CALCULATE(  
            FIRSTNONBLANK('tot_approved_details'[product_name], 1),  
            'tot_approved_details'[product_price_euro] = PrezzoMax,  
            ALLEXCEPT('tot_approved_details', 'tot_approved_details'[user_id])  
,  
            "," & FORMAT(PrezzoMax, " €#,0.00")  
)
```

❖ Presentación

Desde los gráficos requeridos, se puede notar que el usuario 96 tiene una media de transacción individual por encima de la media de todos los usuarios, tanto a nivel general como en las medias de 2021 y 2022. La media general de todos los usuarios para la transacción individual es de 239,66€, mientras que la media del usuario 96 es de 246,23€. La media del 2021 es de 245,24€ y la del 2022 es de 255,92€. Considerando que el KPI para la media de la transacción individual es de 250€, este usuario presenta un buen resultado en este aspecto.

Sin embargo, el número de transacciones parece estar disminuyendo: en 9 meses de 2021, había realizado 22 transacciones (2,44 por mes), mientras que en 3 meses de 2022 solo ha realizado 3 (1 por mes), pero siempre cabe recordar la diferencia en los meses contabilizados entre estos dos años.

A pesar de esto, considero que los datos siguen siendo demasiado incompletos para ser considerados como una alarma grave. Por esta razón, en la presentación no consideraría un problema la suma total de todas las transacciones debido a la gran diferencia de tiempo entre los dos años (5.350,00mil € vs 777,32€)

ID	Name	Age	Location	Address	Email	Phone	Media Amount	Prod mas barato	Prod mas caro	Declined	Approved
96	Brennan Wynn	36	Lewiston, United States	Ap #774-4981 Elementum Avenue 74004	nullam.ut@yahoo.net	(831) 607-3574	€ 246,23	Tarly Stark, €8,56	Winterfell, €181,43	0	25
Total:										0	25

Tot Amount

Media Amount

Num Transacciones

Num Declinadas

€ 6,13 mil

€ 245,03

25

0



ID	Name	Age	Location	Address	Email	Phone	Media Amount	Prod mas barato	Prod mas caro	Declined	Approved
96	Brennan Wynn	36	Lewiston, United States	Ap #774-4981 Elementum Avenue 74004	nullam.ut@yahoo.net	(831) 607-3574	€ 245,24	Tarly Stark, €8,56	Winterfell, €181,43	0	22
Total:										0	22

Tot Amount

Media Amount

Num Transacciones

Num Declinadas

€ 5,35 mil

€ 243,12

22

0



ID	Name	Age	Location	Address	Email	Phone	Media Amount	Prod mas barato	Prod mas caro	Declined	Approved
96	Brennan Wynn	36	Lewiston, United States	Ap #774-4981 Elementum Avenue 74004	nullam.ut@yahoo.net	(831) 607-3574	€ 255,92	Tarly Stark, €8,56	Winterfell, €181,43	0	3
Total:										0	3

Tot Amount

Media Amount

Num Transacciones

Num Declinadas

€ 777,22

€ 259,07

3

0

