

Diseño Dimensional

Un banco grande de Centro América, coloca (vende) varios productos de seguros por medio de las agencias del banco colocadas en distintas regiones de Guatemala. Algunos de los seguros vendidos son de gastos médicos, accidentes personales, automóvil o seguros de vida. Todos estos seguros son vendidos a clientes del banco.

Cada seguro es vendido y cobrado directamente a una cuenta monetaria, de ahorro o a una tarjeta de crédito de manera mensual.

Los datos del cliente ya se encuentran registrados en el banco, dentro de los datos incluidos se encuentran: dpi, nit, nombre, apellido, fecha de nacimiento, monto mensual promedio en cuentas, nivel de endeudamiento, tipo de cliente (A,B,C,D,E).

Cada empleado encargado de colocar(vender) estos seguros tienen una meta mensual de venta de seguros establecida en unidades monetarias de manera general (es decir por la venta de todos los seguros no importando que tipo de seguros sea). Es importante mencionar que por cada producto colocado y cobrado se le desembolsa una comisión al empleado liquidado cada mes. Cada producto tiene establecido un monto fijo de comisión por cada uno que es vendido.

Para efectos de reportes geográficos de ventas, cada agencia pertenece a una de las cinco regiones de Guatemala: norte, sur, este, oeste y región central. Es importante también determinar que agencia efectuó la venta.

El problema es que no se tiene un control claro ni reportes que permitan manejar las ventas y como analista de datos le han solicitado presentar un cubo de información para poder manejar los distintos reportes solicitados por el negocio.

Como primer paso, con la poca información brindada, efectué su primer aproximación del diseño dimensional.