

Práctica

Los datos

- Orders.xlsx
- Join de fuentes de datos
 - Ordenes de compra y sus detalles

Datos - jerarquías

- Creación de una jerarquía



¿Qué requiere el usuario?

- Analizar lo siguiente:
 - Margen de ganancia por zona geográfica según año(s)
 - Relación entre ventas y ganancias

¿Qué requiere el usuario?

- **Margen de ganancia por zona geográfica según año(s)**
 - El usuario es quien indicará el año (interacción)
 - El margen de ganancia no está en los datos, pero se puede calcular a partir de estos

¿Qué requiere el usuario?

- **Relación entre ventas y ganancias**
 - por cada cliente, para 1 año específico (el usuario indica el año)
 - incluir el margen de ganancia x cliente

Visualización #1

Margen de ganancia x zona



YEAR(Order Date)

- ☒ (All)
- ☒ 2011
- ☒ 2012
- ☒ 2013
- ☒ 2014

SUM(Sales)

- 34
- 100,000
- 200,000
- 300,000
- 378,984

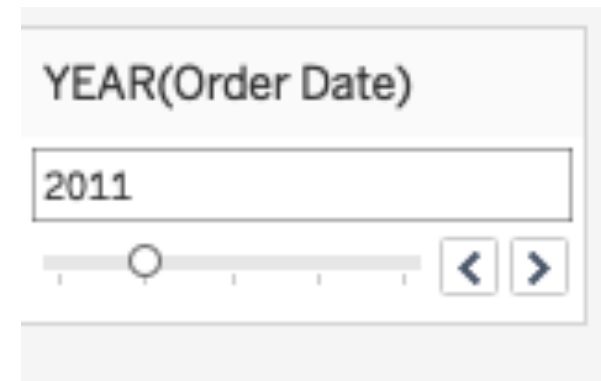
AGG(Margen)



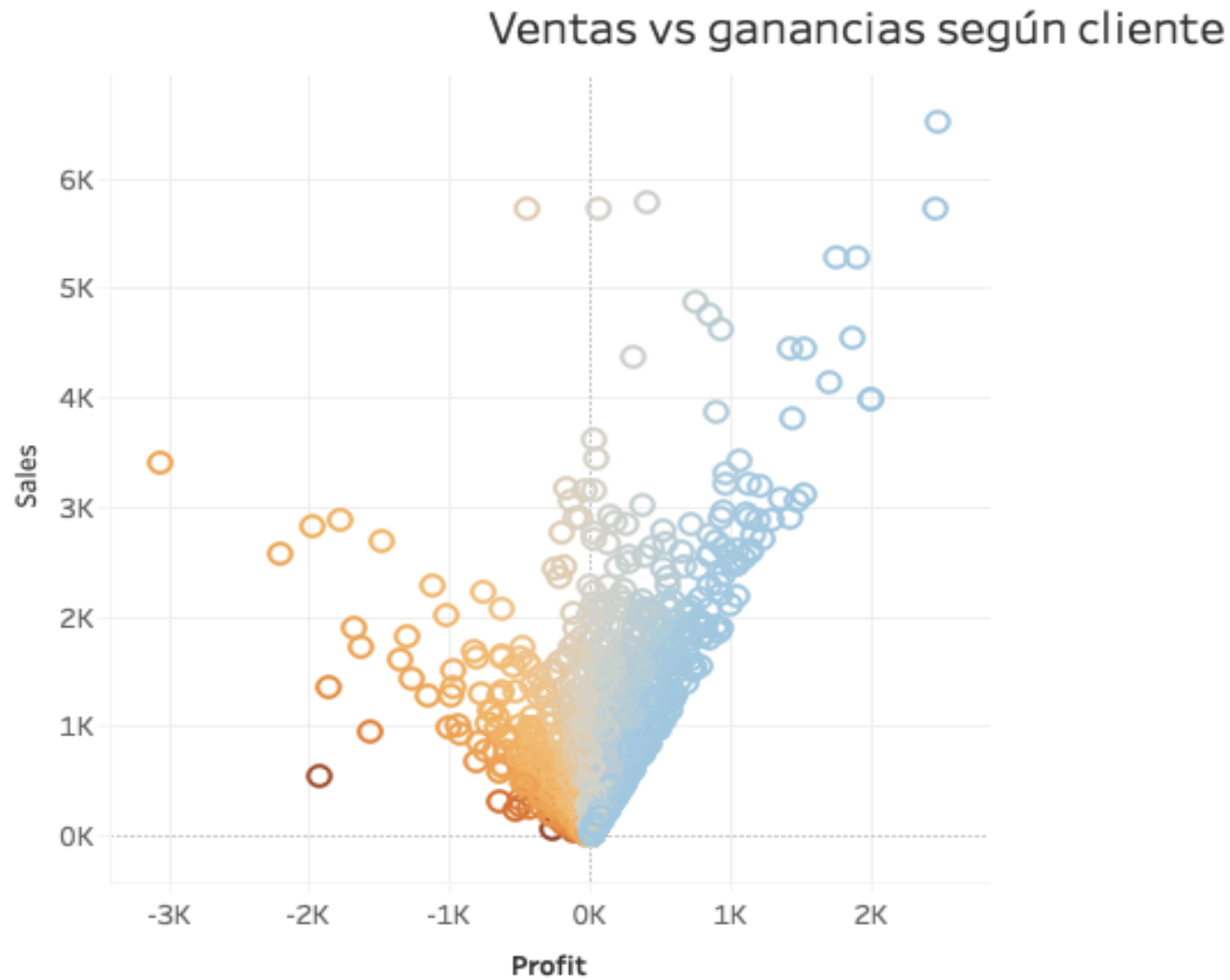
Visualización #1

Margen de ganancia por zona geográfica según año(s)

- Crear filtro por año
- Crear campo calculado Profit.Ratio



Visualización #2



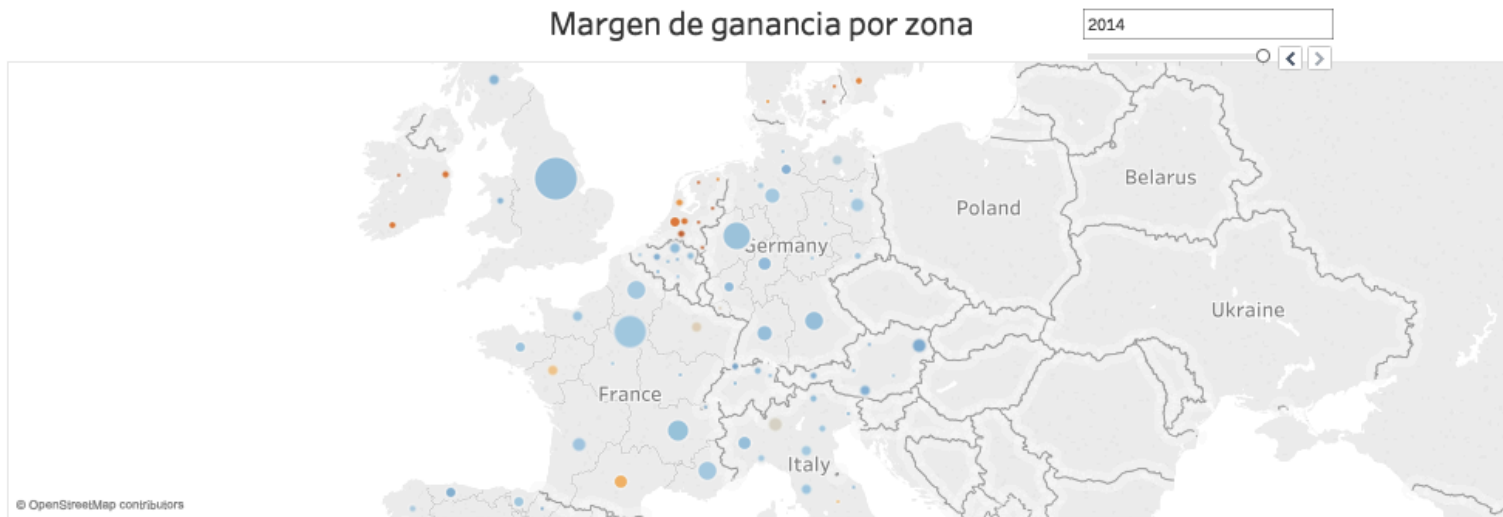
Visualización #2

- **Relación entre ventas y ganancias**
- Filtro por año
- Reutilizar el margen de ganancia

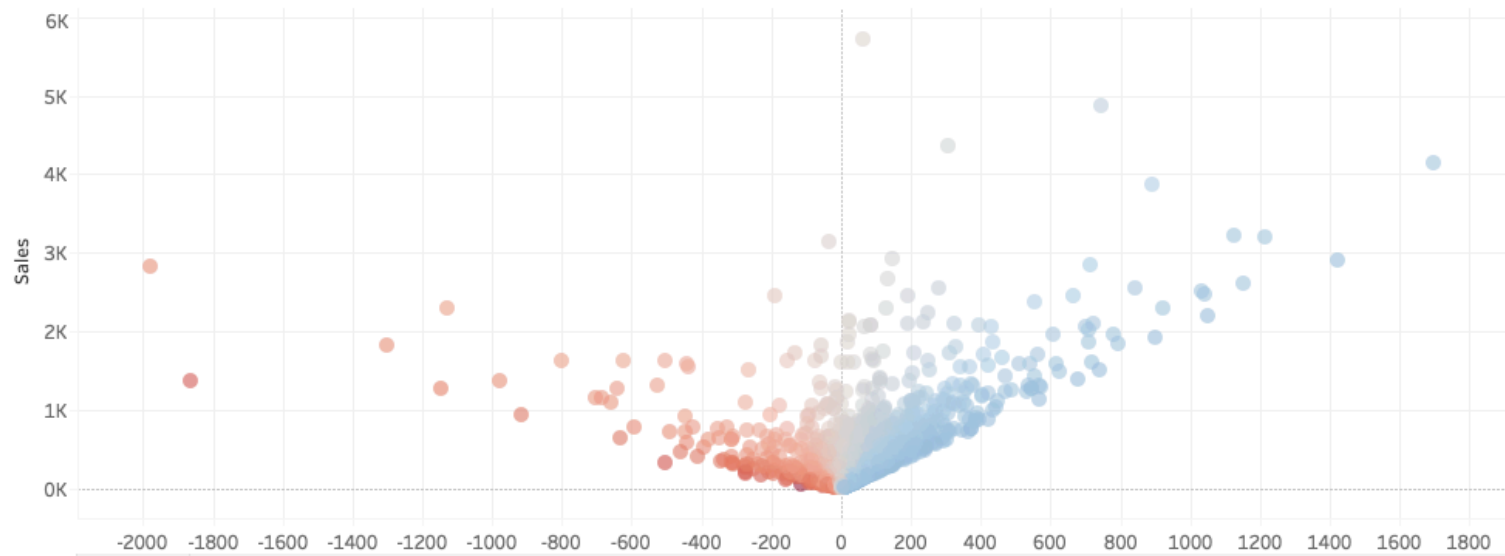
Visualización #2

- Mejorar formato
 - Círculos rellenos
 - Transparencia
 - Escala/paleta de colores

Creación del dashboard



Ventas vs Ganancias por cliente



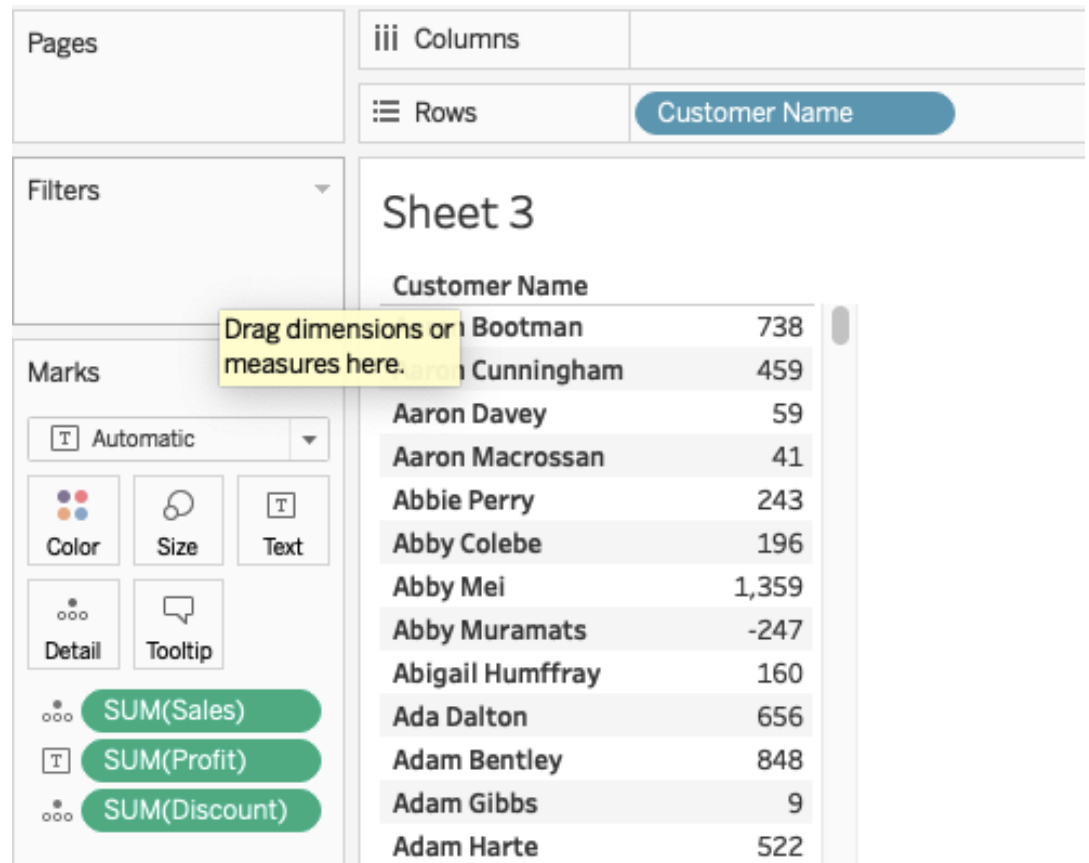
Creación del dashboard

- Crear el dashboard
- Agregar las visualizaciones
- Establecer la 1ª visualización como filtro de la segunda
- Acciones

Clustering con Tableau

Función de clustering

- Crear una vista de datos
- Colocar algunas medidas en Details



The screenshot shows the Tableau interface with a table view. The 'Columns' shelf contains 'Customer Name' and the 'Rows' shelf is empty. The 'Marks' shelf is set to 'Automatic' and contains three measures: SUM(Sales), SUM(Profit), and SUM(Discount). A tooltip is visible over the 'Columns' shelf with the text 'Drag dimensions or measures here.' The table view displays a list of customer names and their corresponding sales values.

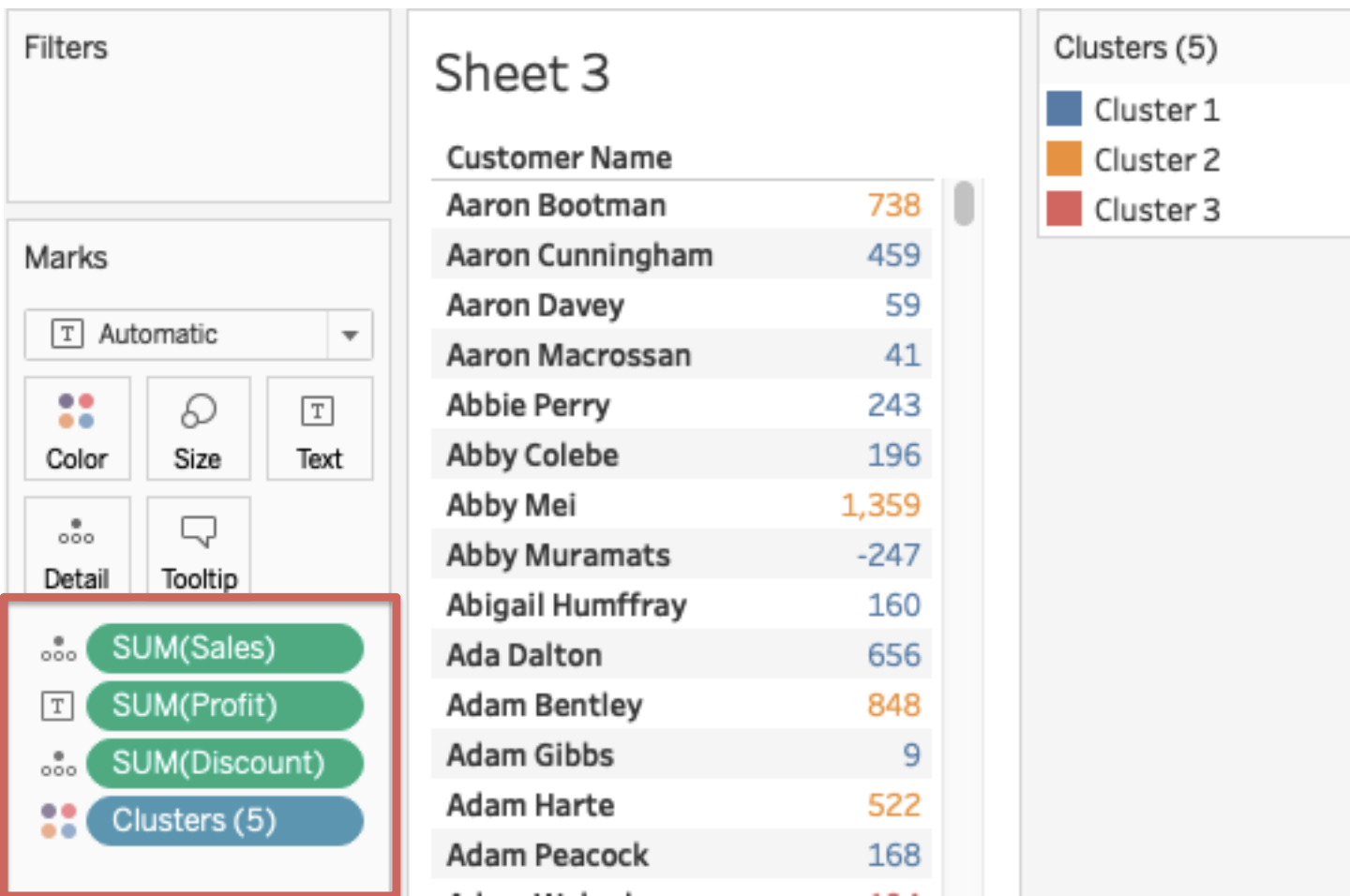
Customer Name	Sales
Bootman	738
Cunningham	459
Aaron Davey	59
Aaron Macrossan	41
Abbie Perry	243
Abby Colebe	196
Abby Mei	1,359
Abby Muramats	-247
Abigail Humffray	160
Ada Dalton	656
Adam Bentley	848
Adam Gibbs	9
Adam Harte	522

Orders - clustering

- Panel analytics
 - Seleccionar cluster
 - Agregar o eliminar más variables para el clustering

The screenshot displays the Tableau interface. On the left, the 'Marks' card is visible with the following settings: 'Automatic' for the mark type, and 'Color', 'Size', 'Text', 'Detail', and 'Tooltip' for the dimensions. Below these, there are four green pills representing aggregated measures: 'SUM(Sales)', 'SUM(Profit)', 'SUM(Discount)', and a blue pill for 'Clusters (5)'. On the right, a list of customer names is shown, with 'Aaron Bootman' having a value of 738 and 'Aaron Cunningham' having a value of 459. A dialog box titled 'Clusters (5)' is open, showing a list of variables: 'SUM(Discount)', 'SUM(Profit)', and 'SUM(Sales)'. Below the variables, there is a section for 'Number of Clusters' with a dropdown menu set to 'Automatic'.

Customer Name	Value
Aaron Bootman	738
Aaron Cunningham	459
Aaron Davey	
Aaron Macro	
Abbie Perry	
Abby Colebe	
Abby Mei	
Abby Muram	
Abigail Humf	
Ada Dalton	
Adam Bentle	
Adam Gibbs	
Adam Harte	
Adam Peacoc	
Adam Walpol	
Aidan Haywa	
Aidan Rowe	
Alana Tyson	
Alana Zahel	



Ver la tabla de centroides

Summary Diagnostics

Number of Clusters:	3
Number of Points:	792
Between-group Sum of Squares:	20.663
Within-group Sum of Squares:	15.223
Total Sum of Squares:	35.887

Clusters	Number of Items	Sum of Discount	Centers	
			Sum of Profit	Sum of Sales
Cluster 1	484	0.66539	196.57	1691.3
Cluster 2	194	0.94716	1061.6	5590.4
Cluster 3	114	3.3311	-156.67	3906.5
Not Clustered	0			