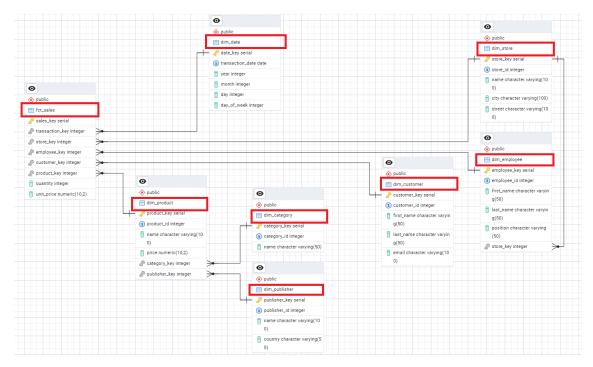
Ćwiczenie 6-7

Celem biznesowym jest konwersja bazy danych sieci sklepów z grami planszowymi z OLTP do OLAP, analiza danych transakcyjnych oraz stworzenie biznesowo wartościowych raportu/wykresu/tabeli przestawnej.

Na początku utworzono bazę danych OLTP w środowisku PostgreSQL o nazwie BIBoardGameShops. Wewnątrz bazy danych zainicjowano kilka tabel przechowujących podstawowe informacje transakcyjne oraz związane z organizacją sieci sklepów. Tabele wchodzące w skład bazy danych to:

- category kategorie gier planszowych
- customer klienci, którzy wykonali co najmniej 1 transakcję
- employee pracownicy
- product gry planszowe
- publisher wydawnictwa wydające gry planszowe
- store sklepy stacjonarne
- transaction ogólne informacje o transakcjach
- transactiondetail informacje szczegółowe o transakcjach

Tabelę tę przekonwertowano, aby spełniała założenia wymiarowo-faktowej struktury OLAPowej. Poniżej zaprezentowano schemat przekształconej bazy danych:

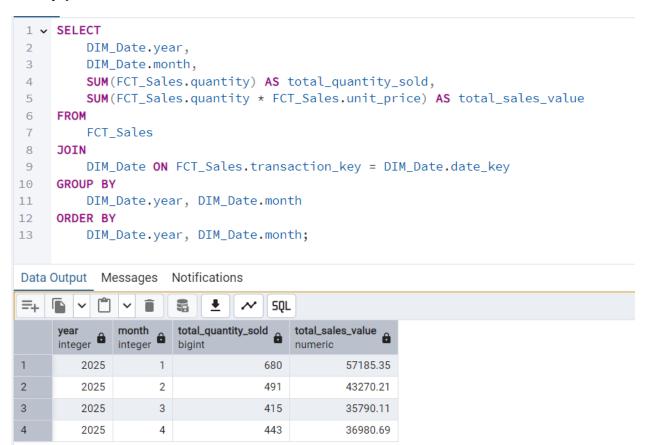


Tabele zaczynające się pod prefixu DIM, to tabele wymiarowe, a tabele z prefixem FCT, to tabele z faktami (miarami).

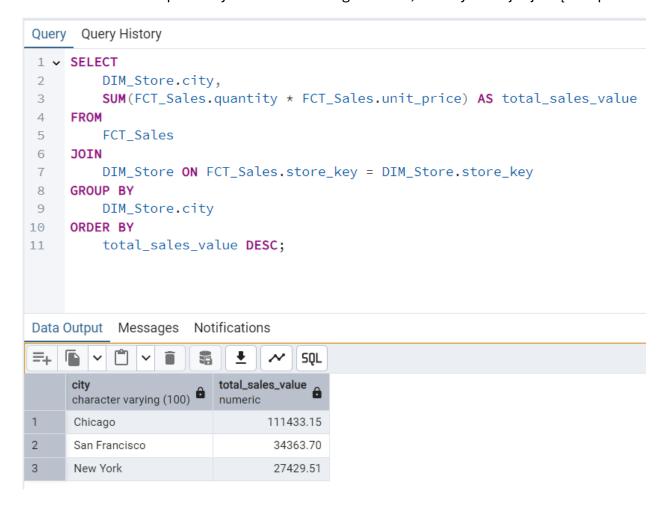
Proces konwersji między OLTP, a OLAP wykonano za pomocą procedur SQL-owych. Konwersja ta polegała na: utworzeniu nowych tabel, transformacji danych, podziale na wymiary i miary i innych mniej istotnych operacjach.

W kolejnym kroku na bazie OLAP-owej przeprowadzono kilka biznesowych case-ów mających na celu zaprezentowanie jej struktury, a także jej funkcjonalności:

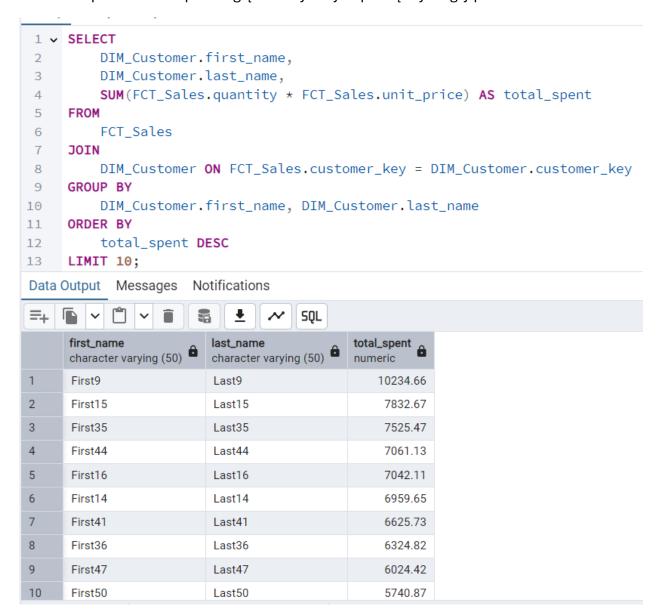
CASE 1: Ilość sprzedanych gier planszowych a także kwota brutto na przestrzeni lat i miesięcy



CASE 2: Wartość ze sprzedaży brutto dla każdego z miast, w którym znajduje się sklep



CASE 3: top 10 klientów pod względem wydanych pieniędzy na gry planszowe



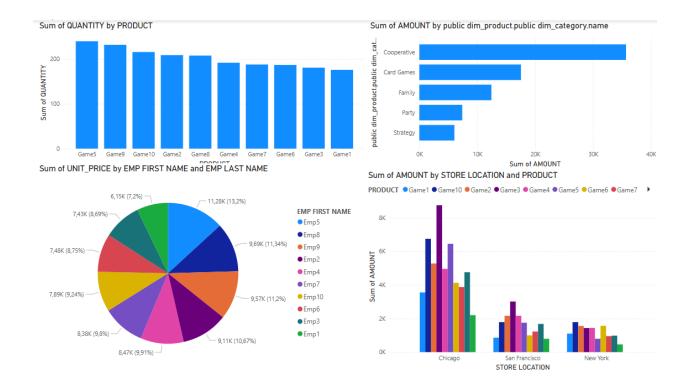
W kolejnym kroku dane z bazy OLAP (wymiary i fakty) załadowano do narzędzia Power BI. Przy wykorzystaniu tego narzędzia zdenormalizowano strukturę danych przy użyciu opcji Merge Queries.

Poniżej zaprezentowano przykład prostej tabeli pokazującej zdenormalizowane dane, takie jak informacje o imieniu pracownika, jego pozycji (EMP), imieniu i nazwisku klienta (CUS),

zakupionego produktu i ilości sztuk, a także zapłaconej sumie oraz nazwie lokalizacji, w której transakcja miała miejsce:

EMP FIRST NAME	CUS LAST NAME	CUS FIRST NAME	PRODUCT	EMP POSITION	STORE LOCATION	Sum of QUANTITY	Sum of AMOUNT
Emp1	Last15	First15	Game1	Sales Associate	New York	5	245,08
Emp1	Last15	First15	Game10	Sales Associate	New York	4	198,30
Emp1	Last15	First15	Game3	Sales Associate	New York	7	429,96
Emp1	Last15	First15	Game4	Sales Associate	New York	6	270,18
Emp1	Last15	First15	Game5	Sales Associate	New York	5	159,14
Emp1	Last15	First15	Game6	Sales Associate	New York	2	71,12
Emp1	Last15	First15	Game7	Sales Associate	New York	3	67,97
Emp1	Last15	First15	Game8	Sales Associate	New York	1	69,92
Emp1	Last16	First16	Game2	Sales Associate	New York	7	259,38
Emp1	Last16	First16	Game4	Sales Associate	New York	3	90,06
Emp1	Last16	First16	Game9	Sales Associate	New York	2	30,57
Emp1	Last30	First30	Game10	Sales Associate	New York	1	99,19
Emp1	Last30	First30	Game2	Sales Associate	New York	2	86,46
Emp1	Last30	First30	Game6	Sales Associate	New York	3	71,12
Emp1	Last30	First30	Game7	Sales Associate	New York	6	203,91
Emp1	Last36	First36	Game1	Sales Associate	New York	2	122,54
Emp1	Last36	First36	Game10	Sales Associate	New York	5	198,30
Emp1	Last36	First36	Game2	Sales Associate	New York	4	172,92
Emp1	Last36	First36	Game4	Sales Associate	New York	2	90,06
Emp1	Last36	First36	Game6	Sales Associate	New York	5	142,24
Emp1	Last46	First46	Game1	Sales Associate	New York	4	122,54
Emp1	Last46	First46	Game10	Sales Associate	New York	2	99,19
Emp1	Last46	First46	Game7	Sales Associate	New York	3	67,97
Emp1	Last46	First46	Game8	Sales Associate	New York	4	139,84
Emp1	Last46	First46	Game9	Sales Associate	New York	1	30,57
Emp1	Last47	First47	Game1	Sales Associate	New York	3	61,27
Emp1	Last47	First47	Game3	Sales Associate	New York	2	143,32
Emp1	Last47	First47	Game4	Sales Associate	New York	2	90,06
Emp1	Last47	First47	Game7	Sales Associate	New York	1	67,97
Emp1	Last47	First47	Game8	Sales Associate	New York	3	69,92
Emp1	Last47	First47	Game9	Sales Associate	New York	2	30,57
		E:			N. W. I		79 150,83

Finalnie wykonano w oparciu o stworzone rozwiązania przykładowy raport w postaci dashboard'u, który zaprezentowani poniżej:



Podsumowując, stworzono bazę danych PostgreSQL w formacie OLTP, przekonwertowano ją do OLAP za pomocą procedur SQL-owych, następnie dane zdenormalizowano w narzędziu Power BI i stworzony prostu dashboard z różnymi wykresami, na podstawie których odpowiednie osoby są w stanie podejmować optymalne decyzje biznesowe.

Wnioskuję, iż rozwiązanie bazy danych w formacie OLAP jest dobrym pomysłem w tworzeniu produktów klasy BI, gdyż ułatwia ono zrozumienie danych pod kątem biznesowym (zwłaszcza podział na miary i wymiary), a także ich przygotowanie do raportowania.