

DASHBOARD SALES

Equipo:

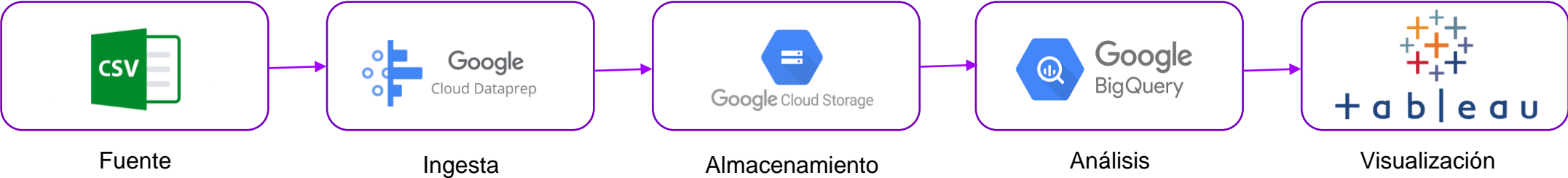
- Lopez, Mariangela
- Orona, Luciana
- Tusa, Florencia



OBJETIVO

El objetivo del presente trabajo es la creación de un Dashboard para el área de ventas que permita analizar el desempeño en función de los objetivos establecidos, y proporcionar una visión general de las tendencias clave aplicando los conocimientos obtenidos en el BootCamp.

HERRAMIENTAS



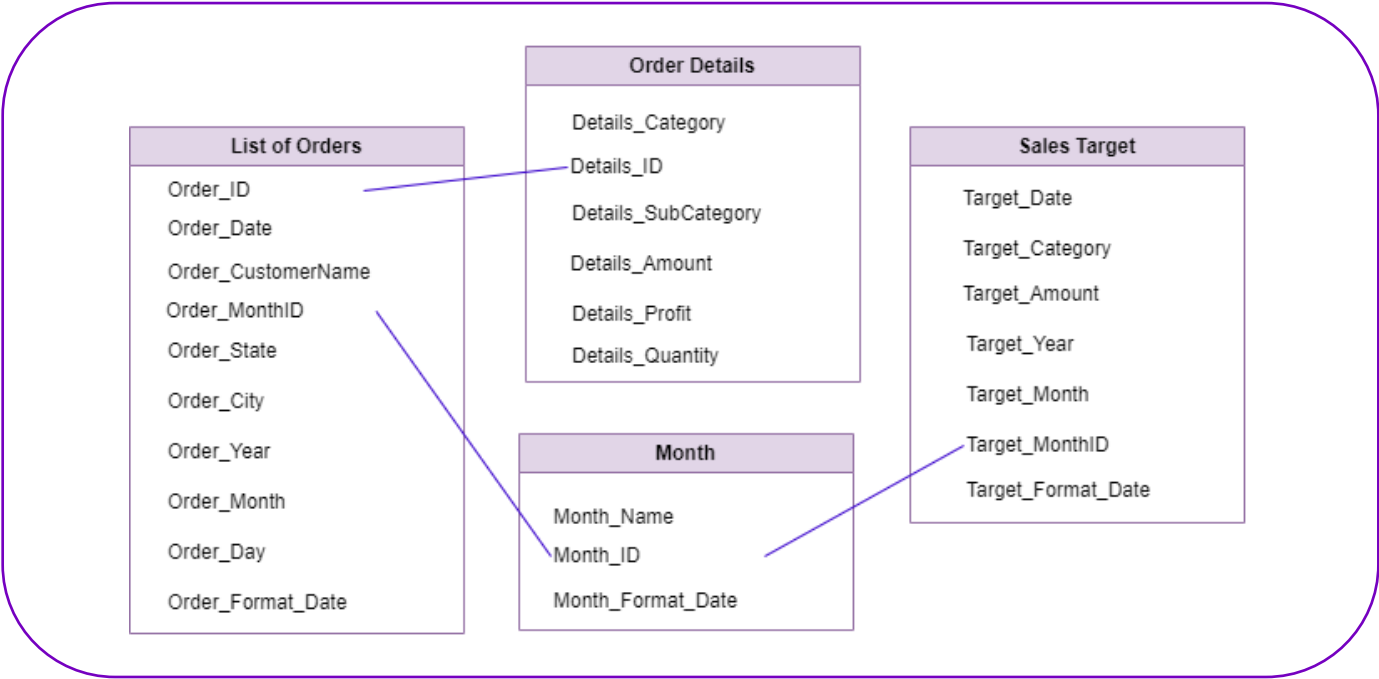
ARQUITECTURA

Tablas de la fuente:

- Order Details
- List Of Orders
- Sales Target

Tabla complementaria:

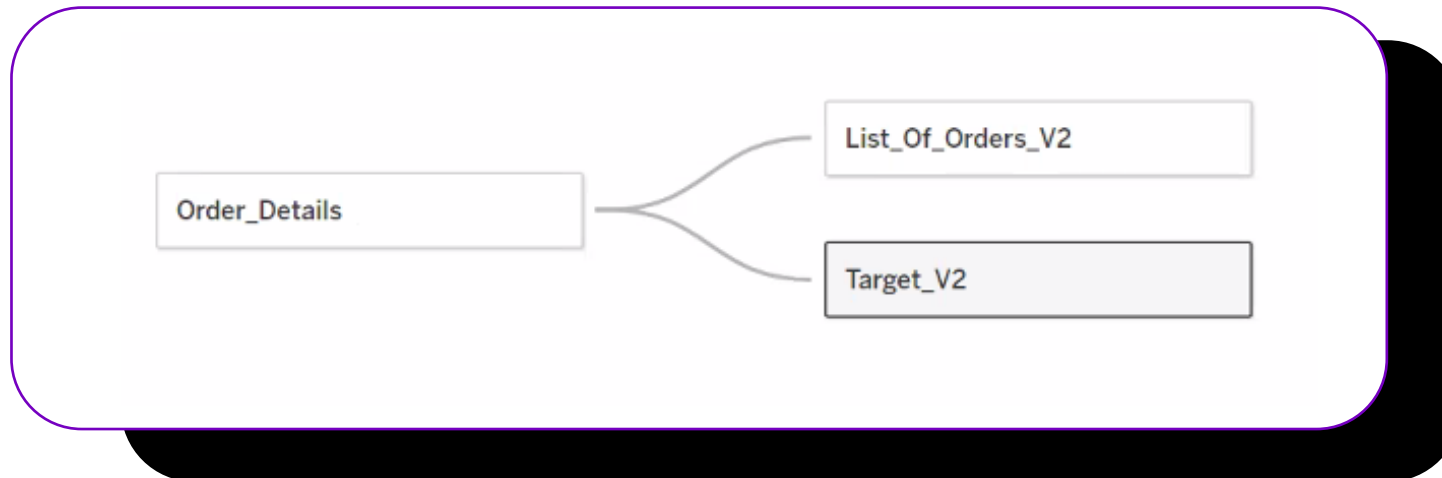
- Month



PROCESO ETL

Transformaciones realizadas:

- Modificamos las columnas de fechas para que puedan coincidir (Tabla 1: dd-mm-aaaa, Tabla 2: mm-aaaa).
 - Borramos los registros nulos.
 - Estandarizamos los nombres de las columnas para facilitar las uniones.
 - Verificamos los tipos de datos.
-
- Cloud Storage: Almacenamos los datos en una carpeta en la nube.
 - BigQuery: Levantamos la información desde la nube para poder crear la conexión a Tableau.
 - Tableau: Creamos la conexión y armamos las uniones entre las tablas.



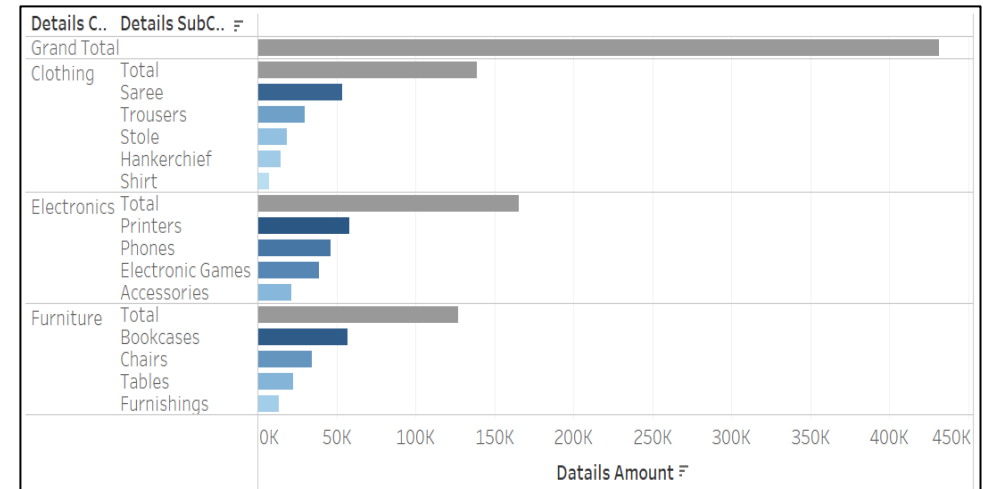
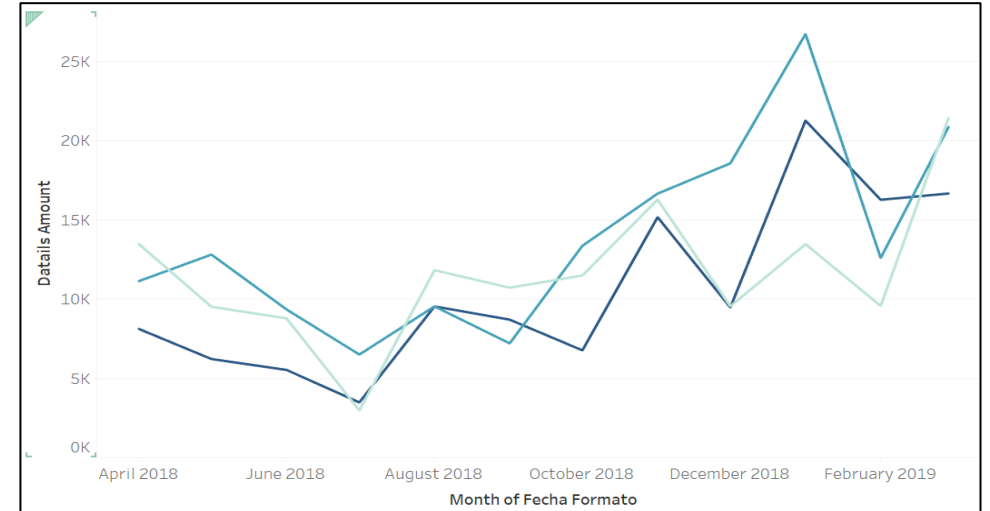
KPI

Decidimos armar el Dashboard con las siguientes características

- Evolución de ventas para cada categoría
- Análisis de las ventas por subcategoría
- Ventas por región geográfico
- Beneficio total por categoría
- Beneficio total por subcategoría
- Top 5 de ciudades por mayores beneficios
- Ventas objetivo versus ventas reales

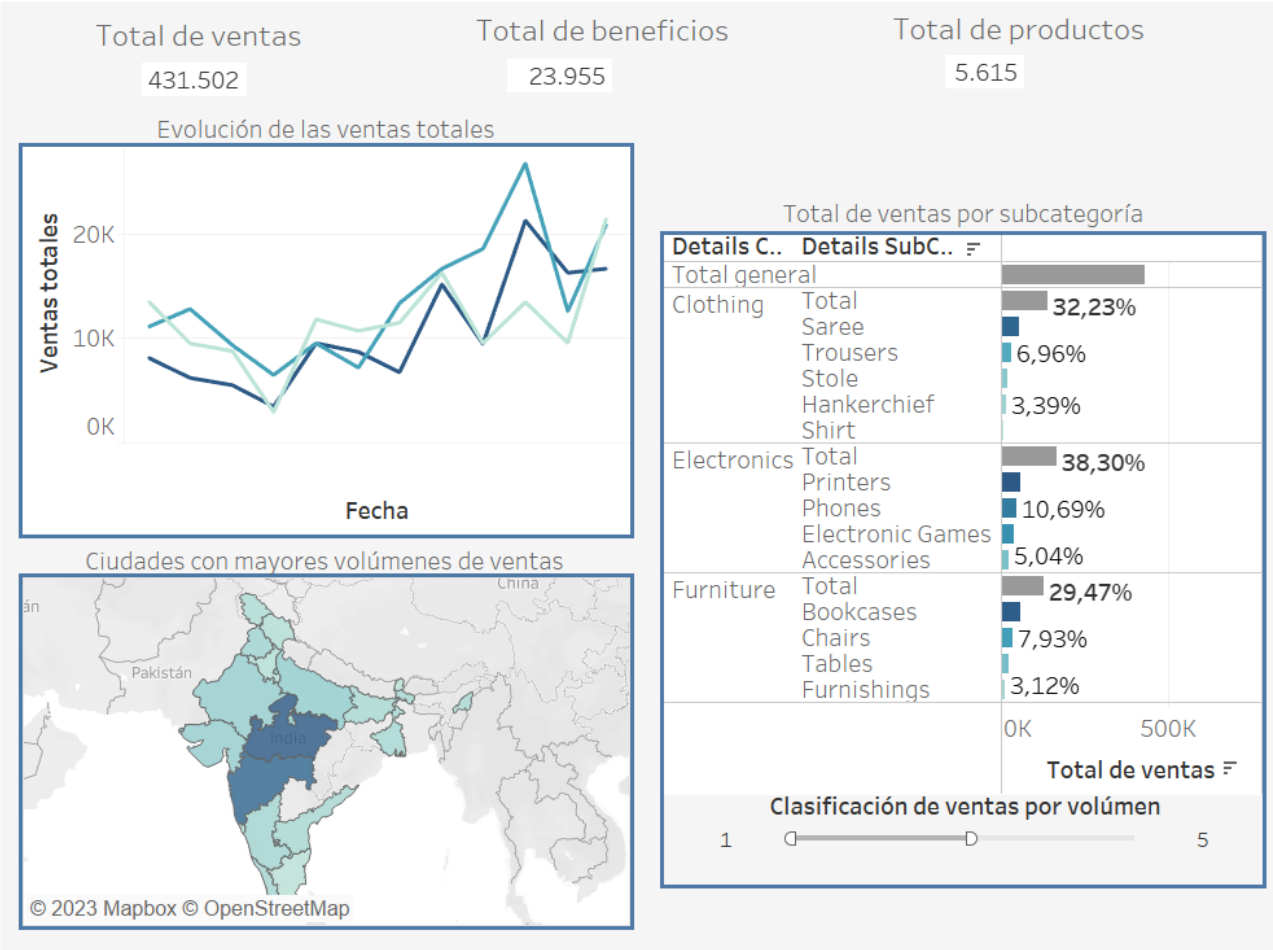
KPIs

- Ventas totales
- Beneficios totales
- Cantidad de productos vendidos

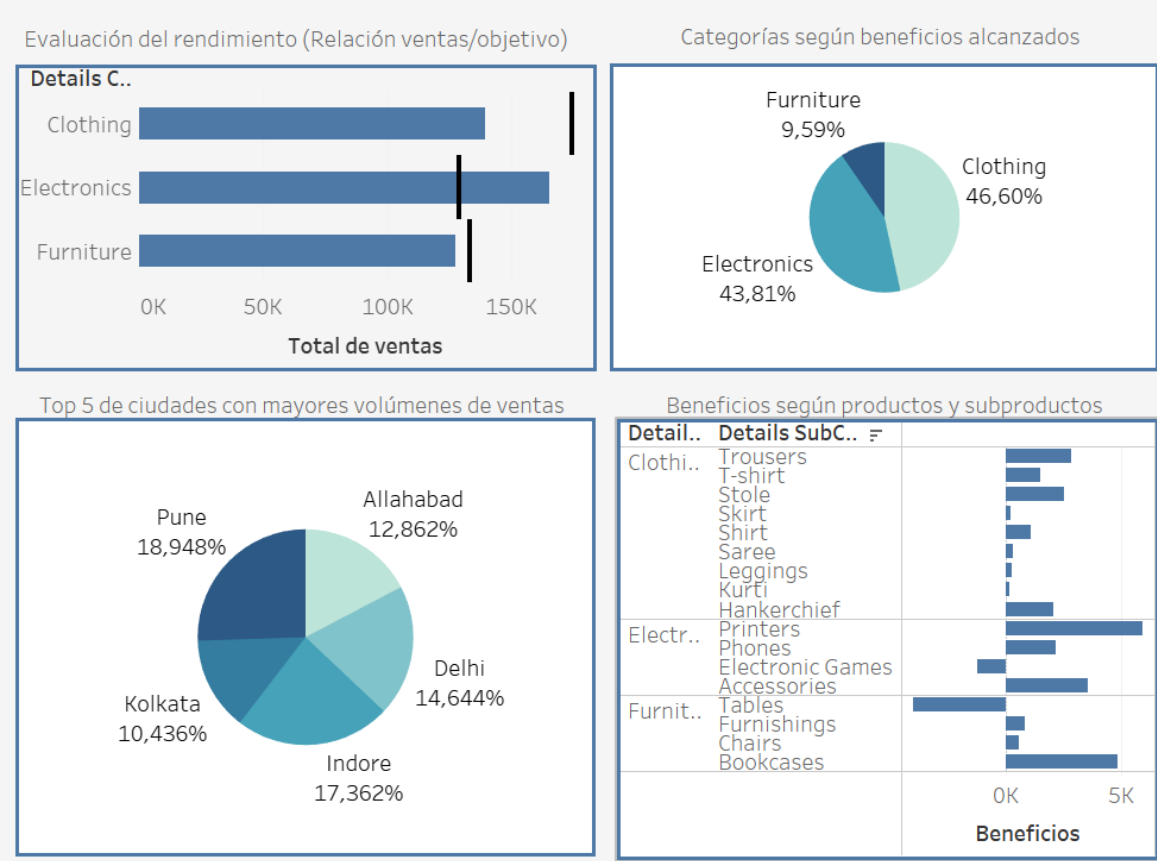


DASHBOARD

Resumen general de ventas



Análisis de cumplimiento de objetivo y tendencias clave



RESULTADOS

Logramos utilizar varias herramientas y poner en práctica todo lo aprendido.

El resultado muestra nuestras capacidades para armar un Dashboard con los principales KPIs del negocio

Aprendimos las dificultades de trabajar con una fuente de datos con datos que no se conectaban automáticamente, eso llevó gran parte del tiempo pero aprendimos a cambiar el formato a las columnas para lograr el objetivo.

Para futuros proyectos tendremos en cuenta que las fechas tienen su tratamiento particular y nos llevamos buenas prácticas para aplicar.