

SQL SERVER – NIVEL IV

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS



FERRETERIA COMERCIAL

"LA LIBERTAD" S.R.L

INTEGRANTES:

HUAMAN SULLUCHUCO ANNIA

TAFUR GUANDO CRISTINA

2021

Temas

1 OBJETIVO.....	3	2
REQUERIMIENTO.....	3	3
ENTREGABLES	4	4
CURSOS RELACIONADOS		

1 OBJETIVO

El objetivo es desarrollar un proyecto de inteligencia de negocios, el proyecto se desarrolla en grupos de 3, y debe utilizar la base de datos de un área o departamento de su empresa, puede ser:

- Área de compras
- Área de ventas
- Área de almacén
- Área de marketing
- Área de recursos humanos
- Área de TI
- Etc.

2 REQUERIMIENTO

Los requerimientos son los siguientes:

1. LA EMPRESA



Ferreteria Comercial
La Libertad S.R.L
Venta de Materiales de Construcción

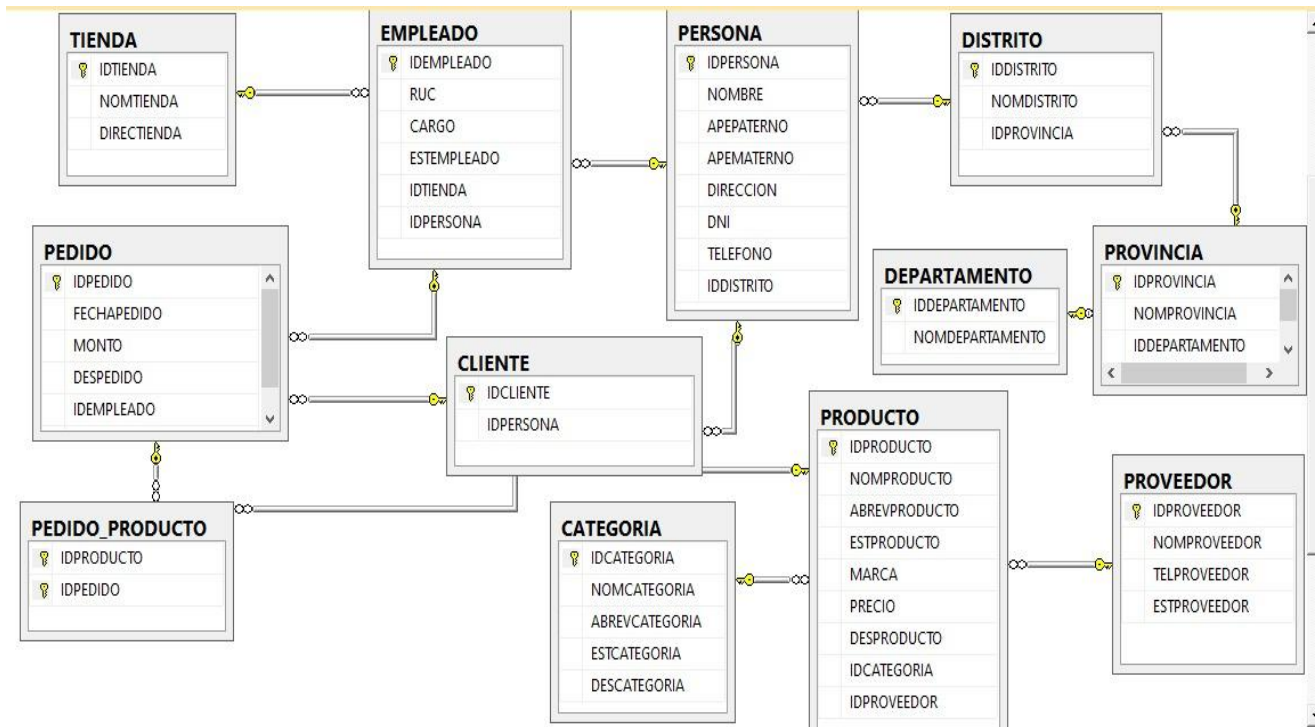
Ferreteria Comercial La Libertad S.R.L. Fue fundada el 1 de agosto de 1979. La empresa está dedicada principalmente a la venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de tuberías.

El departamento de ventas es el que tiene como función principal comercializar los bienes o servicios que ofrece la empresa, otra función del área de ventas es establecer el contacto efectivo, generalmente personal, con el cliente con el fin de realizar la venta.

El departamento de ventas está encargado de hacer las siguientes actividades: Elaborar pronósticos de ventas, Establecer precios, Identificar Aquellas zonas que

resultan problemáticas, Llevar un control y análisis de las ventas.

2. MODELO TRANSACCIONAL



3. INDICADORES

La **fórmula** para calcular el Índice de fidelización es:

- Índice de fidelización = $(\text{N}^\circ \text{ de clientes} * \text{n}^\circ \text{ de compras totales}) * 100$

La **fórmula** para calcular el Ratio de visitas por compra es:

- Ratio de visitas por compras = $(\text{Visitas} / \text{compras}) * 100$

La **fórmula** para calcular el Incremento de clientes es:

- Incremento de clientes = $(\text{cantidad de clientes actual} / \text{cantidad de cliente anterior}) * 100$

La **fórmula** para calcular el incremento de ventas es:

- incremento de ventas = $(\text{cantidad de ventas actual} - \text{cantidad de ventas anterior} / \text{cantidad de ventas anterior}) * 100$

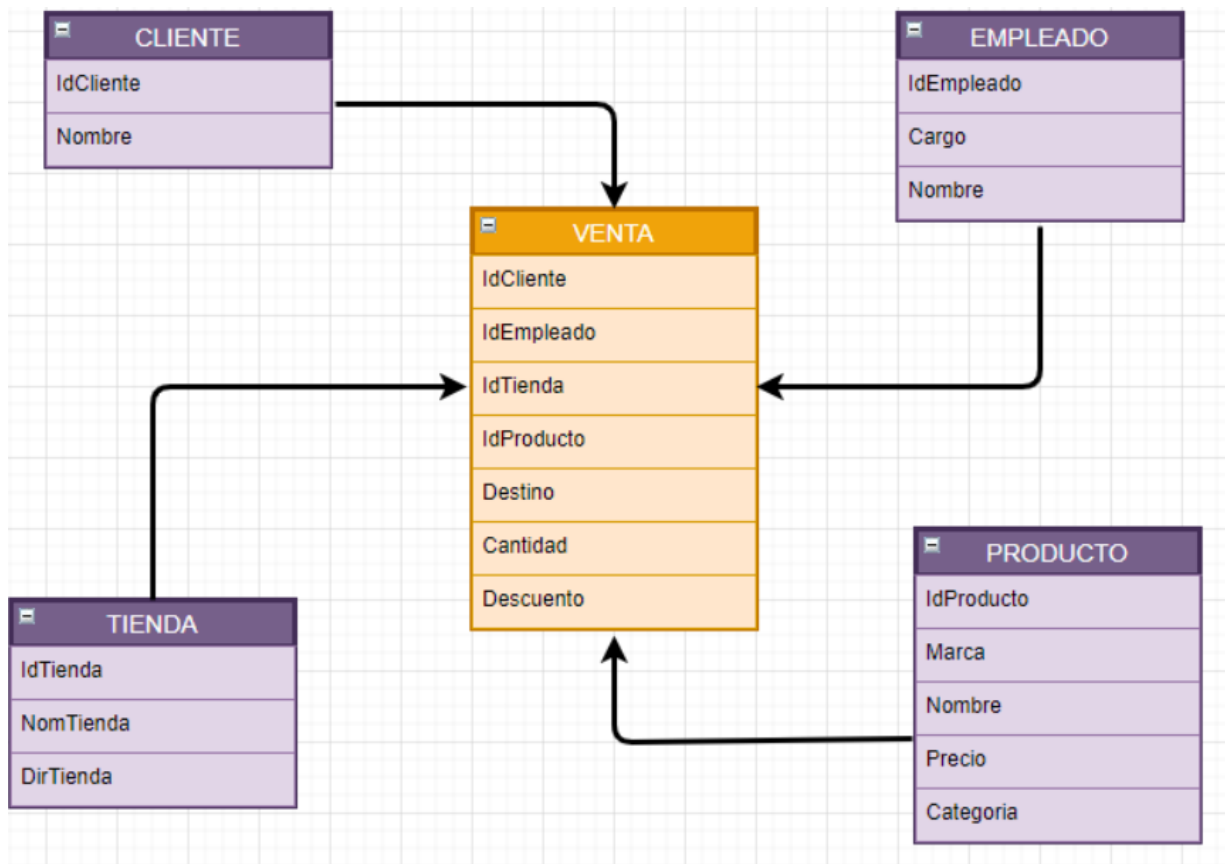
La **fórmula** para calcular la rotación de stock es:

- rotación de stock=(Consumo / Existencias)*100

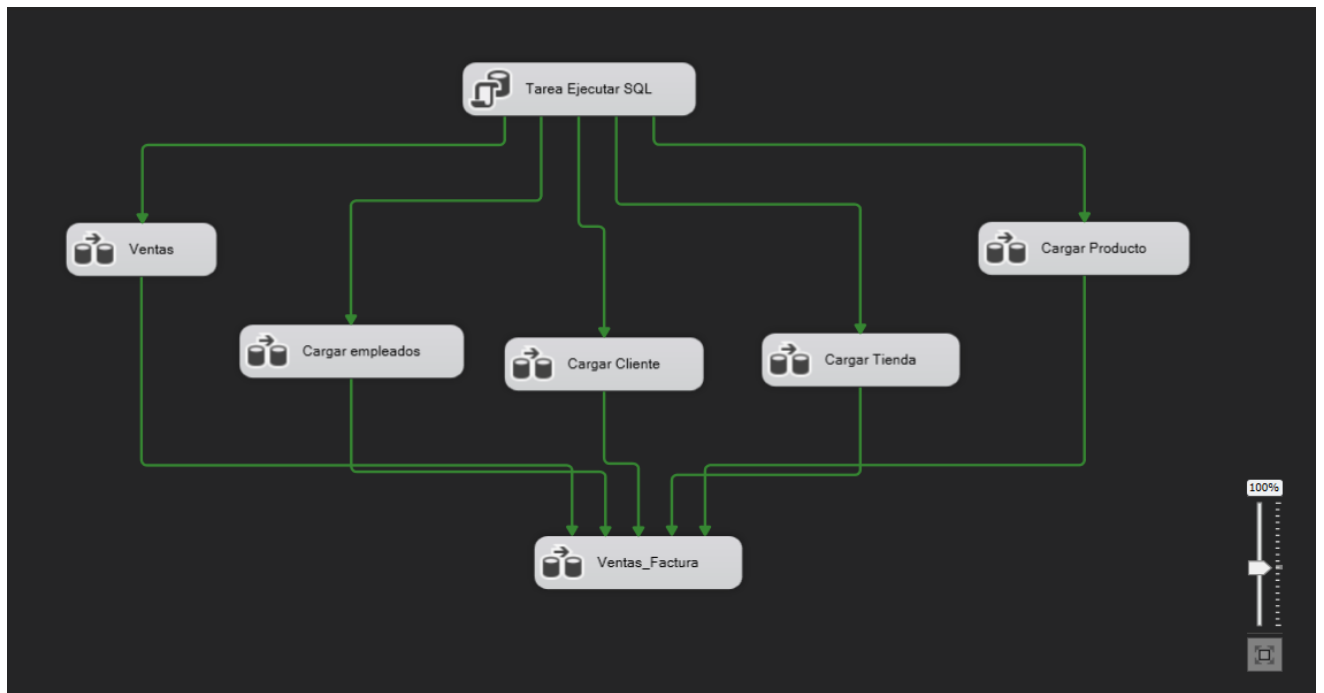
La **fórmula** para calcular el Volumen de compras es:

- Volumen de compras=(Total de compras/Total de clientes)*100

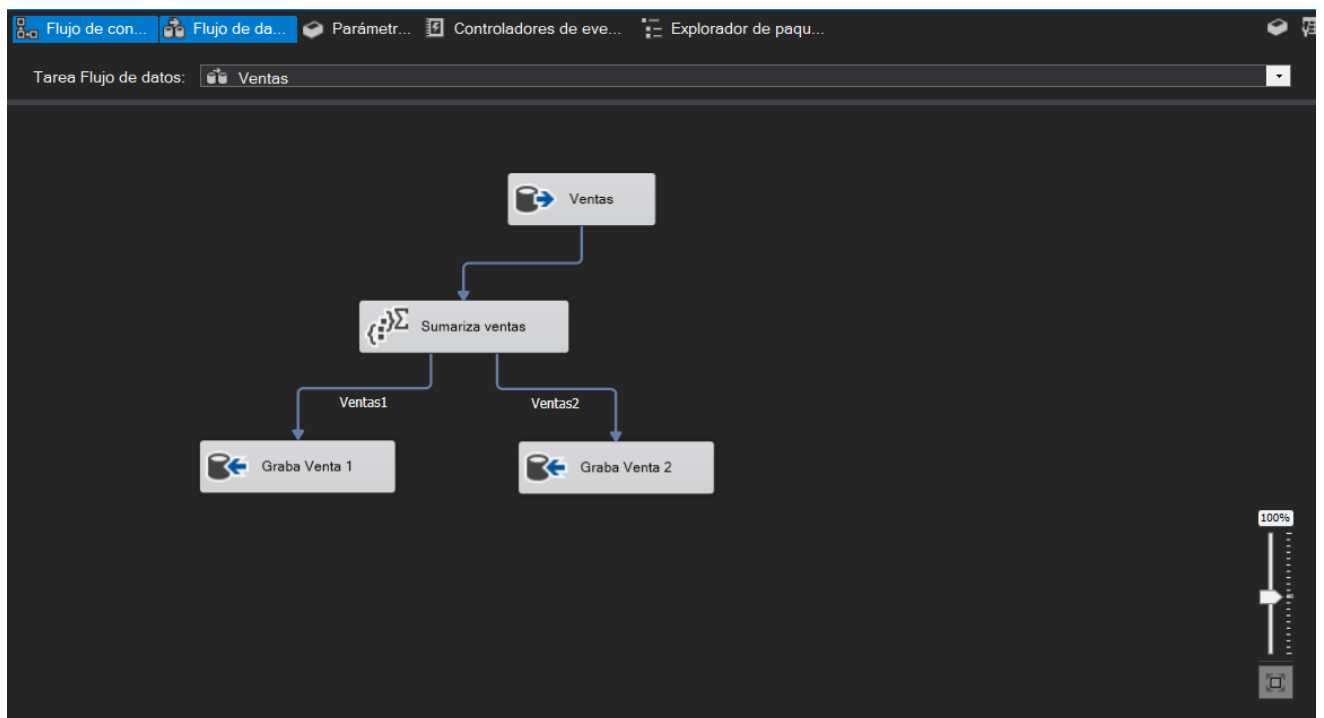
4. DISEÑO DIMENSIONAL



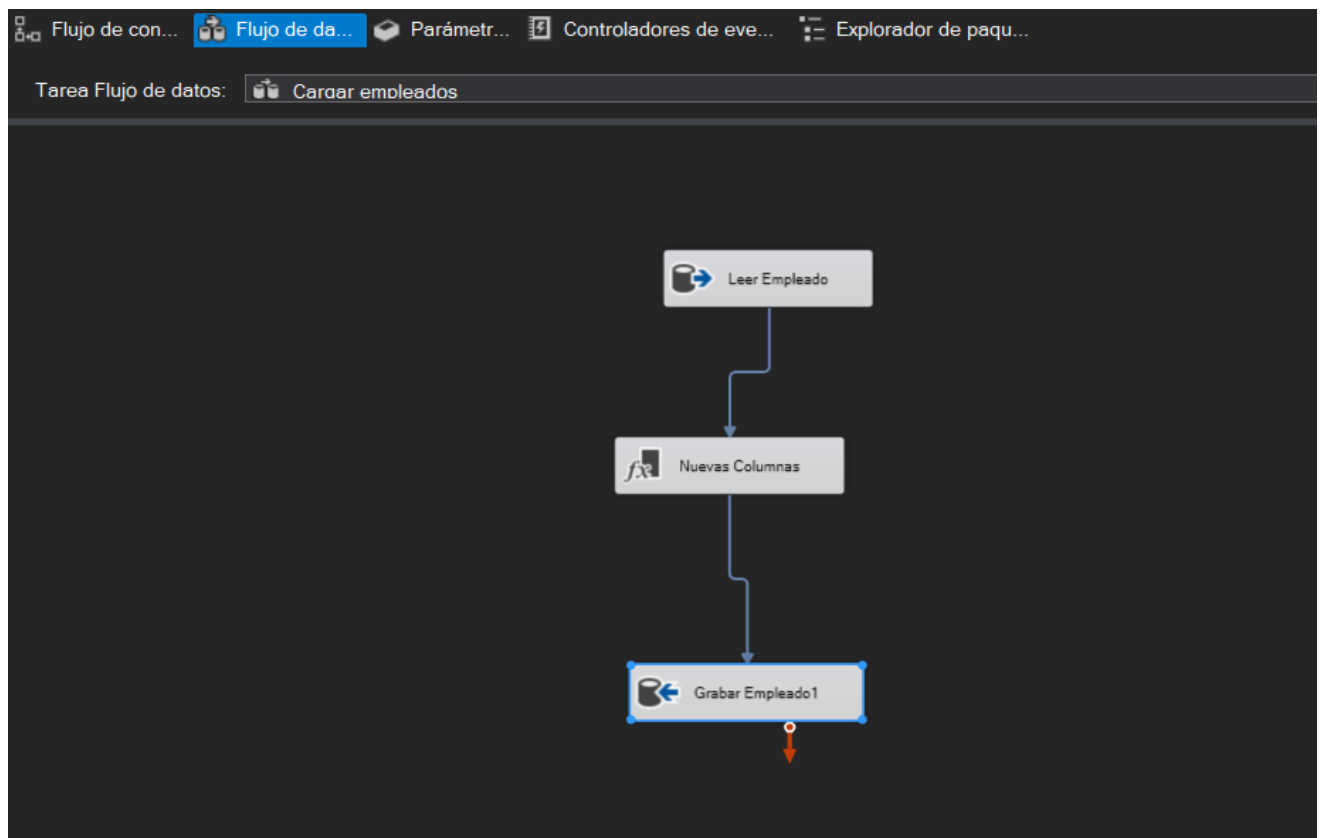
5. CARGA DE DATOS



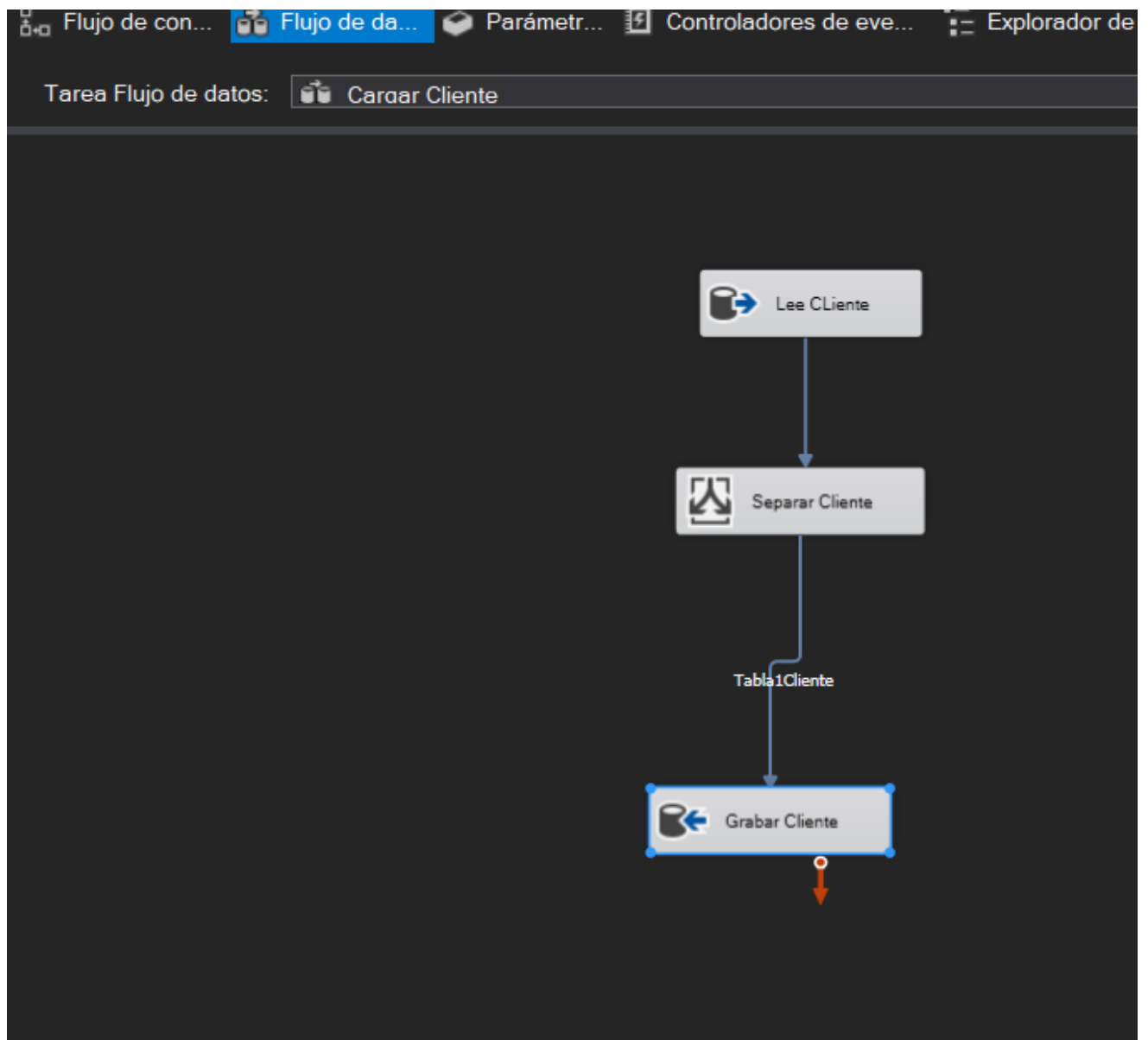
-VENTAS



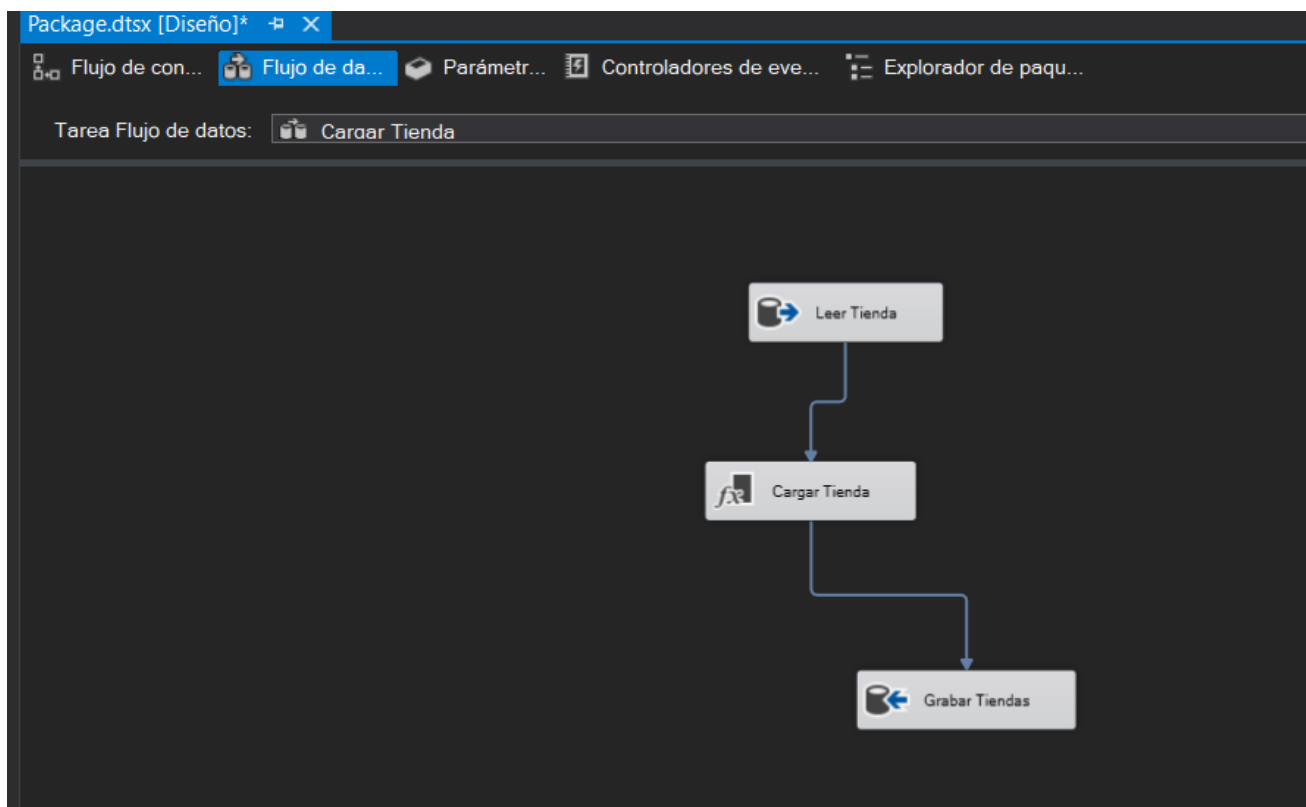
-CARGAR EMPLEADOS



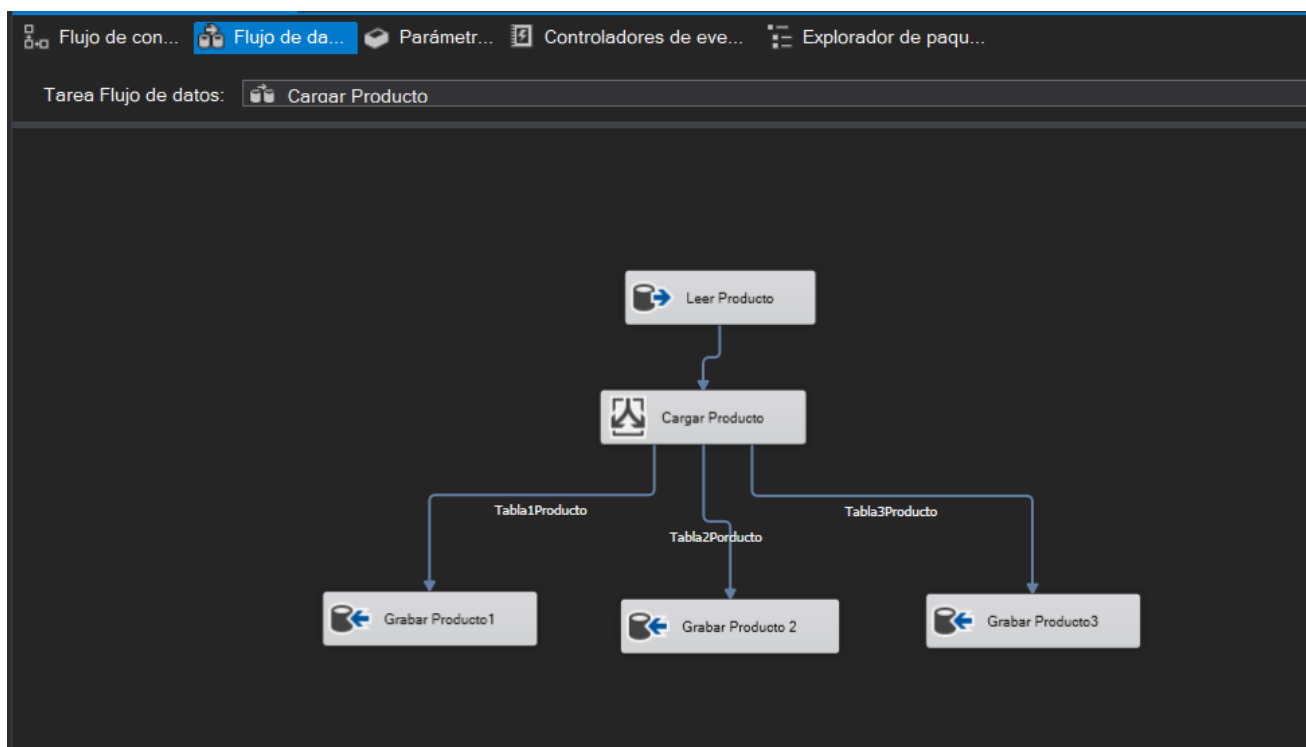
- CARGAR CLIENTE



- CARGAR TIENDA



- CARGAR PRODUCTO



- VENTAS_FACTURA

