

INFORME N° 4

SQL SERVER – NIVEL IV
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS
55319

INTEGRANTES:

Cortez Ampuero, Lizbeth Velasquez Jesusi, Rossmerie

PROFESOR:

Eric Gustavo Coronel Castillo

2020

PASAPORTE

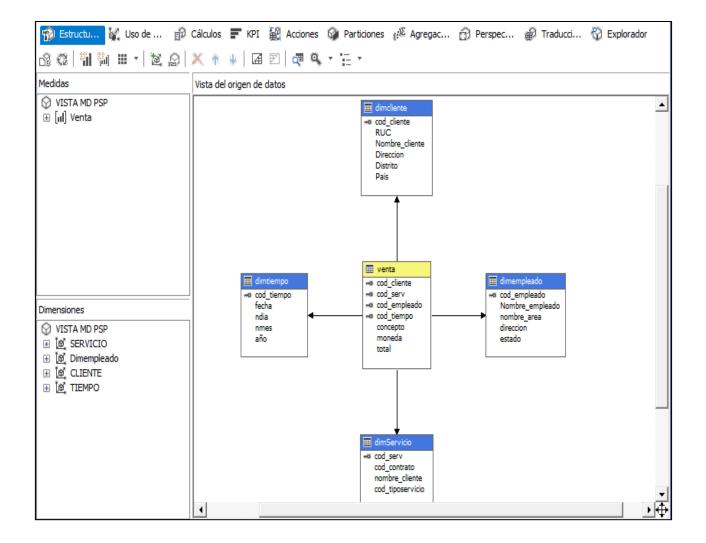
Mediante este informe veremos el cómo diseñar e implementar las herramientas venta con Excel para consultar y explotar la base de datos dimensional y los cubos OLAP según nuestra base de datos PSP3 (Pasaporte) y el cubo (MD_PSP) creado anteriormente.

CUBO VISTA MD PSP (Cubo del Modelo Dimensional Pasaporte)

El cubo esta conformado por los siguientes elementos:

-Medida: Venta

-Dimensiones: Servicio, Empleado, Cliente y Tiempo.



HERRAMIENTAS:

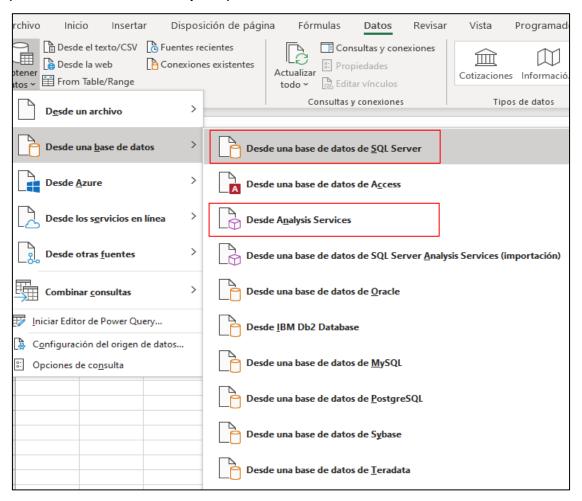
Para nuestro análisis nos apoyaremos en las siguientes herramientas de Excel las tablas y gráficos dinámicos, además de Power Pívot para un mejor análisis de nuestros datos.



ORIGEN DE DATOS:

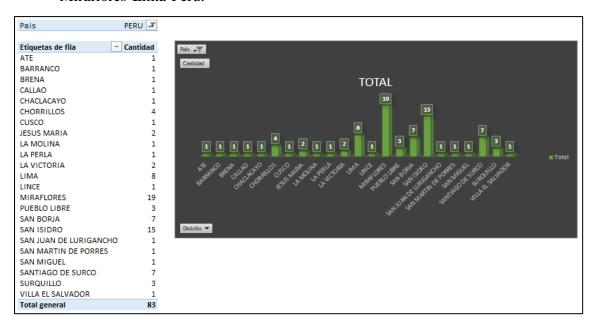
Para las tablas y gráficos dinámicos nos conectaremos desde Analysis Services (nuestro **VISTA MD PSP**).

Para el uso de **Power Pivot** nos conectaremos por una base SQL la cual será la que contiene nuestro modelo dimensional, en nuestro caso sería la base de datos **MD_PSP** (**Modelos dimensional Pasaporte**).

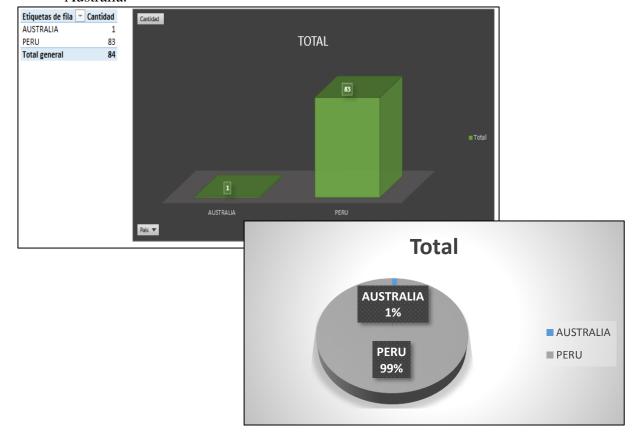


TABLAS Y GRÁFICAS DINÁMICAS

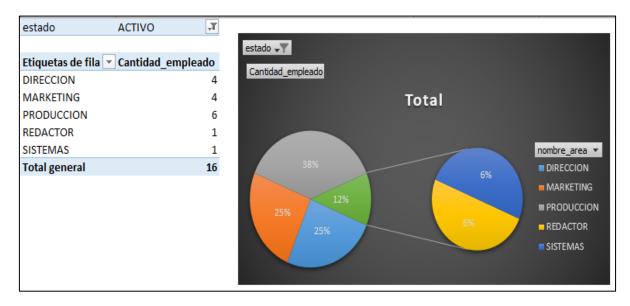
- 1. **Clientes según su ubicación:** Con este análisis esperamos conocer la extensión a nivel nacional y mundial de la empresa.
- **Alcance nacional:** Se observa mayor presencia de clientes en el distrito de Miraflores-Lima-Perú.



 Alcance Internacional: Al ser una empresa en crecimiento la diferencia es notoria, actualmente solo contamos con presencia en el exterior en el país de Australia.

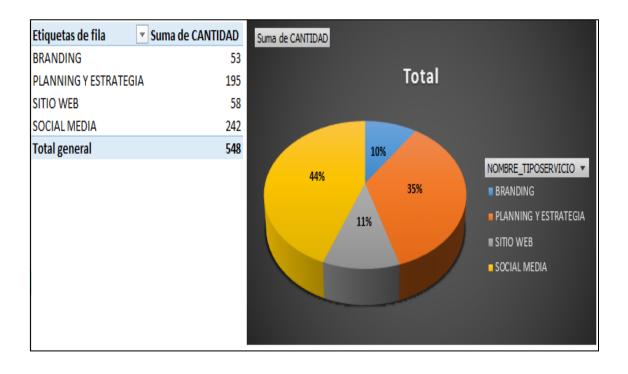


2. **Empleados según área y estado actual:** Con este análisis pretendemos identificar qué áreas son los trabajadores más requeridos para nuestra empresa.

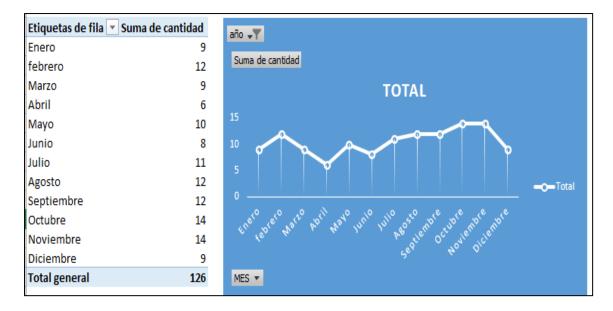


3. Servicio de mayor demanda según el tipo de servicio: Con este análisis queremos conocer cual de los 4 servicios que ofrecemos es el más solicitado.

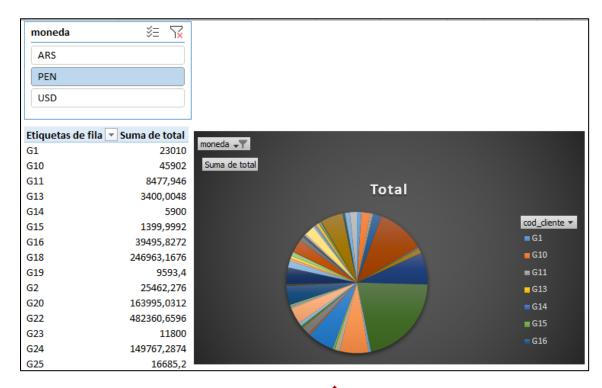




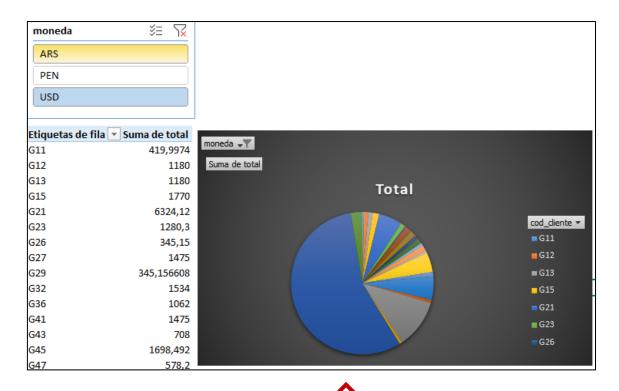
4. **Periodo con mayor demanda según año:** Esperamos identificar los meses que contamos con mayor demanda de servicios.



5. **Ventas por clientes según el tipo de moneda:** Con esto esperamos definir a nuestro Cliente potencial de mayor peso y clasificarlo por el tipo de moneda que son cancelados nuestros servicios.

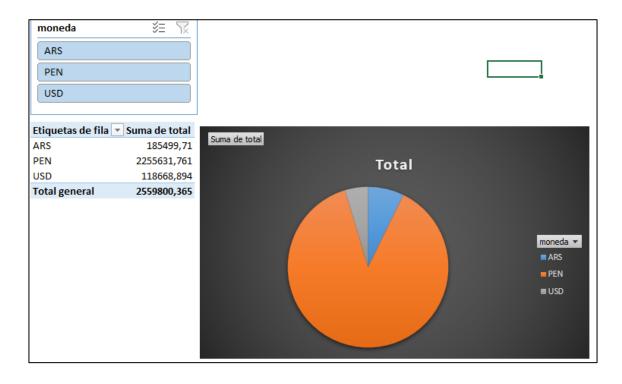


Cliente potencial en PEN: G15 - ROCHDALE S.A.C.



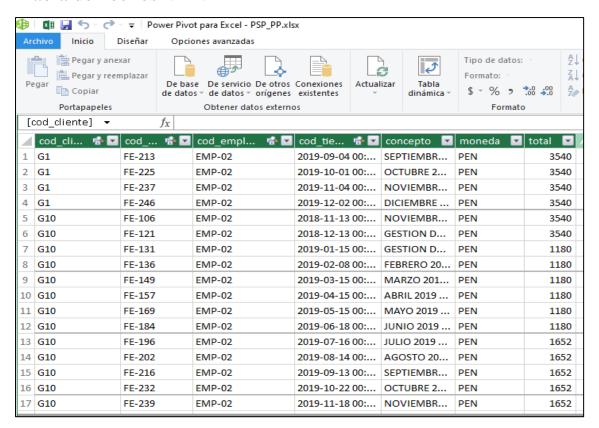
Cliente potencial en USD: G11 - NURGUT S.A.C.

- Considerando que nuestros ingresos son mayormente en soles (PEN)



POWER PIVOT

-Tabla de hechos VENTA



-Tabla de dimensión CLIENTE

