

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA**  
**CENTRO DE PROYECCIÓN Y RESPONSABILIDAD SOCIAL**  
**UNIVERSITARIA**

**CEPS - UNI**



**MICROSOFT SQL SERVER IV – INTELIGENCIA DE NEGOCIOS**  
**INFORME N°1**

**INTEGRANTES:**

- **BARZOLA BENITO, KEF MAEKEL**
- **QUISPE MESTANZA, KEVIN FABIAN**
- **FALCON ASCONA, ALEX MAXIMILIANO**

**DOCENTE:**

- **ERIC GUSTAVO CORONEL CASTILLO**

**LIMA - PERÚ**

**2021**

## JARDINEROS UNIDOS SAC.



### 1. LA EMPRESA

Jardineros Unidos S.A.C. es una empresa peruana cuya misión es consolidarse como principal comercializador de arreglos florales tanto detalles como decoraciones para empresas, organizadores de eventos e interiores de hogares, etc. La parte mayoritaria de sus clientes pertenecen a las potenciales internacionales de Canadá y USA.

### 2. MODELO TRANSACCIONAL

El área de Marketing se ha trazado como objetivo mejorar el crecimiento de ventas mensuales en base al aumento porcentual de pedidos por arreglos florales del presente mes con respecto al anterior. Consecuentemente, establecerse como una de las más importantes empresas en dicho rublo, explotando la canalización de clientes vía campañas de ofertas y descuentos. Por ello, la empresa decidió invertir en un software ERP SAP para llevar un control de los indicadores mencionados. En ese sentido, los siguientes datos

permitirán desarrollar el modelo transaccional de la empresa al momento de generar un pedido:

- **Código de empleado:** Cada empleado posee un código único para identificarlo en el sistema con el cual automáticamente se registran los campos de Nombres, Apellido, Dirección, E-mail, Código Postal, Teléfono Particular, etc.
- **Código de transportista:** Cada transportista posee un código único para identificarlo en el sistema con el cual automáticamente se registran los campos de Compañía, Dirección, Localidad, Código Postal, Teléfono, etc.
- **Código de cliente:** De igual manera, cada cliente tiene un código único para ser identificado en el sistema.
- **Código de pedido:** Para poder diferenciar el pedido de una determinada persona o si una sola ha ordenado varios pedidos a la vez, se le asigna un código de pedido que sirve para distinguirlos y asignarlos a un transportista para su entrega.
- **Código de producto:** El vendedor luego debe seleccionar tipo de producto para ejecutar la venta, entre los variados productos se aprecian los arreglos florales, ramo de flores, sueltos o amarrados, etc. para luego ser entregados en un plazo de 1 a 2 días.
- **Código de categoría:** Posteriormente, el vendedor ingresa el código de categoría de producto entre los cuales destacan los arreglos florales para eventos como bodas, cumpleaños, ceremonias, eventos religiosos etc.
- **Código de proveedor:** Los productos son obtenidos a través de proveedores para mantener en stock los productos para las ventas, estos proveedores poseen un código de proveedor en el cual se atribuye

además los siguientes campos como Nombre, Apellidos, Dirección, Teléfono, etc.

Una vez ingresados todos los datos de pedido de venta, el vendedor procede a dar por concluido el registro.

A continuación, se muestran y describen las tablas del modelo transaccional del proceso de registro de venta.

- **Clientes:** IdCliente, Nombre, Apellido, Dirección, Localidad, Región, CódigoPostal, País y Teléfono.
- **Empleados:** IdEmpleado, Nombre, Apellido, Puesto, Dirección, Localidad, Estado, CódigoPostal, TeléfonoParticular, FechaNacimiento, FechaContratación.
- **Productos:** IdProducto, NombreProducto, NombreLatín, Proveedor, Categoría, CantidadUnidad, PrecioUnitario, UnidadesStock, UnidadesPedidas, StockMínimo, Descatalogado.
- **Pedidos:** IdPedido, IdCliente, Vendedor, FechaPedido, FechaEnvío, Transportista, Portes, NombreDestinatario, DirecciónDestinatario, LocalidadDestino, RegiónDestino, CódigoPostalDestino, PaísDestino, FechaObjetivo.
- **Proveedores:** IdProveedor, NombreProveedor, NombreContacto, PuestoContacto, Dirección, Localidad, Estado, CódigoPostal, Teléfono, Fax.

- **Transportistas:** IdTransportista, Compañía, Contacto, Dirección, Localidad, Estado, CódigoPostal, Teléfono.
- **Categoría:** IdCategoría, NombreCategoría, Descripción.
- **Detalles de pedidos:** IdPedido, IdProducto, PrecioUnitario, Cantidad, Descuento

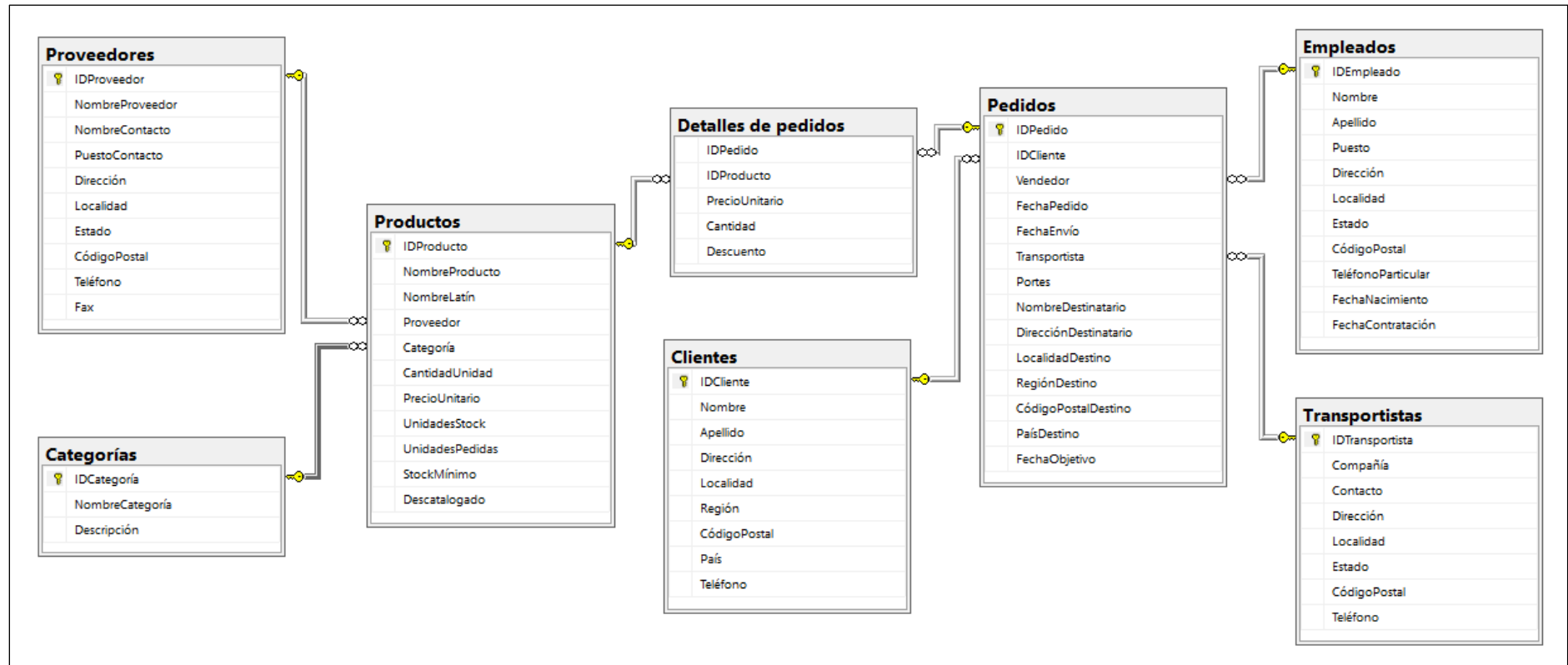


Figura 1. Modelo transaccional del negocio.

### 3. INDICADORES

Actualmente, en el registro de ventas se cuenta con información detallada que permitirá conocer con mayor profundidad el comportamiento de la demanda de los clientes. Para ello, se generarán los siguientes KPI's para identificar a los clientes habituales, los descuentos aplicados, las ventas mensuales y los tipos de arreglo con mayor demanda en el mercado nacional e internacional:

$$✓ \text{ \%Crecimiento de Ventas Mensuales } = \frac{\text{Ventas del Mes Actual} - \text{Ventas del Mes Anterior}}{\text{Ventas del Mes Anterior}} \times 100\%$$

$$✓ \text{ \%Porcentaje de descuentos } = \frac{\text{Descuentos por campaña}}{\text{Ventas del Mes Actual}} \times 100\%$$

$$✓ \text{ \%Crecimiento de Clientes Mensuales } = \frac{\text{Clientes del Mes Actual} - \text{Clientes del Mes Anterior}}{\text{Clientes del Mes Anterior}} \times 100\%$$

$$✓ \text{ \%Arreglos con Mayor Demanda } = \frac{\text{Ventas por tipo de Arreglo}}{\text{Ventas Totales}} \times 100\%$$

### 4. MODELO DIMENSIONAL

Una vez definido el proceso, elegimos el nivel de detalle en el cual trabajaremos para determinar las dimensiones e identificar las tablas que alimentarán a estas

- **dimproducto:** Idproducto, nombre de producto, categoría, precio unitario, proveedor
- **dimtiempo:** Idtiempo, fecha, año, numero de mes, numero de día, trimestre
- **dimempleado:** Idempleado, nombre de empleado, apellido de

empleado, localidad.

- **dimcliente:** Idcliente, nombre de cliente, país, región, localidad, teléfono, dirección.

Asimismo, la tabla de hechos es la siguiente:

- **Hventas:** contiene la información durante la operación a analizar como producto, cliente, empleado, tiempo, producto, cantidad por entregar y total en venta.

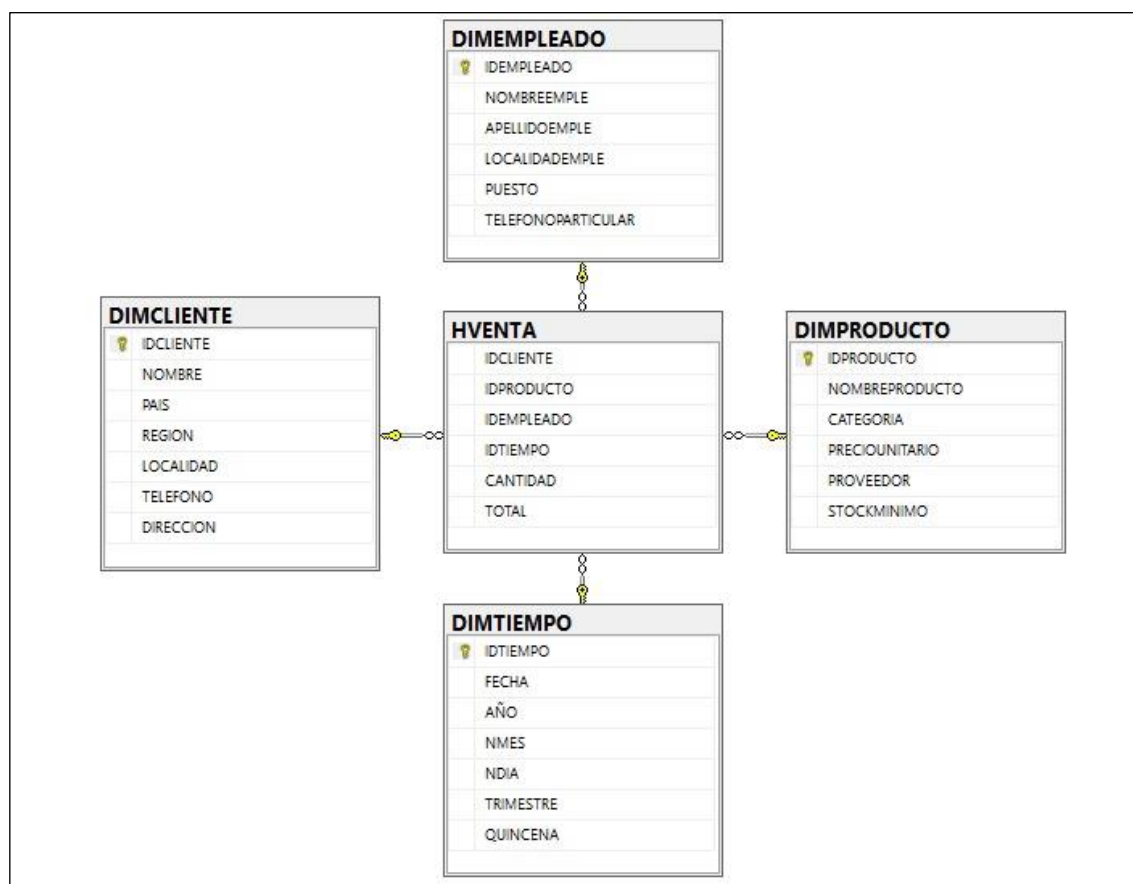


Figura 2. Modelo dimensional del negocio.

## 5. ENLACE

<https://youtu.be/SdEWG9NI0Sk>