

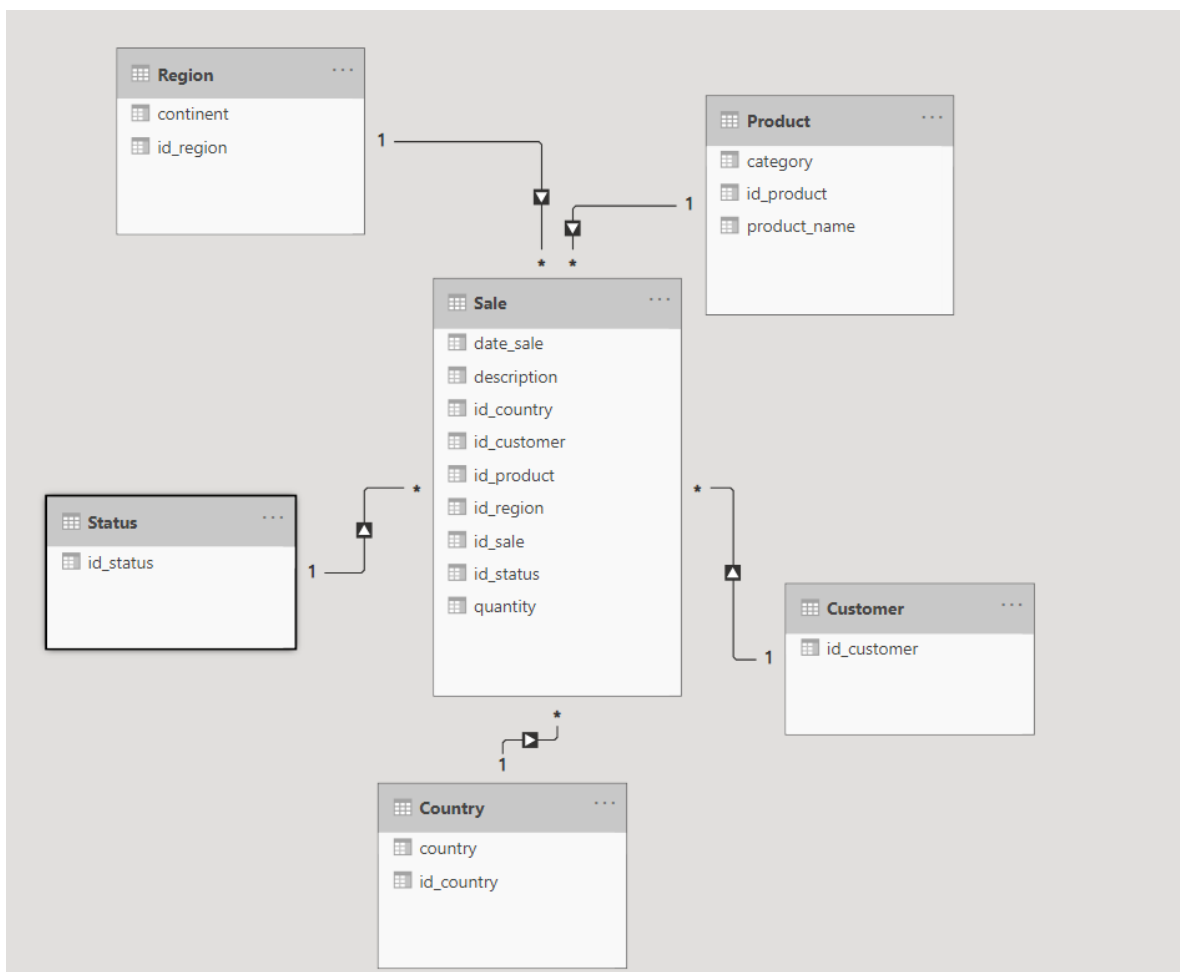
## Actividad 1: Carga de datos

Se uso la función de importar desde archivo, después se hizo el acomodo de las regiones y se observo que existe un producto #N/A el cuál puede ser una categoría dummy , sin embargo, no se hizo ninguna modificación debido a la falta de contexto y se siguió utilizando para todo el desarrollo.

Archivo: `create_tables.sql`

## Actividad 2 : Modelo de Datos

- Diagrama Físico / Lógico



- Diccionario de Datos

	Table Name	Column Number	Column Name	Data Type	Key Type	Description
1	Country	1	id_country	int	PRIMARY KEY	NULL
2	Country	2	country	varchar	NONE	NULL
3	Customer	1	id_customer	int	PRIMARY KEY	NULL
4	Product	1	id_product	int	PRIMARY KEY	NULL
5	Product	2	product_name	varchar	NONE	NULL
6	Product	3	category	varchar	NONE	NULL
7	Region	1	id_region	int	PRIMARY KEY	NULL
8	Region	2	continent	varchar	NONE	NULL
9	Sale	1	id_sale	int	PRIMARY KEY	NULL
10	Sale	2	date_sale	date	NONE	NULL
11	Sale	3	id_customer	int	FOREIGN KEY	NULL
12	Sale	4	id_country	int	FOREIGN KEY	NULL
13	Sale	5	id_region	int	FOREIGN KEY	NULL
14	Sale	6	id_product	int	FOREIGN KEY	NULL
15	Sale	7	quantity	int	NONE	NULL
16	Sale	8	description	text	NONE	NULL
17	Sale	9	id_status	int	FOREIGN KEY	NULL
18	Sales_v2	1	id_sale	varchar	NONE	NULL
19	Sales_v2	2	date_sale	date	NONE	NULL
20	Sales_v2	3	id_customer	varchar	NONE	NULL
21	Sales_v2	4	id_region	varchar	NONE	NULL
22	Sales_v2	5	id_country	varchar	NONE	NULL
23	Sales_v2	6	continent	varchar	NONE	NULL
24	Sales_v2	7	country	varchar	NONE	NULL
25	Sales_v2	8	id_product	varchar	NONE	NULL
26	Sales_v2	9	product_name	varchar	NONE	NULL
27	Sales_v2	10	category	varchar	NONE	NULL
28	Sales_v2	11	quantity	varchar	NONE	NULL
29	Sales_v2	12	description	varchar	NONE	NULL
30	Sales_v2	13	id_status	varchar	NONE	NULL
31	Status	1	id_status	int	PRIMARY KEY	NULL

Archivo: Diccionario.sql

## Actividad 3: Preguntas de negocio

1. ¿Cuál es la distribución geográfica de las ventas de productos Nike durante el Q3-2023 y Q1-2024?

Archivo: [Consulta\\_1.sql](#)

2. ¿Cuál es el producto más vendido por país y por mes en el 2023 y 2024?

Archivo: [Consulta\\_2.sql](#)

3. ¿Cuál es el cliente con más compras por país y por mes en el 2023 y 2024?

Archivo: [Consulta\\_3.sql](#)

4. ¿Cuál es el promedio de ventas por región o país durante el último trimestre del año 2023 y 2024?

Archivo: [Consulta\\_4.sql](#)

5. ¿Cuál es el producto más vendido durante el último trimestre del año 2023 y 2024?

Archivo: [Consulta\\_5.sql](#)

6. ¿Cuál es el cliente con más compras durante el último trimestre del año 2023 y 2024?

Archivo: [Consulta\\_6.sql](#)

7. ¿Cuál es el promedio de cantidad de productos comprados por cliente?

Archivo: [Consulta\\_7.sql](#)

8. ¿Existe alguna tendencia de ventas en función del día de la semana?

Archivo: [Consulta\\_8.sql](#)

9. ¿Qué porcentaje de las ventas se ve afectado por aquellas órdenes devueltas y canceladas?

Archivo: [Consulta\\_9.sql](#)

10. ¿Cuántos productos y clientes no han tenido ventas durante el último trimestre del año 2023 y 2024?

Archivo: [Consulta\\_10.sql](#)

## Actividad 4: Visualizaciones

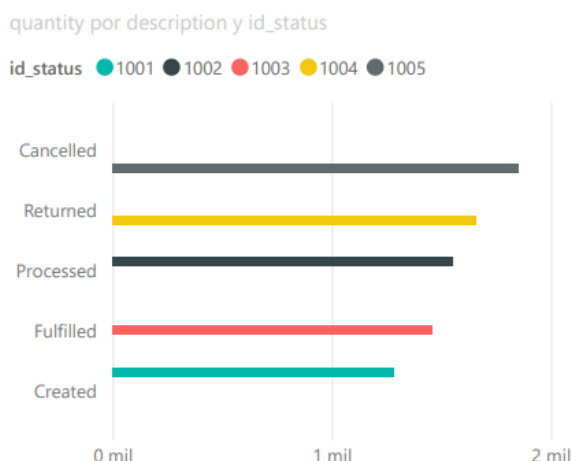
Las visualizaciones se encuentran en:

Archivo: [Desliegue.pdf](#)

Análisis:

Se observa una categoría alta de producto #N/A el cuál puede ser una categoría dummy o puede ser un tema de gobierno de datos donde el personal no está metiendo adecuadamente el nombre del producto lo cual dificulta la toma de decisiones ya que puede desviar los resultados. Debido a ello se harán conclusiones generales pensando que esa categoría es correcta.

Se hizo la revisión de los estatus con el fin de ver si el proceso de compra era mayor, sin embargo, se ven más altos el estatus de cancelado y de devolución del producto por lo que se necesitaría revisar a que se debe y tomar acciones dado que eso puede ser una salida de dinero de la compañía.



Se propuso revisar los estatus de cancelación y devolución por tipo de producto, cliente, país y se acoto a la cantidad máxima para ver a que clientes y países son los que generan más

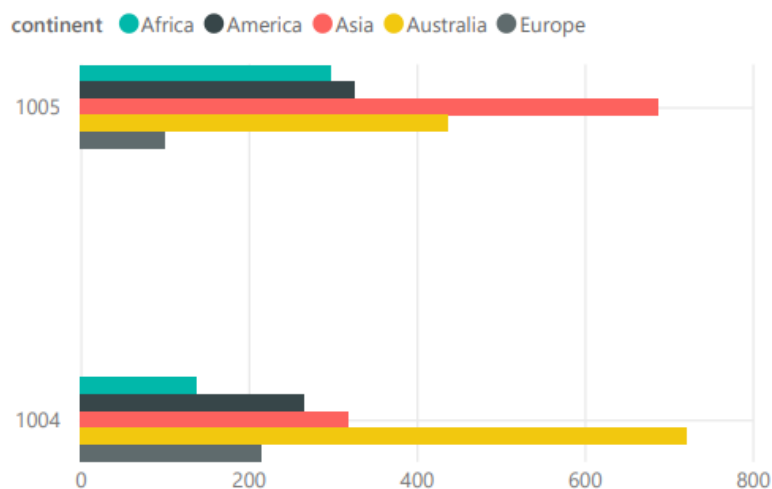
product_name	id_status	Máx. de quantity	id_customer	country
SB Dunk Low	1005	30	17	Brasil
React Element	1004	30	45	New Zealand
Metcon 7	1005	30	42	Brasil
Air Zoom Alphafly NEXT%	1004	30	35	South Korea
Air Max 97	1004	30	45	New Zealand
Air Max 720	1004	30	30	Germany
Air Max 270	1004	30	50	New Zealand
ACG Terra Gobe	1004	30	40	New Zealand
#N/A	1004	30	40	New Zealand
#N/A	1005	30	20	Japan
Total		30		

costos por salida del producto y así quizá dejar de invertir en ellos o hacer una depuración de cartera, sin embargo, también podría revisarse si el producto el que no tiene buena aceptación en la zona.

Se revisa que zona es la que más devuelve como es el caso de Australia se tendría que revisar el porque el producto no sale y que acciones revisar si es el nicho que se quisiera explotar.

Con respecto a las cancelaciones Asia es quién ya no llega a comprar con ello podríamos ver si es por la competencia dado que lo produzcan más barato o porque hay más productos sustitutos en la zona.

quantity por id\_status y continent



También se sacó los productos más vendidos en el mes de enero donde se pudo observar una tendencia y ver si con ello generar una campaña de marketing para aumentar la cota de mercado en esas fechas, adicional si es necesario tener inventario o buscar socios comerciales y poder atender a la demanda en esas fechas.

