



Universidad Nacional
de San Martín



20° Aniversario

Integrantes :

Nicolas Marinkovic, Diego Quintana,

María Belén Quiñones, Julián Rolando

Agenda

- 01 Introducción
- 02 Preguntas objetivo
- 03 Decisiones de Diseño
- 04 Primera respuesta
- 05 Segunda respuesta
- 06 Desafíos y soluciones
- 07 Demostración y conclusiones

Introducción

➤ ¡Argentina Ideal cumple 20 años de distribución de productos en todo el país! ➤

Somos una empresa que trabaja de ventas indirectas, por lo que no somos nada sin nuestros distribuidores. Con el motivo de nuestro aniversario decidimos premiar al distribuidor que más productos vendió en los últimos tres meses.

Aprovechando este evento también queremos agregar un nuevo producto, alfajores, a nuestro catálogo de distribución. Estamos en la búsqueda de una provincia en la que sea más conveniente probar su lanzamiento.

Preguntas objetivo

1

¿Qué distribuidor vendió más productos en los últimos 90 días?

¿Cuáles son los distribuidores con mas ventas?

Además de la cantidad de ventas, buscamos también saber ¿Cuál es la deuda de los distribuidores con más ventas?

2

¿En qué provincia es más conveniente probar el nuevo producto?

¿Cuáles son las provincias con más ventas?

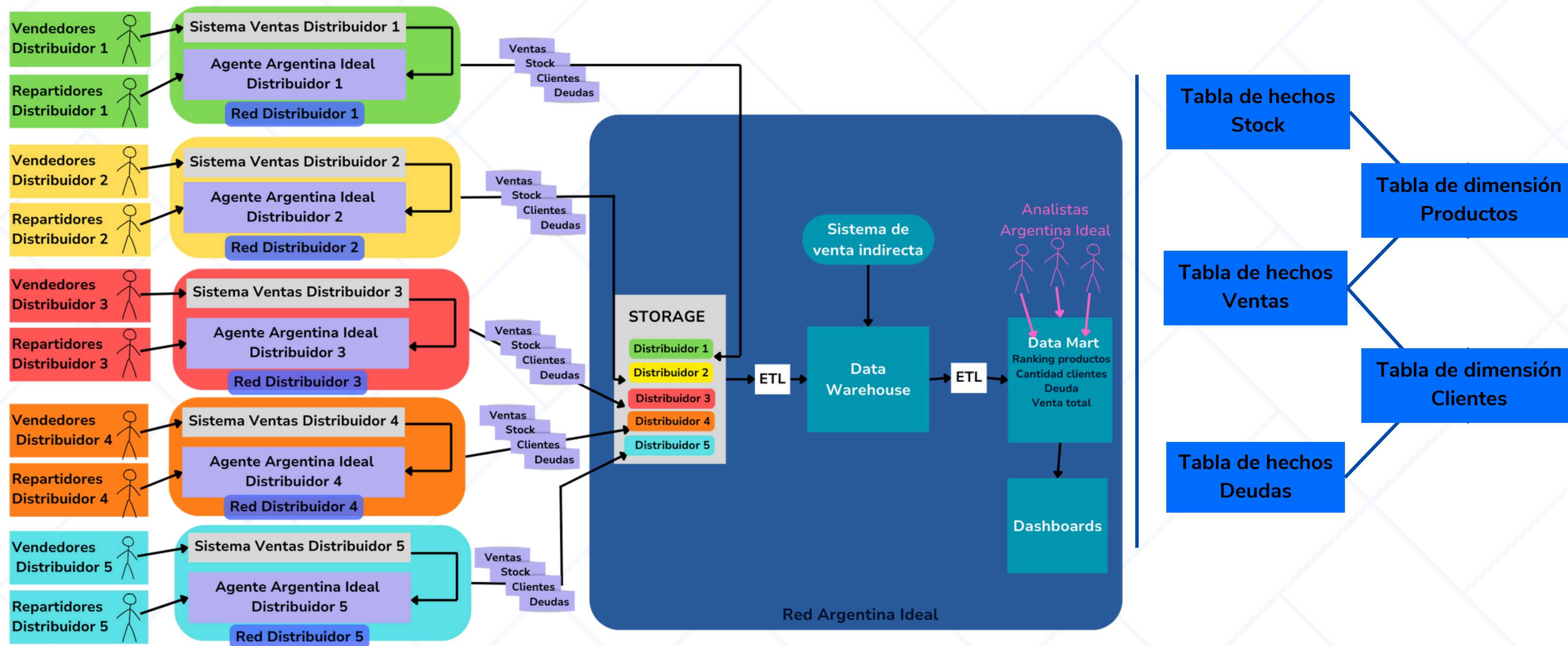
¿En cuál de esas provincias se compra más cantidad de productos similares al que lanzaremos?

¿A que distribuidores le damos la tarea?

Decisiones de Diseño

Flujo de datos

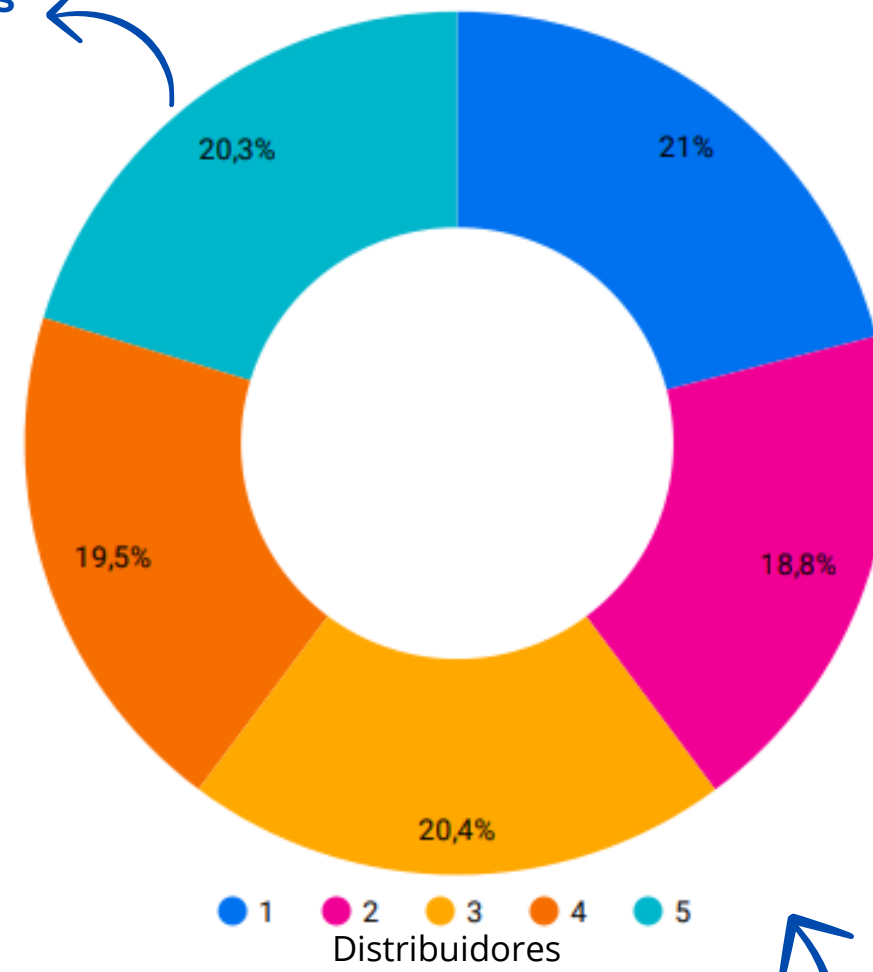
Estructura



04

1

119830 Unidades
ventas

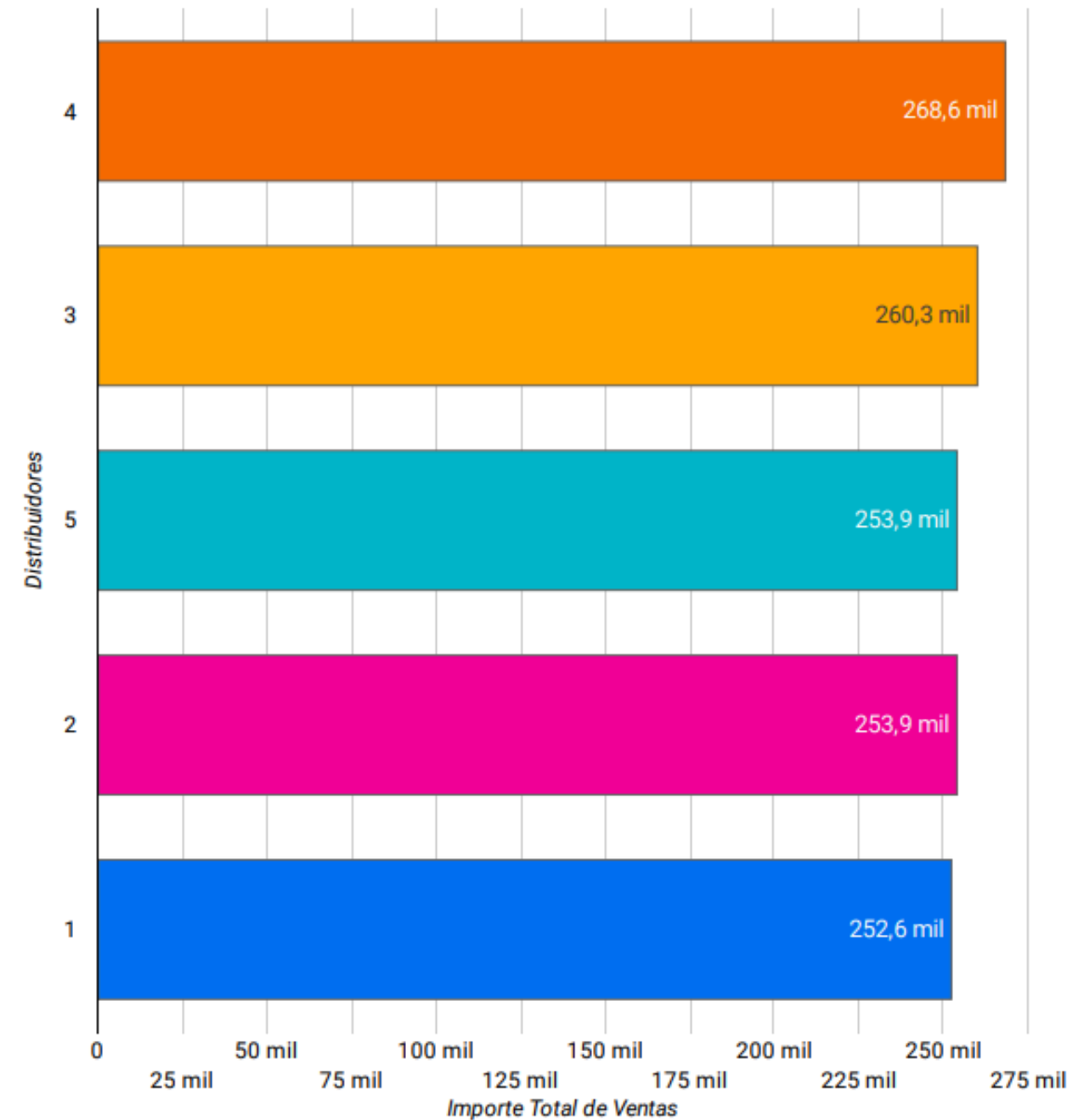


Unidades vendidas de
los distribuidores por
porcentaje

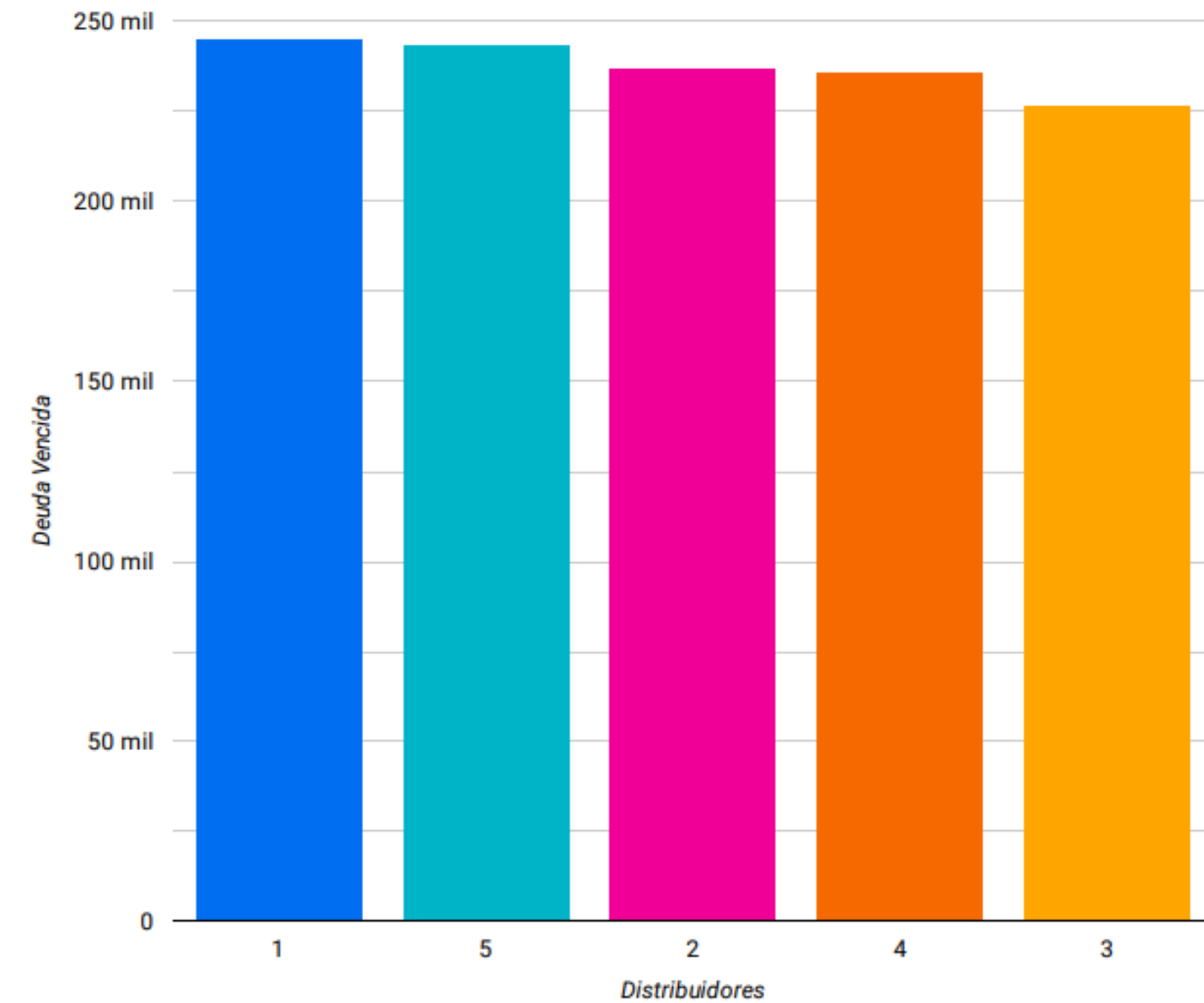
¿A que distribuidor
debemos premiar?



Total de ventas de
los distribuidores



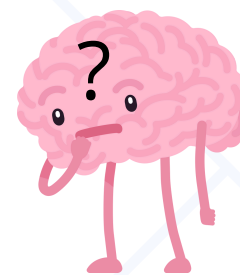
Deuda de los
distribuidores



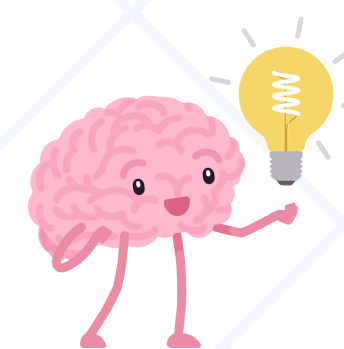
05

2

Alfajores



Galletas!!

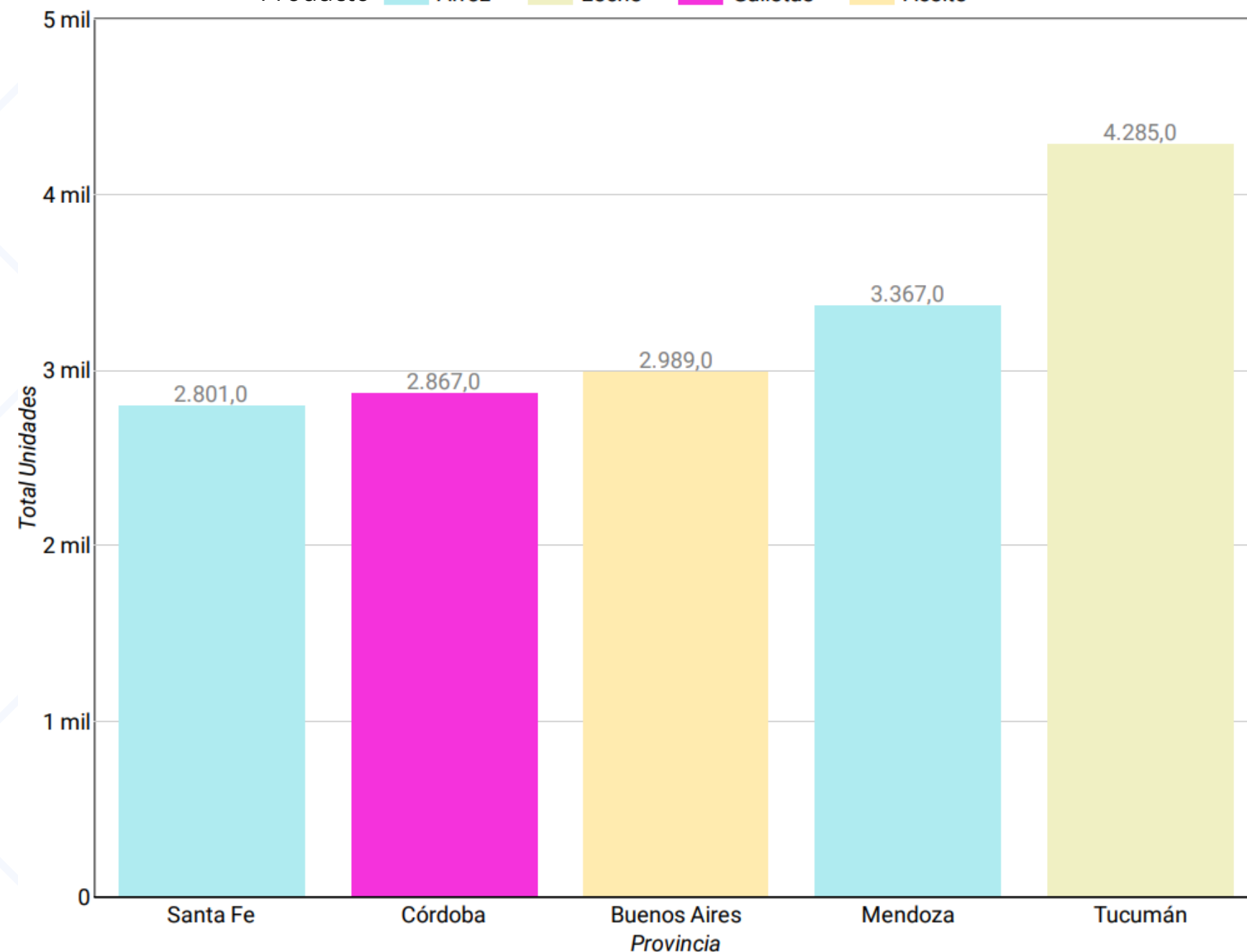


- Ingredientes
- Dulzura
- Variedades

¿En qué provincia conviene probar el nuevo producto?

Ranking de productos vendidos por Provincias

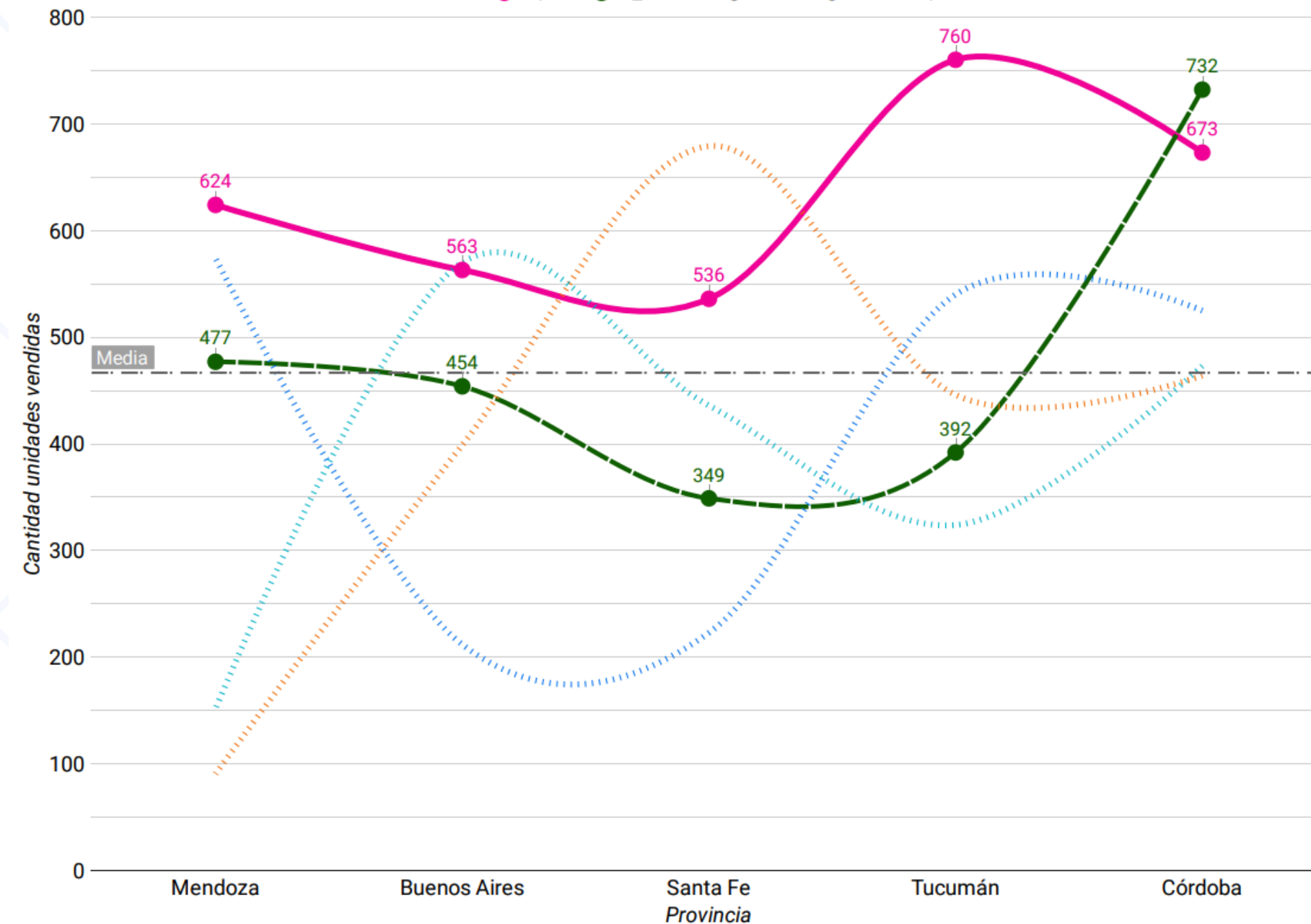
Producto Arroz Leche Galletas Aceite



¿A que distribuidores le damos la tarea?

Ventas de Galletas por Provincias agrupadas por Distribuidor

Distribuidor N° 1 2 3 5 4



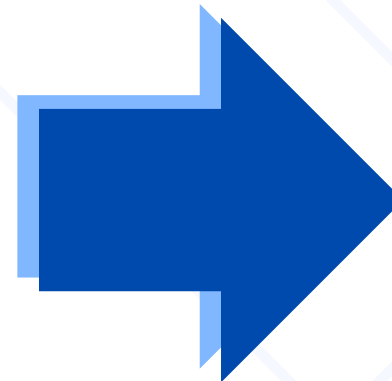
Desafíos y soluciones

El Código SKU estaba invertido en el diccionario de productos.



Lo resolvimos usando los nombres de los productos como las claves.

La cantidad de productos que se seleccionaban en la generación de archivos se limitaba, por como habíamos estructurado el código, a la cantidad de clientes por distribuidor. Además, siempre tomaba los primeros 5 productos.



Lo resolvimos usando un randomchoice para la selección de los productos que compró cada cliente. Tuvimos que volver a generar todos los datos.

Generar el código distribuidor para las uniones entre tablas



Podíamos haber usado la sucursal, pero al querer simplificar las agrupaciones decidimos agregarlo directamente en la creación de las tablas y en los archivos .csv. El proyecto dependía de este dato.

Demostración y conclusiones

- 01 El distribuidor 3 terminó resultando el que más rendimiento produjo, teniendo en cuenta las ventas, deudas y porcentaje de unidades vendidas, obteniendo un beneficio monetario como premio. El bono de \$100.000 será entregado al finalizar el mes de noviembre.
- 02 Córdoba es líder en venta de galletas, lo que la convierte en un mercado óptimo para el lanzamiento de nuestro nuevo producto, el alfajor, minimizando riesgos. Por otro lado, asignaremos la tarea a los distribuidores 1 y 2, quienes han demostrado éxito en la venta de este producto en la provincia. Brindaremos a los distribuidores seleccionados una suma de 5000 alfajores de distintas variedades para comenzar con el proyecto.



¡Gracias!