

# Reporte Proyecto Final

Erick Del Toro Zarraga  
Jozabad Enriquez Cordero  
Johana Cristal López Hernández  
Juárez Torres Carlos Alberto  
Emily Andrea Cervantes Domínguez

2 de Febrero del 2022

## Introducción

En este proyecto desarrollamos el DashBoard de la empresa Adventure Works Cycles enfocado en el área ventas donde obtendremos información acerca de la base de Adventure Works.

Utilizaremos el esquema revisado en clase para ver que tablas y atributos se relacionan con el área de ventas a partir de eso construiremos y aplicaremos nuestras consultas. El resultado de la conexión del JAR se depositara en un CSV y el DashBoard se realizara mediante Excel y VBA utilizando los datos del CSV.

Tenemos planeado que la presentación de la información sea de interés para el lector por lo cual haremos uso de herramientas de Excel como los segmentadores que nos permitirán consultar la información por periodos. Los rubros principales serán clientes, productos y vendedores los cuales están representados en distintos periodos; los productos se registran al venderse, los clientes cuando llega su entrega y los vendedores cuando iniciaron a laborar en la empresa.

También utilizaremos gráficas de barras para saber cuales productos son los más vendidos, los territorios donde se tienen más ventas, las ganancias, desempeño de vendedores y ventas. Con lo anterior realizaremos comparaciones entre periodos para saber que empleados contribuyen con las metas y crecimiento de la empresa, evolución de la compañía en el tiempo y los territorios donde es más rentable abrir nuevas tiendas que generen más ventas y por consecuencia ganancias.

Mediante un grafico circular representaremos los motivos de compra de nuestros clientes y el lugar donde se realizan las ventas (tienda o línea) con esto podremos innovar nuestros servicios y en dado caso mejorar y extender nuestros

servicios en línea

## Objetivo

Mostrar a través de un panel de Excel la información más relevante del área de ventas la cual estará centrada principalmente en los productos, clientes y vendedores de los cuales obtendremos las ganancias por periodo y territorio, el top de los productos más vendidos, mejores vendedores y clientes.

Con lo anterior conseguiremos un mejor análisis y control de la situación de la empresa ya que toda la información recolectada nos permitirá enfocarnos más en los territorios donde las ventas son menores o mayores, impulsar marketing en nuestros productos rezagados, conocer que personal nos esta dando más rendimiento, conocer los motivos de compra de los clientes o el impacto que han tenido las compras en línea, entre otros.

## Metodología

Se optó por elaborar un dashboard en Excel en el cual mostramos gráficas de tipo lineales para representar el comportamiento de las ganancias y ventas de la empresa dado que estamos teniendo un progreso temporal y por otro lado histogramas para expresar las magnitudes de ventas para cada locación así como gráficas circulares para denotar a los porcentajes referentes a las ventas y su comportamiento.

## Resultados

En el dashboard presentado se muestran primeramente el desarrollo de las ventas en el cual se muestran los picos de crecimiento en el periodo de los meses de julio, agosto y septiembre tanto para los años 2002 y 2003 sin embargo para el año 2004 se denota una caída de las ventas a un menor a los 5000. Este mismo comportamiento se observa en la gráfica de las ganancias por periodo donde se ve el rápido desplome de las ganancias, por otro lado tenemos que los territorios donde se han registrado los mejores números para ganancias y ventas son Southwest, Northwest y Canadá mientras que el producto más vendido a sido "AWC Logo Cap".

Por el otro lado del estudio de los clientes se tiene que la población mayoritaria pertenece a las ventas en línea y dejando de lado al motivo "otros" y "sin razón" en las razones de compra tenemos que las promociones atraen a las compras de los clientes, concretamente sabemos que los mejores clientes fueron el 85, 599 y 546 generando un total de \$749,346.63, además los promedios de ventas

de "este año" regularmente fueron mayores a las del "año pasado" por vendedor, concretamente los mejores vendedores han sido 282, 286 y 285 sin embargo el vendedor presentaron menores ventas en comparación a su desempeño del "año pasado" concretamente el 280 tuvo 0 ventas

## Conclusiones

La empresa está pasando por una notable crisis en ventas las cuales vienen de la parte de sus bajas ventas y eso se puede dar a que posiblemente el marketing de la empresa no es una razón de los clientes para comprar los productos dado que sus razones para la compra del producto no hacen afición a el marketing si no más bien a las estrategias de promociones.

De esta forma es vital considerar que pese a que "AWC Logo Cap" a sido el producto que a lo largo de la existencia de la empresa se considera el más vendido, sus ventas han caido a que "Water bottle- 30 oz" sea el más vendido en el ultimo año por lo que es de notar que se debería hacer notar que estas diferencias de ganancias pueden deberse a factores de mercadotecnia y gestión por parte de algunos vendedores.