



# Proyecto “Sala Uno”

Luis Guillermo Jiménez Bojórquez

Módulo 1: Introducción a bases de datos

# Agenda

---

1. Objetivos
2. Planteamiento del problema
3. Situación actual
4. Solución
5. Conclusiones





# Objetivos

- Mostrar el uso correcto de bases de datos con SQL y su exportación a BigQuery.
- Elaboración de queries de nivel básico.
- Compresión y manejo de datos con el fin de obtener insights.

# Situación actual

Sala Uno es uno de los 12 emprendimientos enfocados a la salud que reconoció la Fundación Schwab. Fundada en 2011, la empresa se dedica a ofrecer servicios de oftalmología a costos accesibles para toda la población, en especial para los sectores más desfavorecido



# Situación actual

Bases de datos	Descripción
olist_customers_dataset	Catalogo de código de clientes por ciudad y estado.
olist_geolocation_dataset	Clasificación de datos geográficos por ciudad y estado.
olist_order_items_dataset	Datelles de la compra por orden de compra .
olist_order_payments_dataset	Información de puntuación a ordenes de compra otorgados por los clientes
olist_order_reviews_dataset	Información de puntuación a ordenes de compra otorgados por los clientes
olist_orders_dataset	
olist_products_dataset	Catalogo de productos
olist_sellers_dataset	Catalogo de código de vendedores por ciudad y estado.
product_category_name_translation	

**Nota:** La información a sido extraída de una empresa distinta y se ha usado solo para efectos de este proyecto.





### **Planteamiento de problema:**

El COO de la compañía quiere identificar dónde están los cuellos de botella dentro del proceso de operaciones desde retail, pasando por el área de planeación que atiende los casos de cada paciente y diseña sus lentes y el área de producción.



Hacer tos columnas en las que se cuente por país cada pago

Editor de consultas

[+ REDACTAR C](#)

```
1 SELECT DATE(Payment_Date, "America/Mexico_City") AS Date,
2 Exchange_Rate,
3 Currency,
4 Amount,
5 Customer_Id,
6 (CASE WHEN Currency = "MXN" THEN 1 END) AS MX,
7 (CASE WHEN Currency = "COP" THEN 1 END) AS CO
8 FROM dbmoonsprod.DealPayment
9 WHERE Payment_Date IS NOT NULL AND Customer_Id IS NOT NULL
10
```

Ubicación de procesamiento: US

Ejecutar

Guardar consulta

Guardar como vista

Programar consulta

Más

Resultados de la consulta

[GUARDAR LOS RESULTADOS](#)

[EXPLORAR DATOS](#)

Se completó la consulta (pasaron 0.8 s, se procesaron 1.4 MB)

Información del trabajo

Resultados

JSON

Detalles de la ejecución

Fila	Date	Exchange_Rate	Currency	Amount	Customer_Id	MX	CO
1	2020-12-05	175.91	COP	30000	4428QWB4	null	1
2	2020-12-05	175.91	COP	30000	4HCW3REH	null	1
3	2020-12-05	1	MXN	290	DNFR7QWE	1	null
4	2020-12-05	1	MXN	3000	A8WVXE32	1	null
5	2020-12-05	1	MXN	290	W6CQ8N39	1	null
6	2020-12-05	1	MXN	16700	PZNCDD84	1	null

Filas por página: 100



Tabla por fecha y status de las citas hechas en cada centro de atención.

Editor de consultas [+ REDACTAR C](#)

1 `SELECT DATE (Appointment_Date,"America/Mexico_City") Date, Appointment_Status,`

Ubicación de procesamiento: US

[Ejecutar](#) [Guardar consulta](#) [Guardar como vista](#) [Programar consulta](#) [Más](#)

Resultados de la consulta [GUARDAR LOS RESULTADOS](#) [EXPLORAR DATOS](#)

Se completó la consulta (pasaron 0.4 s, se procesaron 67.2 KB)

Información del trabajo [Resultados](#) [JSON](#) [Detalles de la ejecución](#)

Fila	Date	Appointment_Status	Polanco	Monterrey	Puebla	Guadalajara	Medellin	Cancun	Bogota
1	2021-02-02	Scheduled	0	0	0	0	1	0	0
2	2021-01-29	Scheduled	0	0	0	0	0	0	1
3	2021-01-28	Scheduled	0	0	0	0	0	0	1
4	2021-01-22	Scheduled	0	0	0	0	0	0	0
5	2021-01-09	Scheduled	1	0	0	0	0	0	0
6	2021-01-08	Scheduled	0	0	0	0	1	0	0
7	2021-01-05	Scheduled	0	0	0	0	0	0	2
8	2020-12-28	Scheduled	1	0	0	0	0	0	1
9	2020-12-21	Scheduled	0	0	0	1	0	0	0
10	2020-12-19	Scheduled	10	0	0	0	0	0	3
11	2020-12-18	Scheduled	0	0	0	0	0	0	0



# Conclusiones

- Se debe considerar el revisar en los centros que menos citas se agendan el motivo de esto tanto en México como en Colombia.
- Se debe incentivar a los clientes a liquidar el pago de los productos el mismo día en que son entregados con el propósito de tener mucha mejor visibilidad de los ingresos y poder hacer una proyección del revenue que se tendrá en un futuro.
- Activar grandes campañas de publicidad en Colombia ya que es el país con menos ingresos.