

# 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.
- o 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

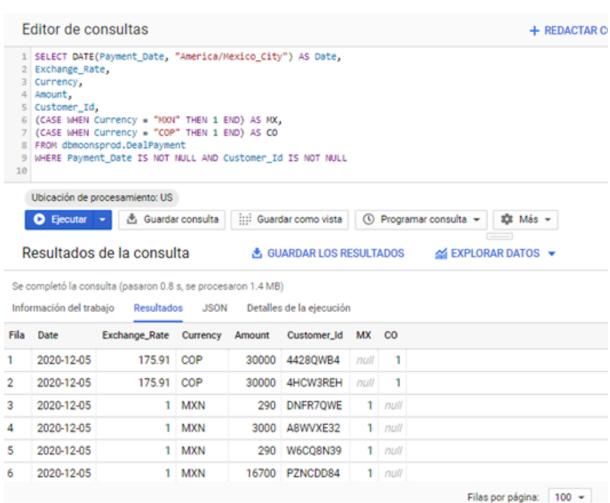
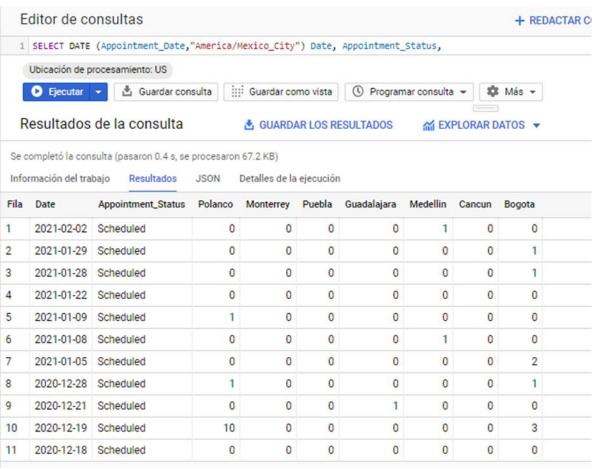




Tabla por fecha y status de las citas hechas en cada centro de atención.



#### 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.