

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

TEMA:

Implementación de Business Intelligence para potenciar la toma de decisiones estratégicas y mejorar en el área de reserva de citas en la empresa Carwash Route 66

INTEGRANTES:

DOMINGUEZ CHACON, JHON ANTHONY
LEZCANO TIRADO, LUIS RAMON

DOCENTE

Ing. Araujo Vásquez Eduardo Franco (orcid.org/ 0000-0001-9200-9384)

CICLO:

VII

ASIGNATURA:

BUSINESS INTELLIGENCE AND BIG DATA-(B1)

Trujillo - Peru

2024-01

ANEXO – 01: METODOLOGÍA DE DESARROLLO RALPH KIMBALL

1. Desarrollo de Metodología Propuesta: Car Wash Route 66 Trujillo

1.1.FASE I: PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO.

1.1.1. Propósito.

La finalidad de la presente metodología es establecer un marco de trabajo definido y preciso destinado al desarrollo e implementación de un sistema de toma de decisiones eficiente para el establecimiento Car Wash Route 66 en Trujillo. Este sistema facilitará a la empresa la optimización de sus procesos operativos, la mejora de la satisfacción del cliente y el incremento de su rentabilidad.

1.1.2. Descripción.

- Nombre de la Empresa: CarWash route 66
- Clasificación: PYME
- Tipo:Empresa de lavado de vehículos
- Ubicación: Mz B Lote 3 Las Palmeras de Natasha, Av. Antenor Orrego 3, Trujillo
- Distrito: Trujillo
- Provincia: Trujillo
- Departamento: La libertad

1.1.3. Resultados

Se anticipa que la implementación de esta metodología propuesta producirá los siguientes resultados:

- Mejora significativa en la satisfacción del cliente y el rendimiento financiero del negocio.
- Aumento de la eficiencia en la gestión de filas y en la atención al cliente.
- Reducción de los costos operativos asociados.

- Mejoramiento sustancial de la capacidad de toma de decisiones, fundamentada en el análisis de datos

1.1.4. Definir el ámbito del negocio.

1.1.4.1. Visión

Aspiramos a convertirnos en el principal establecimiento de lavado de autos en Trujillo, destacado por nuestra excelencia en el servicio, eficacia operativa y dedicación absoluta a garantizar la satisfacción plena de nuestros clientes.

1.1.4.2. Antecedente Tecnológico.

La empresa Car Wash Route 66 dispone de un sistema en excel para la gestión de clientes y servicios. No obstante, carecen de experiencia en la utilización de herramientas de análisis de datos o sistemas avanzados de toma de decisiones.

1.1.4.3. Analizar los escenarios problemas.

Los desafíos primordiales que enfrenta Car Wash Route 66 incluyen:

- Gestión de filas: Durante los periodos de mayor afluencia, se generan largas esperas que pueden ocasionar incomodidades a los clientes y perjudicar la percepción general del establecimiento.
- Eficiencia operativa: Los procedimientos internos no están óptimamente organizados, lo que conlleva a la pérdida de tiempo y recursos valiosos.
- Satisfacción del cliente: La consistencia en la calidad del servicio no siempre se mantiene, lo que puede resultar en la insatisfacción de los clientes y la pérdida de su lealtad hacia el negocio.

- Rentabilidad: Los márgenes de ganancia son estrechos, por lo que la

empresa necesita identificar estrategias para reducir costos y aumentar

sus ingresos de manera sostenible.

1.1.4.4. Descripción general del Sistema de Toma de Decisiones.

El sistema de toma de decisiones propuesto aprovechará datos

provenientes de múltiples fuentes, tales como el sistema de gestión de

clientes, el sistema de punto de venta, encuestas de satisfacción del cliente

y datos recopilados por sensores. Estos datos serán sometidos a un análisis

detallado con el fin de identificar patrones, tendencias y áreas de mejora

para optimizar el desempeño del negocio. A partir de esta información, el

sistema generará recomendaciones y acciones concretas que podrán ser

implementadas por la gerencia y el personal de la empresa.

1.1.4.5. Actividades

Fase 1: Diseño: Diseño de la base de datos

1. Análisis de requisitos: Identificar los requisitos del

sistema, como los tipos de servicios ofrecidos, clientes

potenciales, personal necesario, etc.

2. Diseño conceptual: Crear un modelo conceptual de la

base de datos que incluya las entidades principales y

sus relaciones.

3. Diseño lógico: Convertir el modelo conceptual en un

diseño lógico, definiendo las tablas y los atributos de

cada entidad, así como las relaciones entre ellas.

4. Diseño físico: Definir la estructura física de la base de

datos, incluyendo tipos de datos, índices y

restricciones.

Fase 2: Desarrollo

- Implementación de la base de datos: Crear la base de datos utilizando un sistema de gestión de bases de datos como SQL SERVER.
- 2. Creación de tablas: Definir las tablas y sus relaciones según el diseño físico establecido en la fase de diseño.
- Carga inicial de datos: Insertar datos de prueba en la base de datos para simular el funcionamiento del sistema.

Fase 3: Pruebas

- Pruebas de integridad de datos: Verificar que los datos ingresados en la base de datos cumplan con las restricciones de integridad definidas.
- 2. Pruebas de funcionalidad: Probar todas las funciones del sistema, como el registro de clientes, programación de citas, facturación, etc.
- Pruebas de rendimiento: Evaluar el rendimiento del sistema bajo diferentes cargas de trabajo y optimizar consultas si es necesario.

Fase 4: Implementación

- Instalación de Base de Datos: Desplegar la base de datos en el entorno de producción, asegurando que todos los componentes estén configurados correctamente.
- 2. Migración de datos: Transferir los datos de prueba a la base de datos en producción y realizar cualquier ajuste necesario.

3. Capacitación del personal: Brindar capacitación a los usuarios y al personal de soporte sobre cómo utilizar la base de datos de manera efectiva

1.1.4.6. Realizar Cronograma de Trabajo.

			Abril		Mayo		Junio			Julio								
			Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Fase I: Planteamiento	N	egocio																
rase i. Planteamiento	Cronogra	ma actividades																
Fase II: Requerimiento	Revision n	nodelo de datos																
rase ii. nequerimiento	Requ	erimientos																
	Analisis	Dimensional																
Fase III: Diseño y Analisis Dimensio	nal Cuadro	Dimensional																
	Analisis Di	mensional Final																
Fase IV: Diseño Dimensional	Definir	tabla hechos																
	Dis	eño final																
	Plataforn	na Tecnologica																
Fase V: Arquitectura	Definir Pe	erfiles Usuarios																

1.2. FASE II: DEFINICIÓN DE REQUERIMIENTOS.

1.2.1. Requerimientos del propietario

Los requisitos del propietario son aquellos que delinean las necesidades y expectativas del propietario o gerente del establecimiento con respecto al sistema de toma de decisiones. Estos requisitos pueden incluir:

- Optimización de las operaciones, como la gestión de colas, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.
- El sistema debe ser intuitivo y de fácil comprensión para el personal del negocio.

- El sistema debe ser flexible y escalable para adaptarse al crecimiento futuro del negocio.

1.2.2. Requerimientos del Usuario Final

Los requisitos del usuario final son aquellos que especifican las necesidades y expectativas de los usuarios del sistema de toma de decisiones. Estos requisitos pueden comprender:

☐ Requerimientos Funcionales

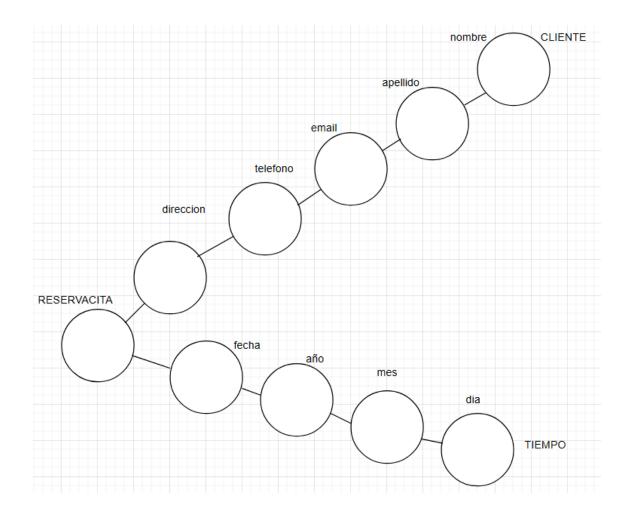
- Determinar el ingreso de clientes agrupados por periodos específicos
- Determinar historial de citas realizadas por el cliente en un determinado periodo
- Determinar ingresos generados en un período específico.
- Determinar la cantidad de servicios hechos en un tiempo determinado
- Determinar la cantidad de pagos que hicieron los clientes a través de yape y plin en periodos específicos

☐ Requerimientos No Funcionales

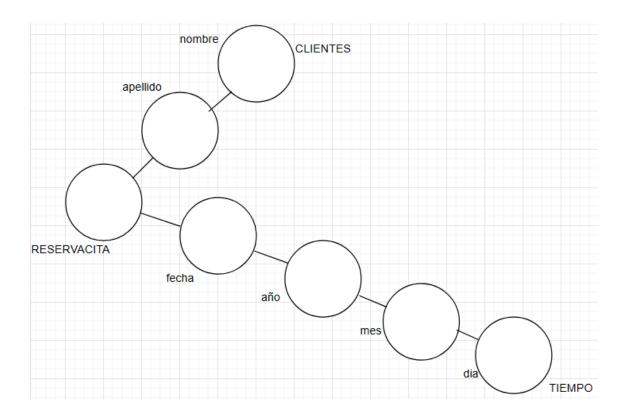
- Implementación de medidas de seguridad y confiabilidad de datos.
- El sistema deberá ser intuitivo y de fácil acceso para los usuarios.
- Uso de SQL Server 19 para el Data Mart, ETL y Uso de Power BI

1.2.3. Análisis de los Requerimientos

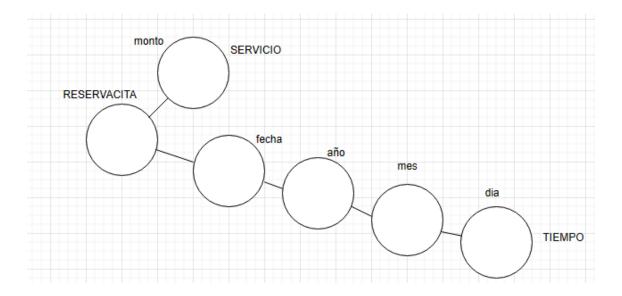
Funcional 01: Determinar el ingreso de clientes agrupados por periodos específicos



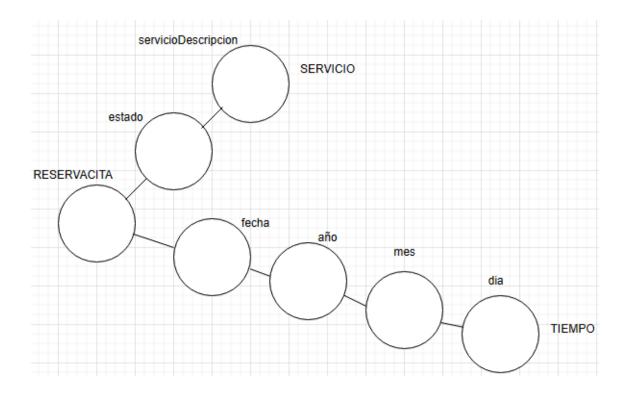
Funcional 02: Determinar historial de citas realizadas por el cliente en un determinado periodo



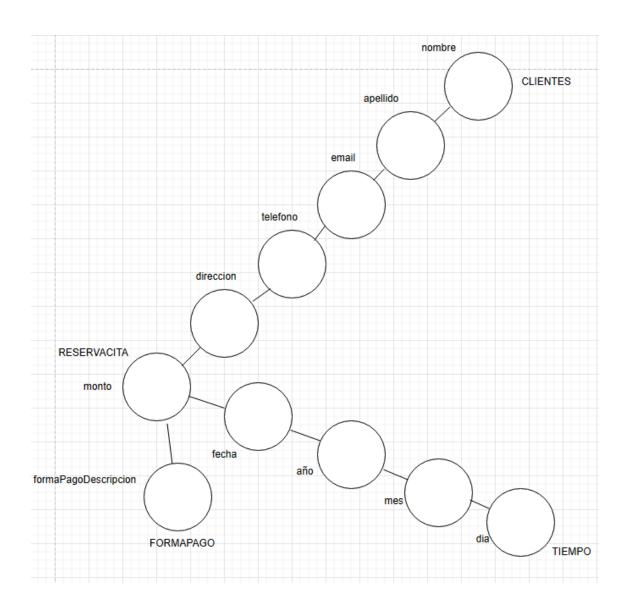
Funcional 03: Determinar ingresos generados en un período específico.



Funcional 04: Determinar la cantidad de servicios hechos en un tiempo determinado

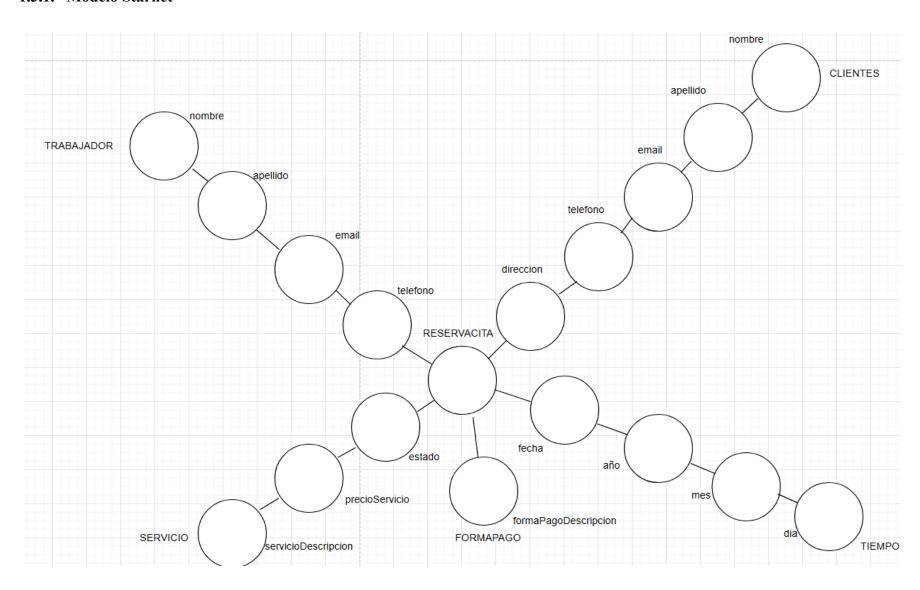


Funcional 05: Determinar la cantidad de pagos que hicieron los clientes a través de yape y plin en periodos específicos

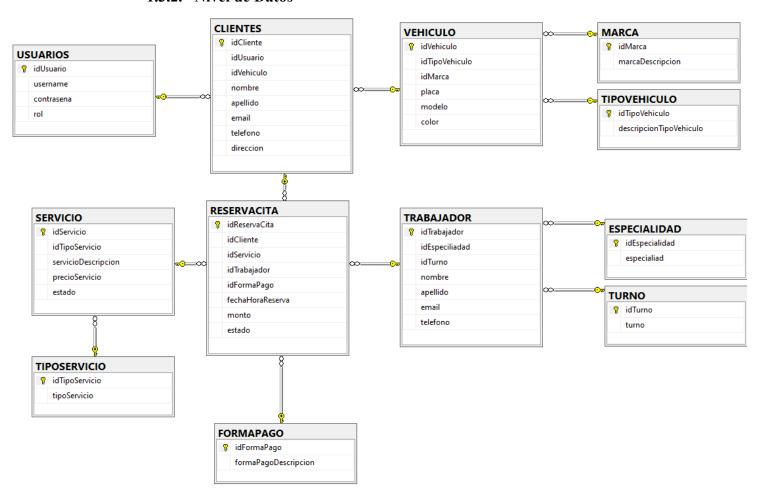


1.3. FASE III: DISEÑO TÉCNICO DE LA ARQUITECTURA

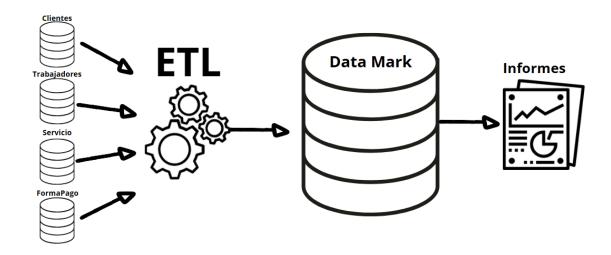
1.3.1. Modelo Starnet



1.3.2. Nivel de Datos



1.3.3. Nivel Técnico



1.4. FASE IV: MODELADO DIMENSIONAL

1.4.1. Identificación de los componentes del modelo

1. Elección del Data Mart

En la presente fase se busca identificar el posible Data Mart que se empleará en el Carwash Route 66

a) Listado de los Data mart

El data Mart se realizará para la área de Reserva de Citas en la empresa CarWash Route 66

b) Listado de las Dimensiones

- Clientes
- Servicio
- Trabajador
- Forma de Pago
- Tiempo

c) Marcado de las Intersecciones

Tabla N° 3: Marcado de Intersecciones

DIMENSIONES	ÁREA DE RESERVA DE CITAS
CLIENTES	X
SERVICIO	X
TRABAJADOR	X
FORMAPAGO	X
TIEMPO	X

2. Elección de los objetivos de la tabla de Hechos

Tabla N° 4: Elección de los objetivos de la tabla de Hechos

TABLA HECHO	OBJETIVO
RESERVA CITA	Se encarga de la administracion de reserva de citas para los clientes en la empresa CarWash Route 66

3. Elección de las dimensiones

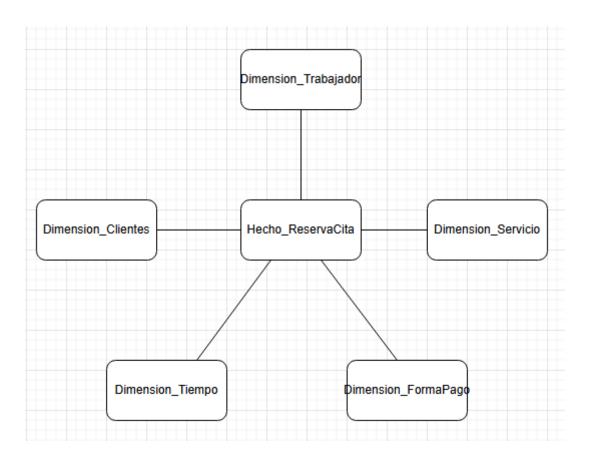
TABLA HECHO	OBJETIVO	DIMENSIONES
	So opearge de la	Clientes
	Se encarga de la administracion de	Servicios
RESERVA CITA	reserva de citas para los clientes en la	Trabajador
	empresa CarWash Route 66	FormaPago
	Route 60	Tiempo

4. Elección de los hechos

TABLA HECHO	monto
IABLATILETTO	FechaReserva

1.4.2. Diagrama de la Tabla de Hechos

Se muestra la tabla hechos conectado con sus dimensiones



☐ Detalle de la Tabla de Hechos

NOMBRE	NOMBRE	DESCRIPCIÓN		
TABLA	COLUMNA	COLUMNA		
	idCliente	Clave primaria para la dimensión Clientes		
HECHO_RESERVACITA	idServicio	Clave primaria para la dimensión Servicio		
	idTrabajador	Clave primaria para la dimensión Trabajador		

idFormaPago	Clave primaria para la dimensión FormaPago
idTiempo	Clave primaria para la dimensión Tiempo
monto	monto total de la reserva
fechaReserva	Fecha de reserva

☐ Valores de la Tabla de Hechos

COLUMNAS	TIPO DATO	VALORES NULL	LONGITU D	DESCRIPCIÓN
idCliente	int	NO	8	
idServicio	int	NO	8	Es la relación de
idTrabajador	int	NO	8	la tabla Hechos con sus respectivas
idFormaPago	int	NO	8	dimensiones
idTiempo	int	NO	8	

monto	money	NO	12	
fechaReserva	date	NO	8	

1.4.3. Dimensiones

• Dimensión FormaPago

NOMBRE ATRIBUTO	DESCRIPCIÓN ATRIBUTO	VALORES DE MUESTRA
	Representa la forma de	Yape
formaPagoDescripcion	pago que escoge el	Plin
	cliente	Efectivo

• Dimensión Servicio

NOMBRE ATRIBUTO	DESCRIPCIÓN ATRIBUTO	VALORES DE MUESTRA
servicioDescripcion	Representa el servicio que escoge el cliente	Perfumado de Interiores Lavado de Bus Lavado Completo Lavado de Moto Encerado Completo Encerado de interiores

• Dimensión Trabajador

NOMBRE ATRIBUTO	DESCRIPCIÓN ATRIBUTO	VALORES DE MUESTRA
nombreTrabajador	Representa el nombre	Juan
apellidoTrabajador	Representa el apellido	Perez
email	Representa el email	juan@example.com
teléfono	Representa el telefono	923456789
especialidad	Representa la especialidad	Lavador
turno	Representa el turno	Mañana

• Dimensión Clientes

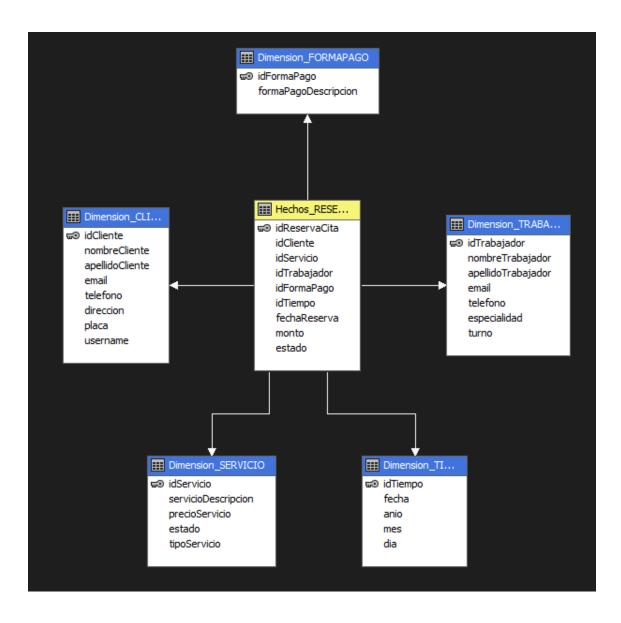
NOMBRE ATRIBUTO	DESCRIPCIÓN ATRIBUTO	VALORES DE MUESTRA
nombreCliente	Representa el nombre	Carl
apellidoCliente	Representa el apellido	Butler
email	Representa el email	benitezkeith@example .com
telefono	Representa el telefono	97641637
direccion	Representa la especialidad	55130 Bernard Row
placa	Representa el turno	OHQ-595
username	Representa su username	CDxlTKgL

• Dimensión Tiempo

NOMBRE ATRIBUTO	DESCRIPCIÓN ATRIBUTO	VALORES DE MUESTRA

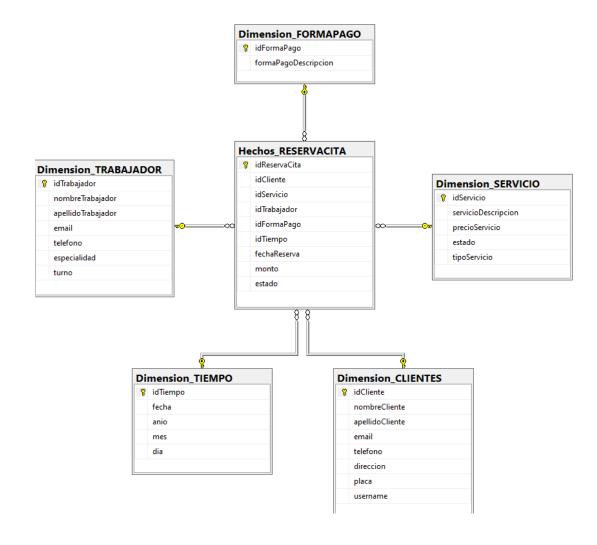
fecha	Representa la fecha de la reserva	2024-03-14
anio	Representa el año de la reserva	2024
mes	Representa el mes de la reserva	3
dia	Representa el dia de la reserva	14

1.4.4. Esquema Estrella

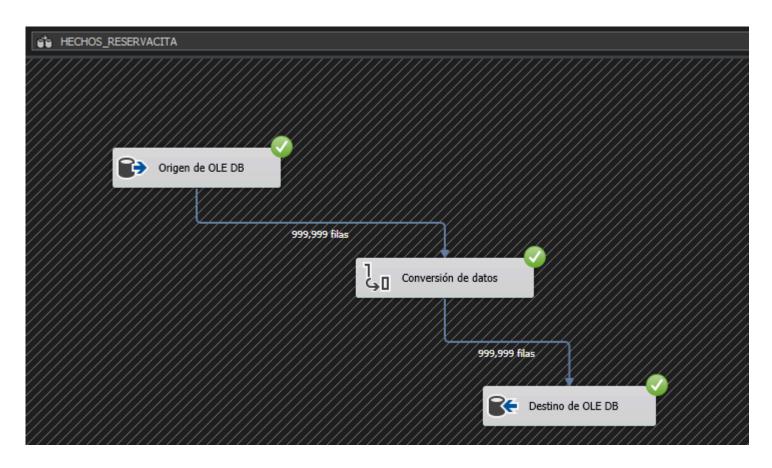


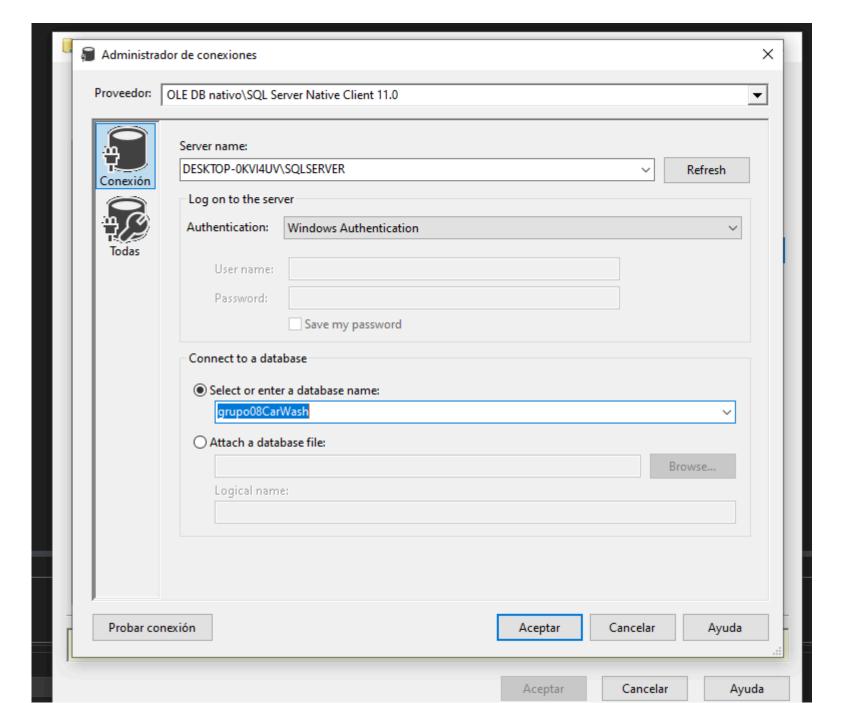
MODELO ESTRELLA DEL DATA MART

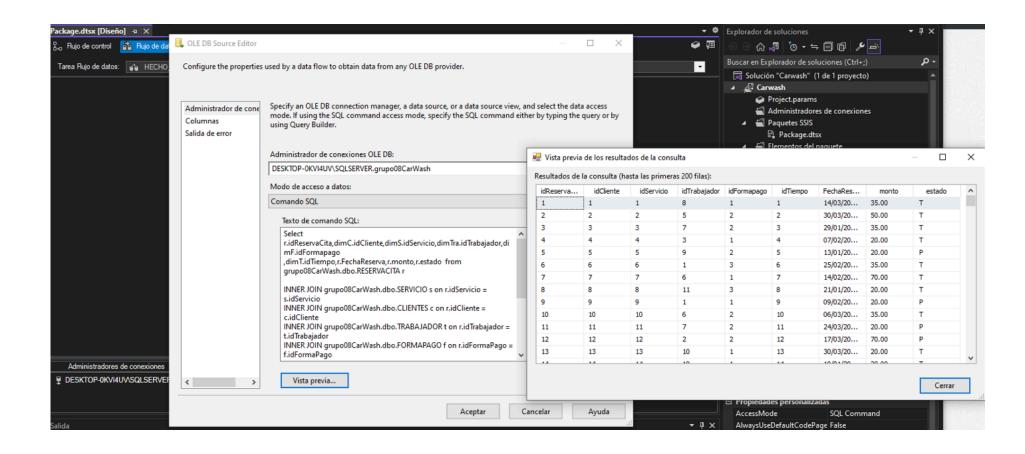
Construcción de las tablas y la base de datos en SQL

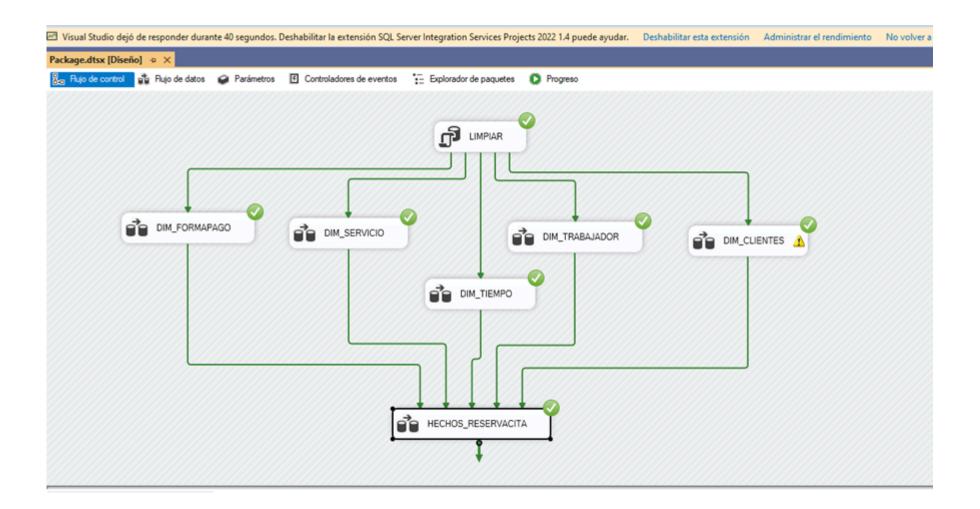


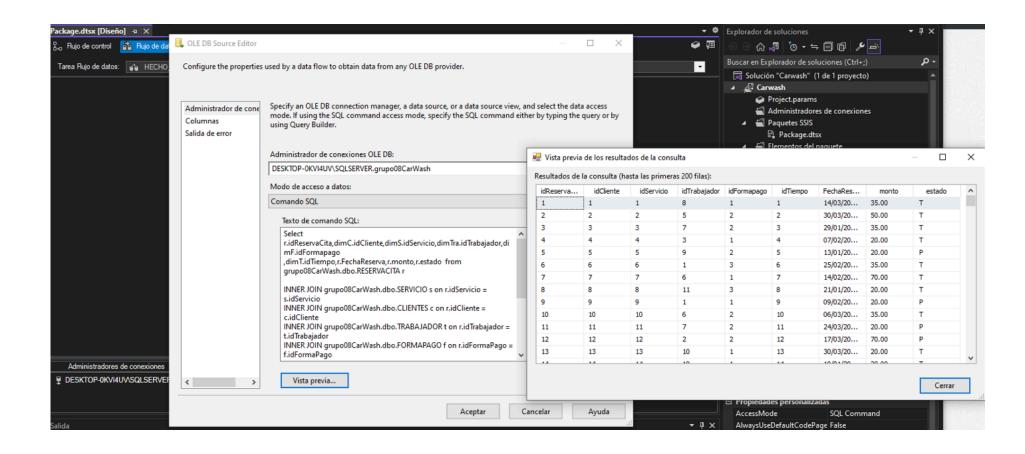
- 1.5. FASE VI: PROCESO DE EXTRACCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y CARGA DE DATOS.
- 1. Creación de los Paquetes de Servicio de Transformación de Datos
 - 1. Tabla Hechos_ReservaCita





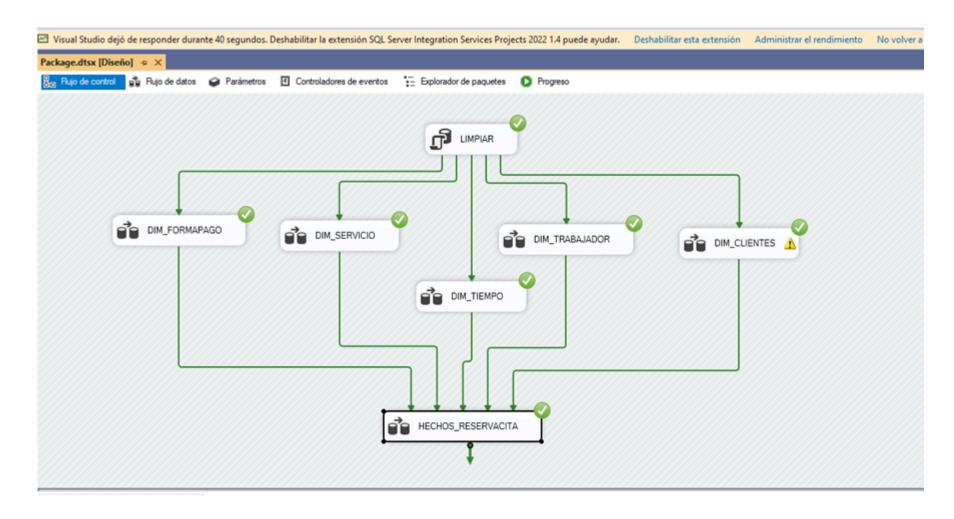




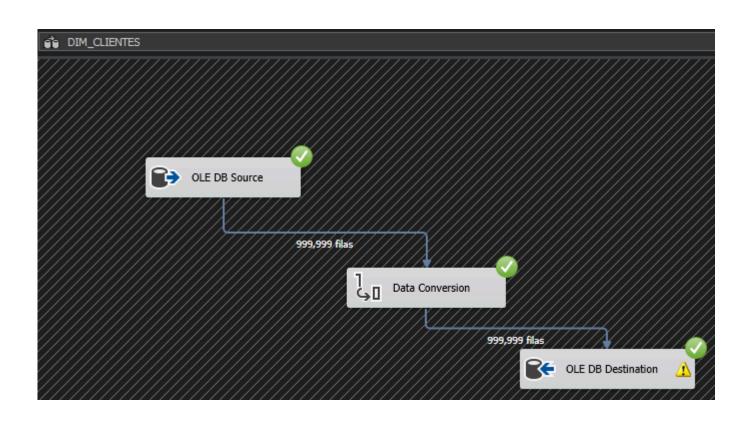


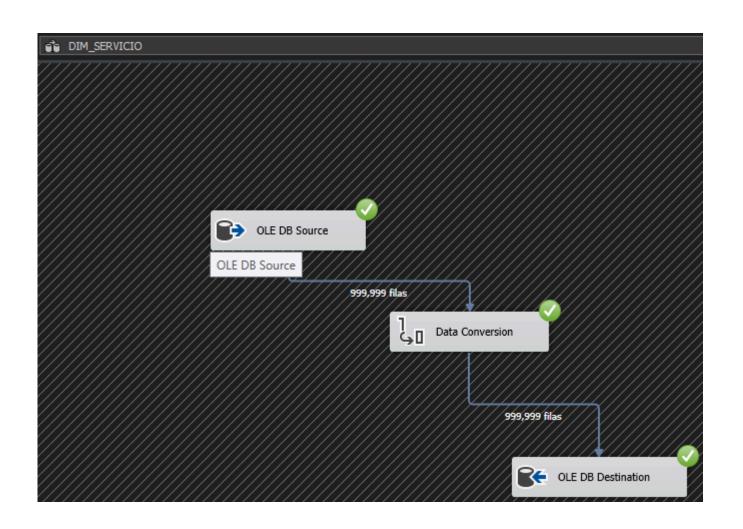
2. Poblar nuestro Data Mart

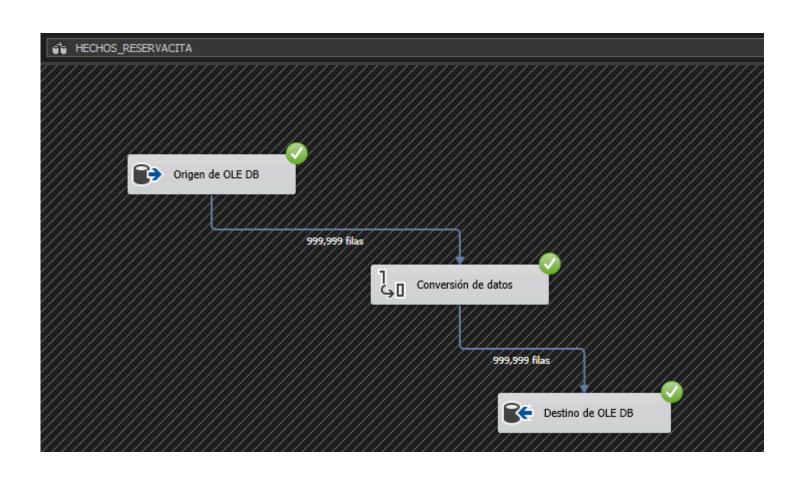
POBLAMIENTO DEL DATA MART







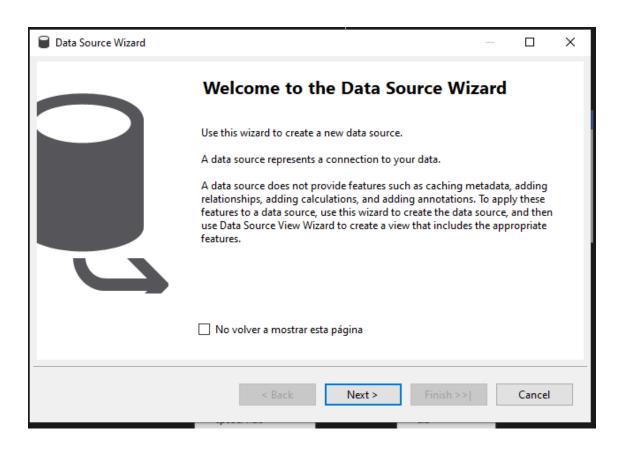


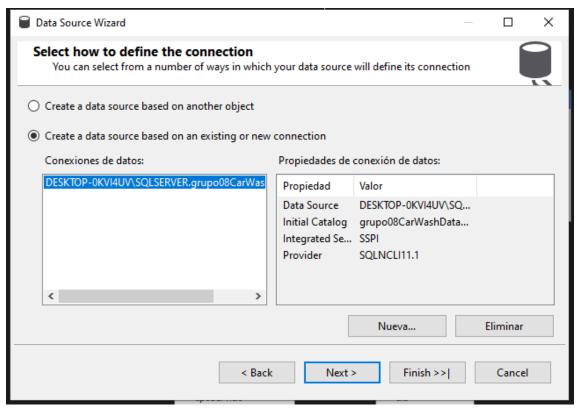


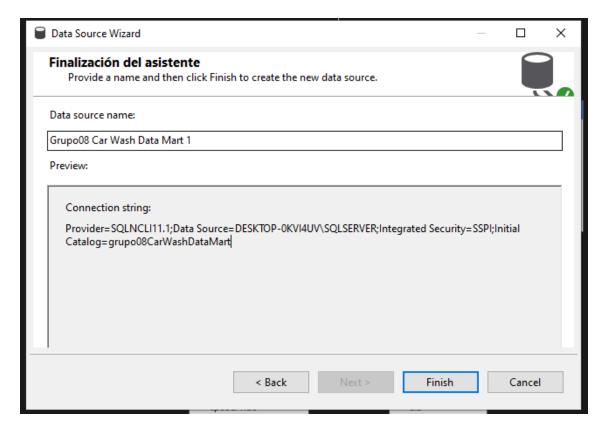
120 %	• • •								
III	Results Messages								
	idReservaCita	idCliente	idServicio	idTrabajador	idFormaPago	idTiempo	fechaReserva	monto	estado
1	1	1	1	8	1	1	2024-03-14	35.00	T
2	2	2	2	5	2	2	2024-03-30	50.00	
3	3	3	3	7	2	3	2024-01-29	35.00	T
4	4	4	4	3	1	4	2024-02-07	20.00	T
5	5	5	5	9	2	5	2024-01-13	20.00	P
6	6	6	6	1	3	6	2024-02-25	35.00	T
7	7	7	7	6	1	7	2024-02-14	70.00	T
8	8	8	8	11	3	8	2024-01-21	20.00	T
9	9	9	9	1	1	9	2024-02-09	20.00	P
10	10	10	10	6	2	10	2024-03-06	35.00	T
11	11	11	11	7	2	11	2024-03-24	20.00	Р
12	12	12	12	2	2	12	2024-03-17	70.00	P
13	13	13	13	10	1	13	2024-03-30	20.00	Т
🕜 Q	uery executed s	successfully	<i>i</i> .						

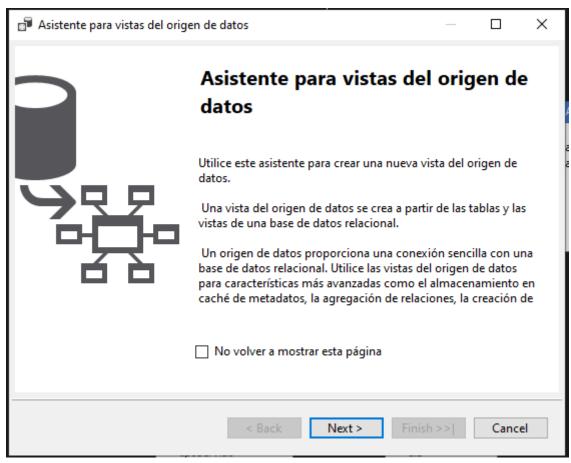
1.6. FASE VII: APLICACIÓN DEL USUARIO FINAL

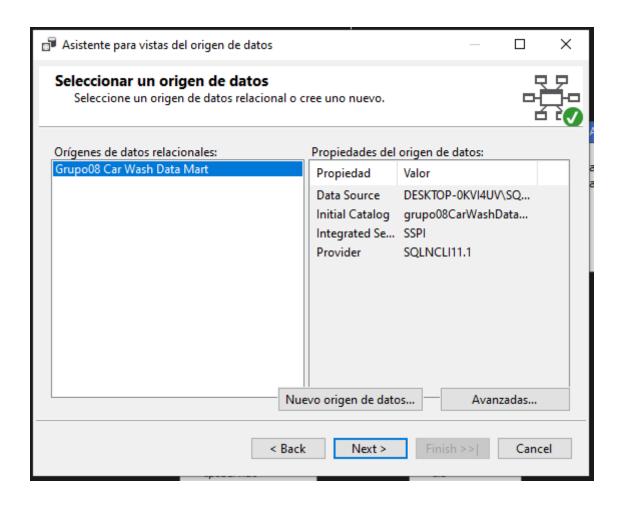
✓ Estructura del cubo.

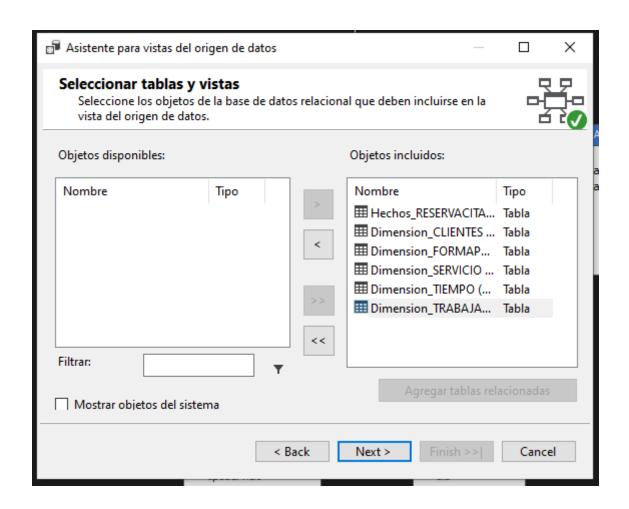


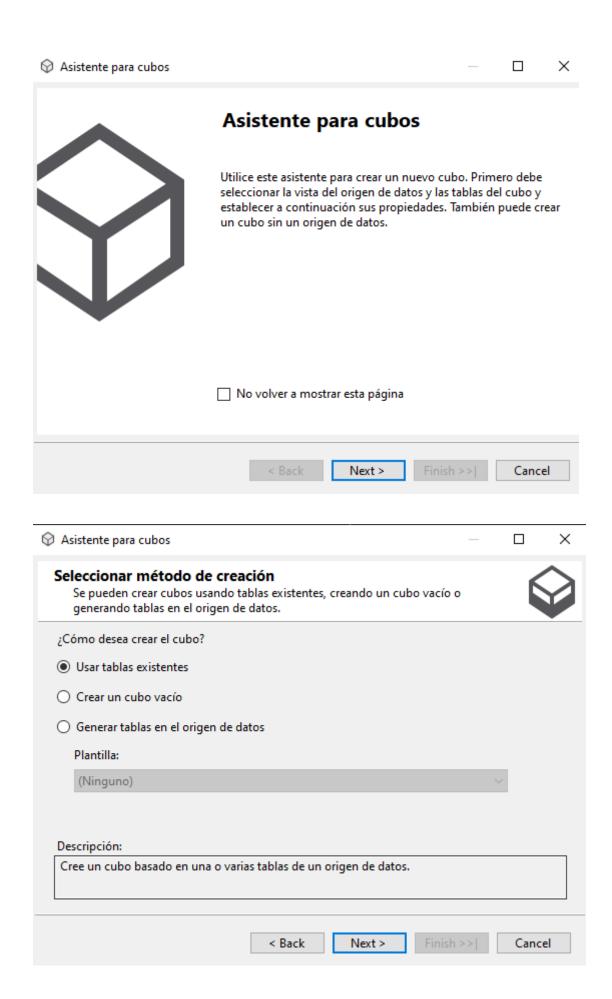


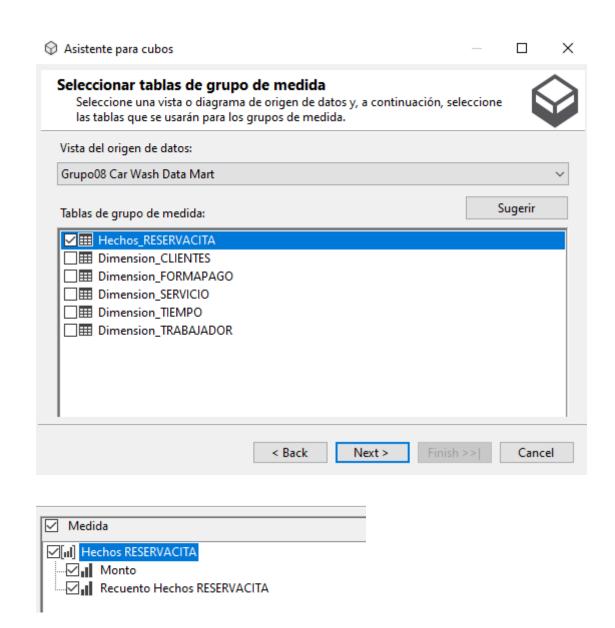


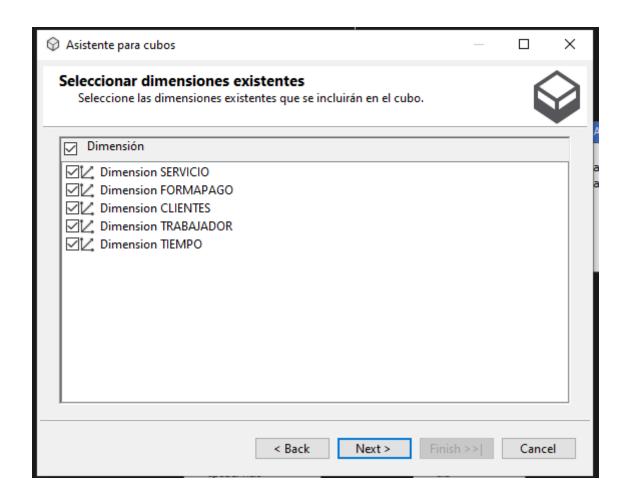


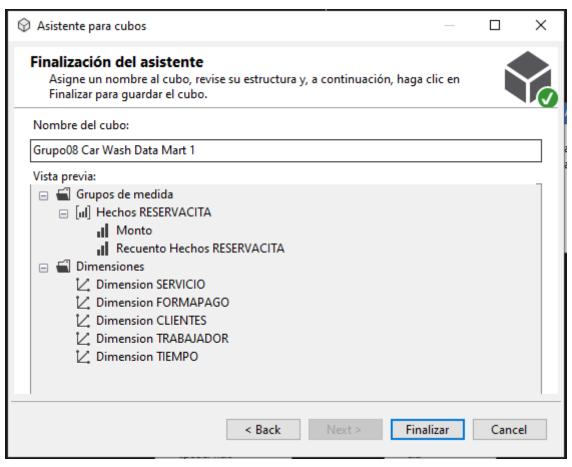


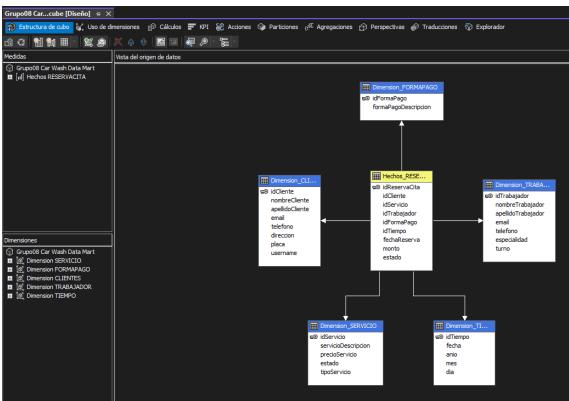


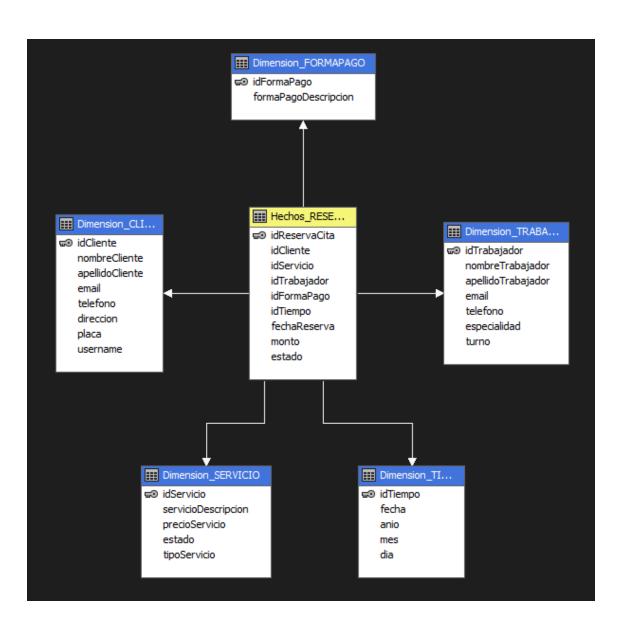


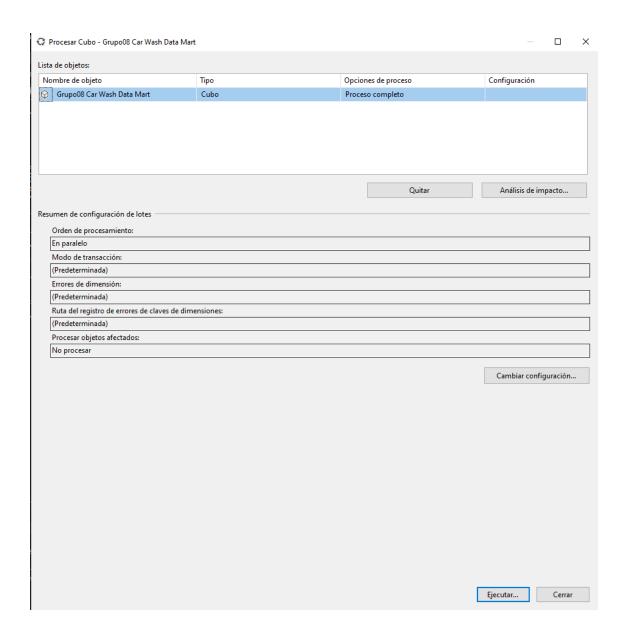


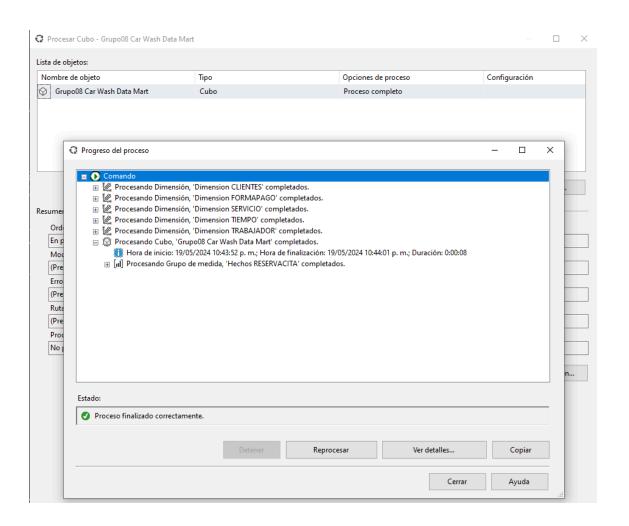


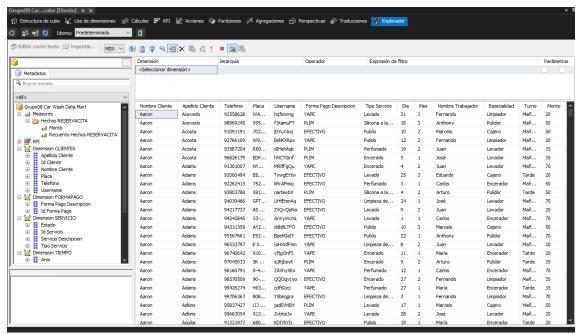






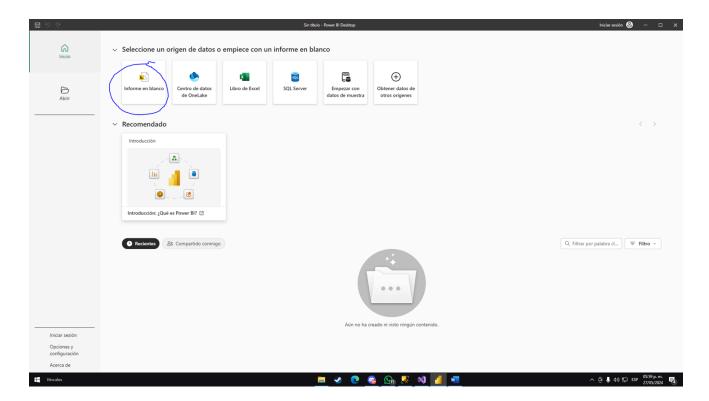




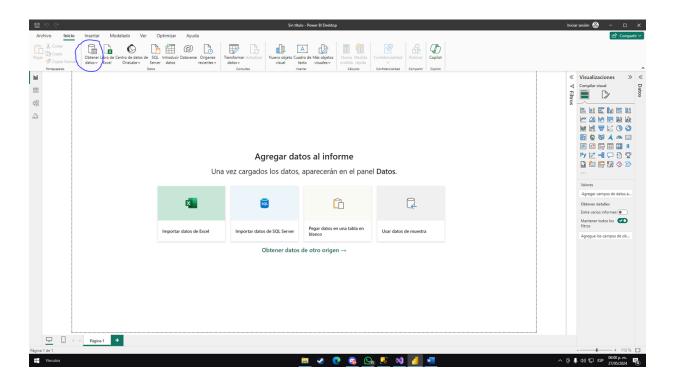


✔ Presentación en Power BI

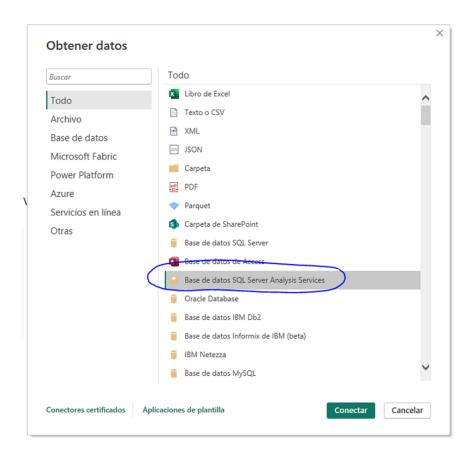
Seleccionamos la opción un Informe en Blanco



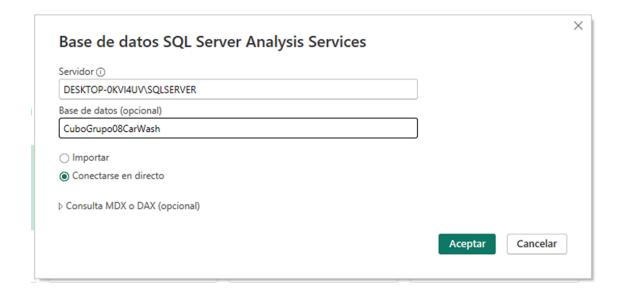
Una vez creado, seleccionamos la opción Obtener datos para conectarnos al cubo

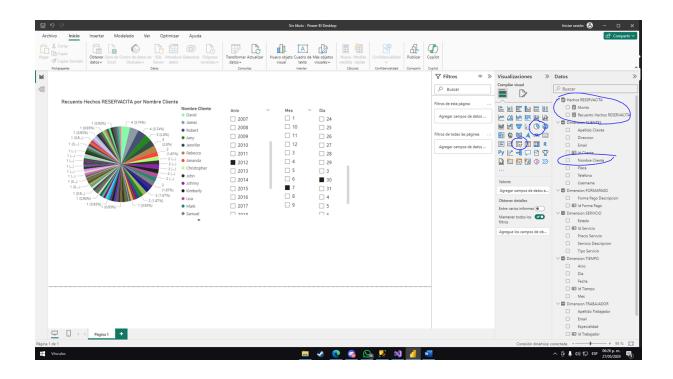


Seleccionamos la opción Analysis Services



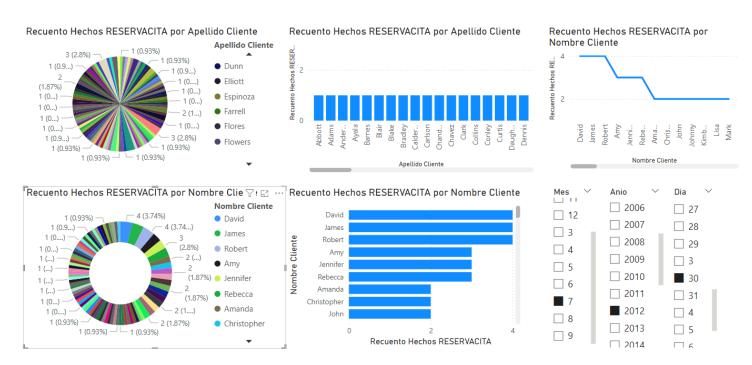
Colocamos el nombre del servidor para poder seleccionar el Cubo Olap



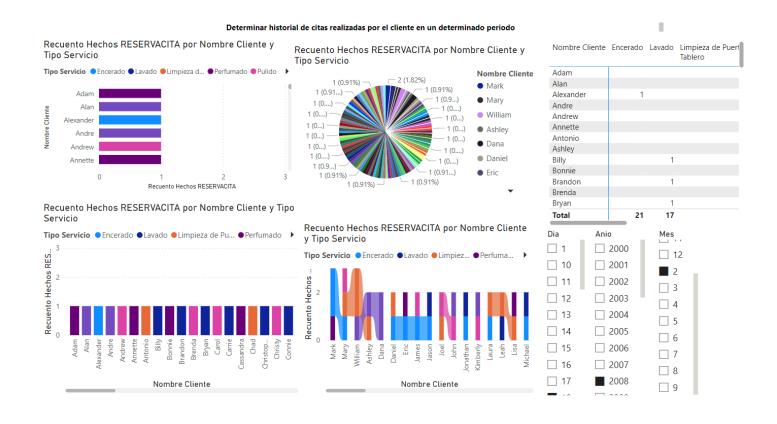


- Determinar el ingreso de clientes agrupados por periodos específicos

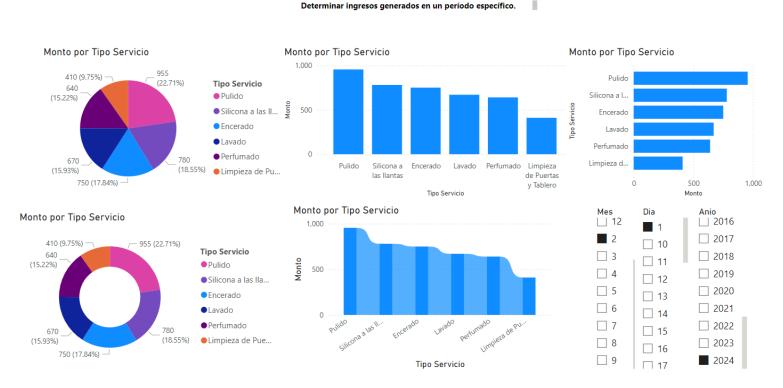
Determinar el ingreso de clientes agrupados por periodos específicos



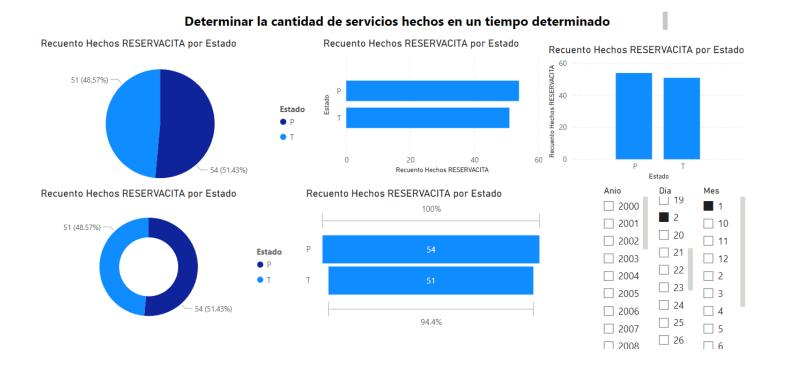
- Determinar historial de citas realizadas por el cliente en un determinado periodo



- Determinar ingresos generados en un período específico



- Determinar la cantidad de servicios hechos en un tiempo determinado



 Determinar la cantidad de pagos que hicieron los clientes a través de yape y plin en periodos específicos

Determinar la cantidad de pagos que hicieron los clientes a través de yape y plin en periodos específicos

