Modulo DWH

Diseño de una solución de BI



Módulo Data Warehouse

- Acerca del profesor
- Conceptos BI
 - Definiciones y arquitectura general
 - Diseño DWH: Kimball vs Inmon
 - Software
- Caso práctico
 - > Entender el problema de negocio
 - Diseño del modelo de datos
 - Diseño de los procesos ETL
 - Kettle
 - Diseño de la solución



Acerca del profesor



Acerca del profesor

https://es.linkedin.com/in/israelvizcainolopez



Israel Vizcaíno López Más de 500 contactos

Responsable de Inteligencia de Negocio en Self Bank

Madrid y alrededores, España
Servicios y tecnologías de la información

Actual Self Bank

Anterior Pragsis, AGS - Alpama Global Services,

Tecnocom

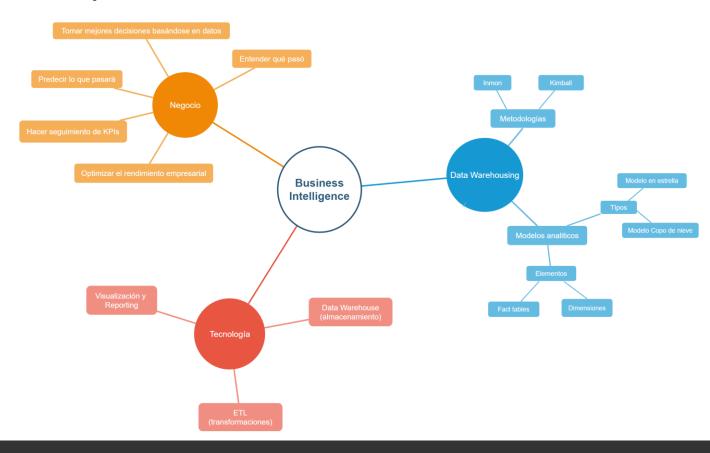
Educación Universidad Complutense de Madrid



Conceptos BI



Mind Map





Definiciones BI: Sistemas OLTP vs OLAP

- <u>OLTP (On-line Transaction Processing)</u> is characterized by a large number of short on-line transactions (INSERT, UPDATE, DELETE). The main emphasis for OLTP systems is put on very fast query processing, maintaining data integrity in multi-access environments and an effectiveness measured by number of transactions per second. In OLTP database there is detailed and current data, and schema used to store transactional databases is the entity model (usually 3NF).
- <u>OLAP (On-line Analytical Processing)</u> is characterized by relatively low volume of transactions. Queries are often very complex and involve aggregations. For OLAP systems a response time is an effectiveness measure. OLAP applications are widely used by Data Mining techniques. In OLAP database there is aggregated, historical data, stored in multi-dimensional schemas (usually star schema).

https://www.datawarehouse4u.info/OLTP-vs-OLAP.html



Definiciones BI

https://tdwi.org/pages/topics/analytics-data-science-business-intelligence.aspx

The technologies, techniques, and algorithms for analyzing all kinds of data to derive insights and take action for better decision making and enterprise success.

https://www.gartner.com/it-glossary/business-intelligence-bi/

Business intelligence (BI) is an umbrella term that includes the applications, infrastructure and tools, and best practices that enable access to and analysis of information to improve and optimize decisions and performance.



Definición ETL

https://es.wikipedia.org/wiki/Extract, transform and load

Extract, Transform and Load ("extraer, transformar y cargar", frecuentemente abreviado **ETL**) es el proceso que permite a las organizaciones mover datos desde múltiples fuentes, reformatearlos y limpiarlos, y cargarlos en otra base de datos, data mart, o data warehouse para analizar, o en otro sistema operacional para apoyar un proceso de negocio.



Extracción de datos (E)

Obtener información de diversos orígenes de datos:

- Excel
- Ficheros texto plano (csv, txt, tsv, etc.)
- Bases de datos relacionales
- Sistemas NoSQL
- Ecosistema Hadoop
- Aplicaciones Cloud (APIs)

Pensad siempre en impactar lo menos posible al sistema origen.



Transformación de datos (T)

Realizar una secuencia de acciones sobre los datos obtenidos en la fase anterior:

- Analizar
- Validar
- Limpiar
- > Transformar
- Enriquecer

Puede que, en esta fase, decidamos no ejecutar la última (L), si detectamos errores importantes en los datos.



Carga de datos (L)

Volcar los datos modificados en la fase anterior en algún sistema de almacenamiento:

- Excel
- Ficheros texto plano (csv, txt, tsv, etc.)
- Bases de datos relacionales
- Sistemas NoSQL
- Ecosistema Hadoop
- Aplicaciones Cloud (APIs)

Los datos finales quedan limpios, completos, enriquecidos o agregados como se necesite para la capa de explotación.

Definiciones Bl

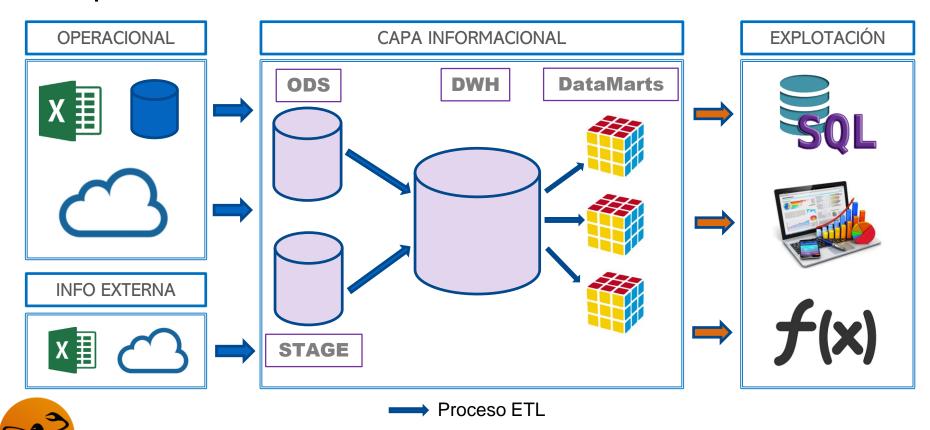
Conceptos modelos analíticos:

- Tablas de hechos (son las medidas del proceso de negocio)
 - Aditivas, Semiaditivas, No aditivas
 - Fotos periódicas, fotos acumulativas
 - Factless tables
- > Tablas de dimensiones (los atributos a través de los cuales queremos explicar las medidas)
 - Dimensiones estáticas, dimensiones que cambian en el tiempo (SCD)
 - Dimensiones conformadas
- Modelos analítcos
 - Modelo en estrella
 - Modelo copo de nieve





Arquitectura BI



Kimball vs Inmon

Inmon		Kimball
Presupuesto	Coste inicial alto	Coste inicial bajo
Plazos	Requiere más tiempo de desarrollo	Tiempo de desarrollo inferior
Expertise	Equipo con especialización alta	Equipo con especialización media
Alcance	Toda la compañía	Departamentos individuales
Mantenimiento	Fácil mantenimiento	Mantenimiento más complejo

https://blog.bi-geek.com/arquitectura-comparativa-inmon-y-kimball/http://sistemasdecisionales.blogspot.com/2006/11/kimball-1-inmon-1-usabilidad-vs.html



Diseño DWH según Inmon (Top down)





Diseño DWH según Kimball (Bottom up)



https://www.kimballgroup.com/data-warehouse-business-intelligence-resources/kimball-techniques/dimensional-modeling-techniques/



Software BI: plataformas BI

A conocer:

- Microsoft Power BI
- Tableau



Figure 1. Magic Quadrant for Analytics and Business Intelligence Platforms

Microsoft

■ Tableau



Software BI: soluciones ETL

A conocer:

- Informatica Powercenter
- IBM DataStage
- Talend
- Pentaho (Hitachi Vantara)
- SSIS (SQL Server)
- Denodo (virtualización)
- Alteryx



Figure 1. Magic Quadrant for Data Integration Tools



Source: Gartner (July 2018)

Software BI: DWH

A conocer:

- Teradata
- Oracle exadata
- Amazon Redshift
- Google BigQuery
- Azure Datawarehouse
- Snowflake
- Cloudera (Hadoop)



Figure 1, Magic Quadrant for Data Management Solutions for Analytics

Source: Gartner (January 2019)



Caso práctico



Adventure Works, Inc. es un mayorista de productos de bicicletas ficticio que vende y fabrica bicicletas y vende ropa y otros accesorios relacionados a otros distribuidores en diferentes zonas geográficas.

Las personas en la compañía realizan actividades empresariales habituales como:

- Ventas
- Configuración de ventas y otros objetivos de la empresa
- Cumplimiento
- Administración de inventario
- Administración de comercio de muestra
- Administración de personal
- Presupuestos



Se pone en contacto con nosotros el director del departamento de ventas porque actualmente le es muy costoso obtener la información que necesita para hacer seguimiento de cómo va su negocio y necesita que implantemos una solución de BI para dar respuesta a sus necesidades de información.

Nos comenta inicialmente que quiere ver datos y evolución de las ventas y entender el comportamiento de determinados productos, clientes y vendedores.

No tiene mucho presupuesto, pero quiere algo que pueda poner en marcha rápidamente.

¿Por dónde empezamos?

Con lo poco que sabemos, ¿Inmon o Kimball?



Tendremos que tener una reunión inicial donde definiremos el listado de preguntas que quiere responder con el objetivo de sacar información de los hechos y dimensiones que necesitamos.



Visión de evolución global

 Evolución del importe total de ventas y márgenes en el tiempo, pudiendo verlo de manera anual, trimestral, mensual, semanal, diario u horario. Se debe poder ver esta evolución de manera global o desglosada por categoría/subcategoría de producto.



Análisis de producto

- 2. Cuáles es el top de productos de los que he vendido más unidades en un cierto período de tiempo. Cuáles me han generado más ingresos. Cuáles me han dejado más margen. Todo visto globalmente y por región, por categoría, subcategoría, línea del producto y nivel de calidad.
- 3. Para un producto concreto, ¿cuál es la evolución en el tiempo de la distribución de ventas por color, talla y estilo (si es para hombres, mujeres o universal)? Globalmente y por región en caso de ventas.
- 4. Para un producto concreto, ¿qué otros productos suelen comprarse al mismo tiempo?



Análisis de cliente minorista

- 5. Perfil de cliente minorista: distribución por sexo, estudios, ocupación, nivel de ingresos y geografía (estado, ciudad, código postal) por año de primera compra.
- 6. Evolución de la distribución de las ventas minoristas totales y el margen generados por mujeres vs hombres y por grupo editario (desde los 15 de 10 en 10).
- 7. ¿Cuántos clientes me han comprado una sola vez? ¿Cuántos repiten? ¿Cuántas veces al año me compra un cliente?
- 8. ¿Cuánto es el ticket medio por cliente? ¿Cuál es la distribución por número de productos? ¿Cuál es la relación entre ambos? ¿Ticket medio hombre vs mujer? ¿Y por grupo editario?



Análisis de vendedor

- 9. Cuál es el top 3 de vendedores en cada región/territorio por trimestre según el importe total de ventas y según margen.
- Qué vendedores están por debajo del ticket mediano en el último período (mes o trimestre).
- 11. ¿Hay diferencias significativas entre ventas generadas por vendedores según su sexo y grupo editario?
- 12. Para un producto concreto, ¿se reparten sus ventas de igual forma entre todos los vendedores?
- 13. Para un vendedor concreto, ¿qué tipos de producto (categoría, subcategoría, línea y clase) son los que más vende? ¿Está alineado con la distribución de ventas totales de la empresa por esos mismos parámetros?



Análisis de fecha

- 15. Cual es la distribución del número de clientes comprando por mes, día de la semana y hora.
- 16. Encontrar qué fechas tienen ventas significativamente mayores del resto.
- 17. Encontrar qué fechas tienen ventas significativamente menores del resto.



Diseño del modelo de datos analítico

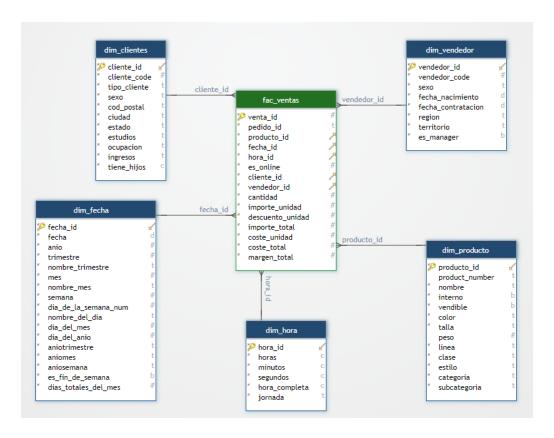
EJERCICIO

Con esta información, tenemos que definir dimensiones y hechos.

Lo hacemos en una hoja Excel.



Diseño del modelo de datos analítico





Diseño de los procesos ETL

Una vez modelizado el DWH, tenemos que:

- Bucear en los modelos de datos operacionales para mapear la información que necesitamos cargar en el modelo analítico.
- Comprobar la calidad de los datos procedente de los modelos operacionales y tomar medidas si no es suficiente:
 - > ¿Tenemos todos los datos que necesitamos?
 - ¿Qué porcentajes de nulos tenemos en cada campo? ¿Son razonables?
 - > ¿El formato es adecuado? ¿Hay valores que no tengan sentido?
- Definir las transformaciones que necesitan los datos.
 - Implementar el proceso ETL en la herramienta seleccionada.

Mapeo campos DWH vs Operacional

EJERCICIO

Hay que localizar cada campo de cada tabla del DWH de donde los podemos obtener en la BBDD operacional de AdventureWorks.

Lo hacemos en la misma hoja Excel.



Mapeo campos DWH vs Operacional

CONCLUSION

Esta es una tarea difícil, por regla general.

- Las empresas no suelen tener buena documentación de los modelos operacionales.
- El conocimiento recae sobre las personas.
- Necesitaremos ayuda de expertos técnicos y del negocio.



Nivel de calidad de los datos

EJERCICIO

Mirad en las tablas localizadas del operacional:

- Qué porcentaje de nulos hay.
- Si responden a una lógica de negocio.
- Si hay valores extraños o atípicos.
- Decidir si lo anómalo:
 - se transforma y se carga
 - se descarta y se informa.



Definir las transformaciones a realizar

EJERCICIO

Para cada campo definido en el modelo analítico:

- ¿Se puede cargar tal cual viene de origen?
- ¿Hay que hacer alguna transformación?
- ¿Es un campo que hay que calcular a través de otros?

Lo ideal es dejarlo documentado en un análisis previo.



Desarrollar los procesos ETL

Hemos elegido Pentaho Data Integration para la implementación de los procesos ETL.

- Leeremos los datos de la base de datos PostgreSQL operacional de AdventureWorks (ejercicio: diseñar consultas).
- Realizaremos las transformaciones oportunas sobre la herramienta.
- Volcaremos los datos en la base de datos PostgreSQL que hemos elegido como DWH (AdventureWorksDWH).





Pentaho Data Integration

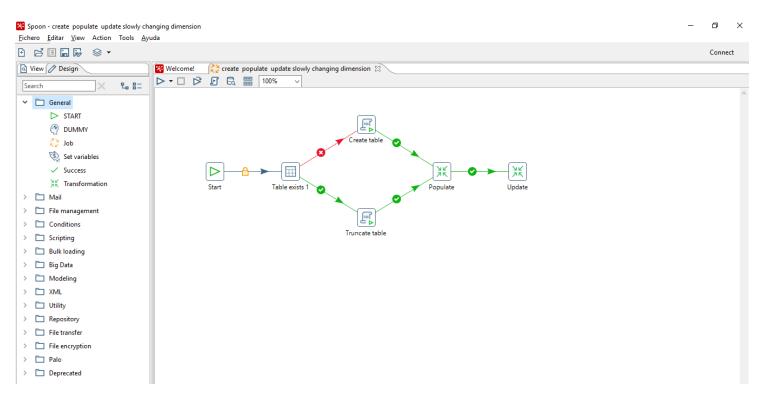


Elementos de Kettle

- Spoon:
 - entorno gráfico (IDE) de desarrollo de ETLs.
- Pan:
 - motor de transformación de datos.
- Kitchen:
 - programa para ejecutar los trabajos diseñados con spoon.



Entorno Spoon





Trabajos y transformaciones

Trabajos:

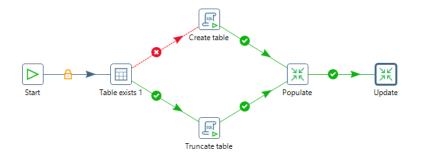


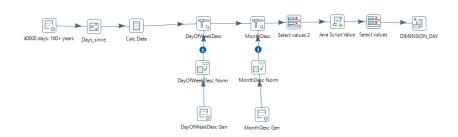
- Diseño de alto nivel
- Control del flujo del proceso
- Pueden ejecutar otros Jobs o transformaciones

Transformaciones:

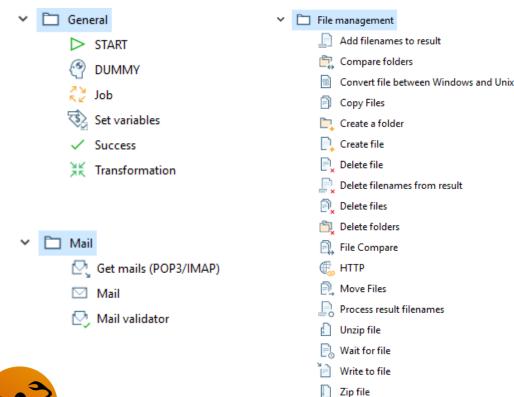


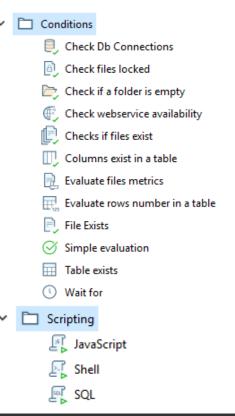
- Operativa de bajo nivel
- Acciones con los datos





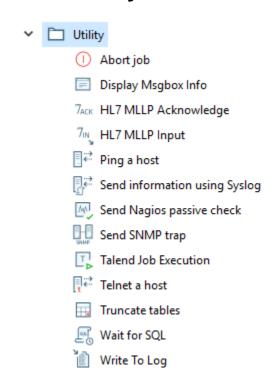
Trabajos: utilidades principales

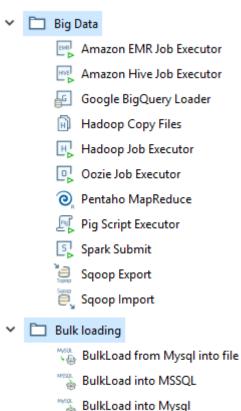


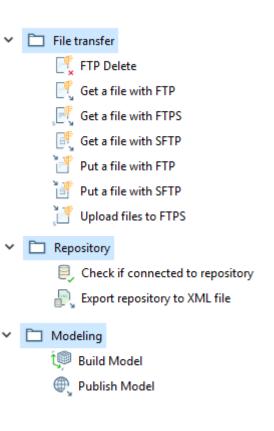




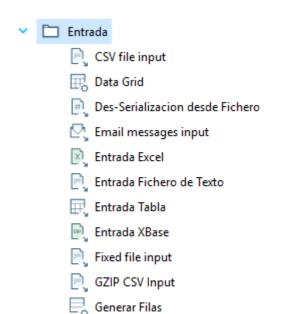
Trabajos: utilidades principales



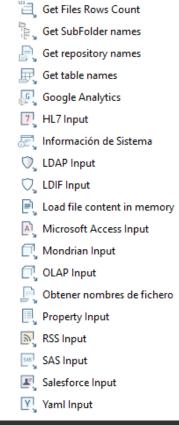


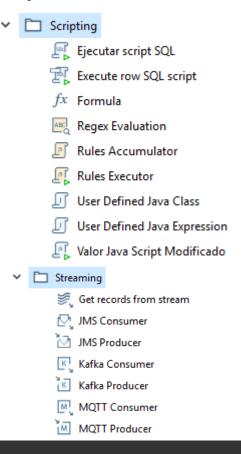






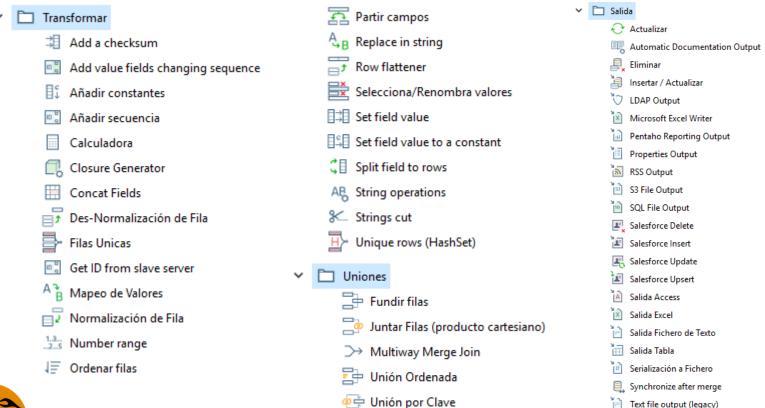
Generate random credit card numbers



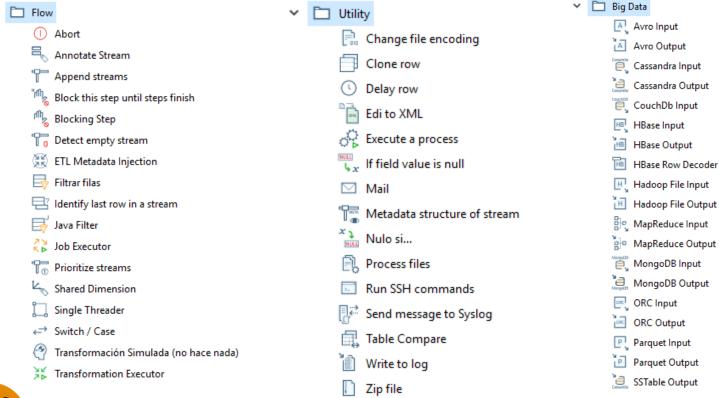




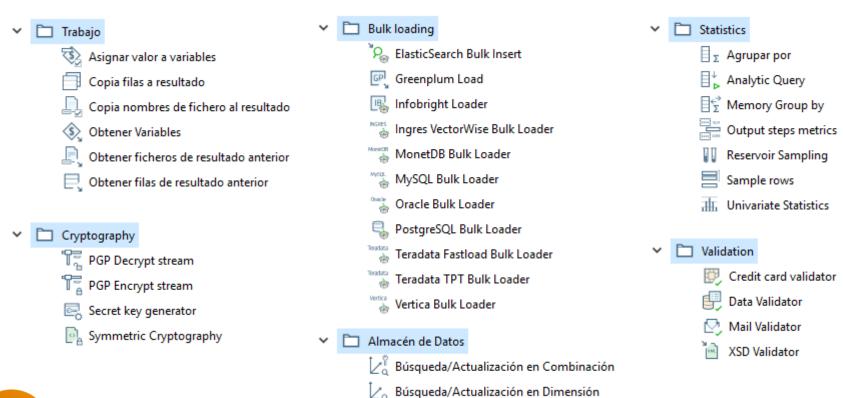
Generate random value









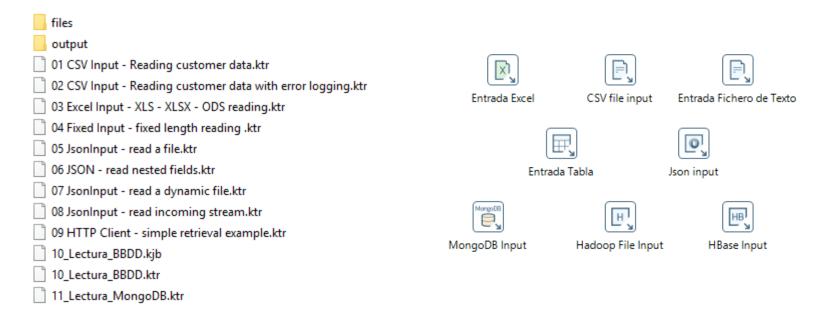




Ejemplos



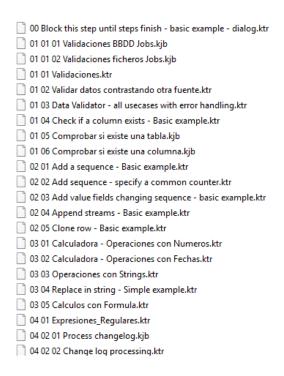
Ejemplos: (E) Extracción de datos

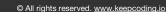




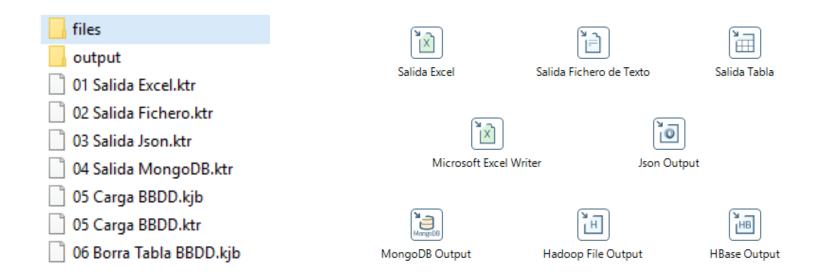
Ejemplos: (T) Transformaciones de datos

- Validaciones (BBDD, ficheros y datos)
- Generación de datos
- Cálculos
 - Numéricos
 - > Fechas
 - Cadenas
- Filtrado de registros
- Pivotar filas columnas
- Agregaciones y querys analíticas
- Específicos Datawarehouse
- Ficheros





Ejemplos: (L) Carga de datos





Buenas prácticas

- Diseña el proceso pensando en los posibles fallos que puedan ocurrir e introduce controles (falta de conectividad, ficheros que no llegan, tablas o campos inexistentes).
- Envía notificaciones cuando el proceso no termine correctamente.
- > Divide tu proceso en tareas sencillas siempre que se pueda.
- Permite que se pueda ejecutar desde un punto de fallo sin tener que procesar pasos anteriores.
- Documenta lo mejor posible los procesos.



Diseño de la solución

Dar respuestas a las preguntas planteadas por el cliente

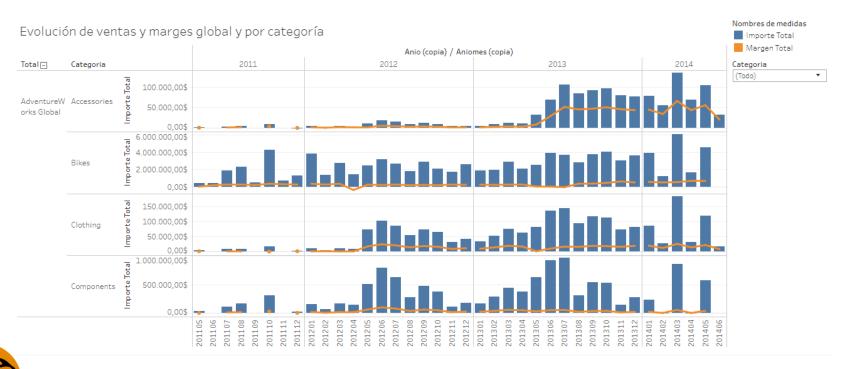


Visión de evolución global

1. Evolución del importe total de ventas y márgenes en el tiempo, pudiendo verlo de manera anual, trimestral, mensual, semanal, diario u horario. Se debe poder ver esta evolución de manera global o desglosada por categoría/subcategoría de producto, así como por región/territorio de venta.



Visión de evolución global



Diseño de la solución

Realizar como ejercicio las consultas sobre el modelo analítico o los cuadros de mando necesarios para dar respuesta a las preguntas de negocio de nuestro cliente.



Análisis de producto

- 2. Cuáles son los diez productos de los que he vendido más unidades en un cierto período de tiempo. Cuáles me han generado más ingresos. Cuáles me han dejado más margen. Todo visto globalmente y por categoría, subcategoría, línea del producto y nivel de calidad.
- 3. Para un producto concreto, ¿cuál es la evolución en el tiempo de la distribución de ventas por color, talla y estilo (si es para hombres, mujeres o universal)? Globalmente y por región.
- 4. Para un producto concreto, ¿qué otros productos suelen comprarse al mismo tiempo?



Análisis de cliente minorista

- 5. Perfil de cliente minorista: distribución por sexo, estudios, ocupación, nivel de ingresos y geografía (estado, ciudad, código postal) por año de primera compra.
- 6. Evolución de la distribución de las ventas totales y el margen generados por mujeres vs hombres y por grupo editario (desde los 15 de 10 en 10).
- 7. ¿Cuántos clientes me han comprado una sola vez? ¿Cuántos repiten? ¿Cuántas veces al año me compra un cliente?
- 8. ¿Cuánto es el ticket medio por cliente? ¿Cuál es la distribución por número de productos? ¿Cuál es la relación entre ambos? ¿Ticket medio hombre vs mujer? ¿Y por grupo editario?



Análisis de vendedor

- 9. Cuál es el top 3 de vendedores en cada región/territorio por trimestre según el importe total de ventas y según margen.
- Qué vendedores están por debajo del ticket mediano en el último período (mes o trimestre).
- 11. ¿Hay diferencias significativas entre ventas generadas por vendedores según su sexo y grupo editario?
- 12. Para un producto concreto, ¿se reparten sus ventas de igual forma entre todos los vendedores?
- 13. Para un vendedor concreto, ¿qué tipos de producto (categoría, subcategoría, línea y clase) son los que más vende? ¿Está alineado con la distribución de ventas totales de la empresa por esos mismos parámetros?



Entender el problema de negocio

Análisis de fecha

- 15. Cual es la distribución de clientes comprando por mes, día de la semana y hora.
- 16. Encontrar qué fechas tienen ventas significativamente mayores del resto.
- 17. Encontrar qué fechas tienen ventas significativamente menores del resto.



GRACIAS www.keepcoding.io

