

ADVENTURES WORK CYCLES

Nombre del autor: Nicole Viviánt

Email: nicoleviviant@hotmail.com

Cohorte: DA-PT05

Fecha de entrega: 15/01/2025

Institución: Nicolize

Introducción

El propósito principal del proyecto es optimizar la toma de decisiones estratégicas de la empresa mediante el análisis de datos sobre ventas, inventario, clientes y tendencias del mercado. Con esto mejoraremos notablemente la segmentación y fidelización de los clientes, incrementaremos las ventas optimizando los precios y así encontraremos ideas de expansión.

Desarrollo del proyecto

| PRIMER AVANCE |

Conexión y limpieza de datos.

- Realicé una limpieza efectiva de datos en Power Query corrigiendo errores, eliminando columnas con datos inexistentes y organizando las tablas para una mejor visualización y comprensión.

| SEGUNDO AVANCE |

Armado del modelo relacional y mockup del proyecto.

- Tomando como ejemplo el modelo relacional creado automáticamente en Power Bi, realicé mi propio ER en draw.io para el proyecto. Además empecé a idealizar el mockup en Power Point.

| TERCER AVANCE |

Generación de medidas y columnas calculadas.

- En la tabla de DimDate creé una columna calculada llamada "Trimestre" y una columna llamada "MesIniciales", ésta última la completé con las primeras 3 letras del nombre del mes. Además de deshabilitar la carga de las tablas ProductCategory, ProductSubcategory y Geography. Creé una tabla llamada 'Calendario' y otra tabla llamada "Medidas" para organizar mis medidas en un solo lado.

| CUARTO AVANCE |

Creación de tablero y documentación del proyecto.

- Configure el lienzo a 1920 x 1080. En base al mockup empecé a crear las visualizaciones en el tablero de Power BI, incluyendo los diferentes indicadores pedidos. También creó un grupo calculado denominado “Variacion_Tiempo” agrupando período actual, período anterior, variación y variación porcentual.

Análisis general del tablero

El tablero cuenta con 3 páginas generadas, contando con la primera como la portada general del proyecto, donde solo ubico información breve de las ventas. Dentro de esta página tenemos la opción de ir al Dashboard, que es la segunda página, o al resumen específico de ventas en Estados Unidos, que es la tercera página. Dentro de todas éstas, tenemos la opción de ir a cualquier página y volver a la anterior facilitando la navegación con botones.

En la página dos donde se encuentra el Dashboard, tenemos la información y el análisis de puntos estratégicos o importantes de la empresa, pudiendo filtrarlos por año, mes, país o producto. Como primeros resultados, elegí mostrar en etiquetas los diferentes números que se manejan, como el costo total, los ingresos generados, total de productos vendidos, entre otros. Se pueden observar los ingresos por mes y año habiendo hecho uso de un gráfico de líneas para tener una visualización más efectiva. Lo mismo con el gráfico de torta que nos facilita la visualización de clientes por país. Además de los mencionados gráficos, incluimos una visualización para los objetivos de ventas totales, teniendo como objetivo anual un total de \$15 millones para este 2014, ya que en años anteriores la media de ingresos fue de \$9 millones y el total del año 2013 fue de \$16 millones, esperando que con su respectivo análisis se sobrepase esa cifra.

En la página tres podemos visualizar el análisis detallado de ventas exclusivamente en Estados Unidos, siendo éste el país que ha generado más ingresos durante los últimos 4 años. Como producto más vendido se encuentra la Water Bottle - 30 oz con 1.618 mil unidades y le sigue el Mountain Tire Tube con 1.329 unidades en los últimos 4 años.

Módulo 2

Resultados principales y líneas futuras de análisis

Observamos que desde el segundo trimestre del 2012 al 2014 hubo un crecimiento notable en las ventas e ingresos totales de la empresa, como también fue el período con más crecimiento de clientes únicos.

Considero que si aplicamos descuentos en hasta un 10% en algunos productos en el segundo trimestre del año, llamaríamos a más clientes únicos, incluso ganaríamos más fidelidad de los clientes actuales de la empresa.

Reflexión personal

Considero que al haber avanzado en el proyecto clase a clase implementando lo aprendido, algunos conceptos más complejos los podría haber implementado en avances anteriores, más allá de esto, creo que realicé un proyecto prolijo y completo. En futuros proyectos espero poder implementar mejores técnicas y más creatividad a la hora de realizar los diseños del dashboard, ya que en éste me enfoqué en generar medidas y gráficos coherentes y dejé de lado un poco la creatividad y los colores.

EXTRA CREDIT

Como el anterior proyecto, agregué marcas de agua en este informe, como también diseñé un logo único para la empresa, dándole así más veracidad y creatividad.