# Instrucciones Generales

Este proyecto puede ser entregado en grupos de tres personas, tiene hasta el 31 de agosto para completarlo. Los requerimientos se presentan de manera general, por lo tanto es necesario que usted y su equipo definan qué tan complejo necesita ser el resultado final.

# Entregables

1. Documento resumen que presenta las entidades identificadas, tablas de hechos y el razonamiento que siguieron.
2. Diagrama Entidad Relación que defina claramente las entidades, relaciones y tablas de hechos (usar la convención de nombre “fact\_titulo” para tablas de hechos.
3. Archivo .sql con los comandos para crear la base de datos desde cero. Este debe de ser posible de correr sin errores.
4. Base de datos exportada de PostgreSQL o Google Bigquery. (archivo .zip o .rar)

Agregar todos los entregables a un folder de Google Drive, One Drive o un link de descarga y ponerlo

# Descripción del Proyecto:

En este proyecto, se realizará un análisis de ventas para una empresa minorista con el objetivo de obtener información relevante sobre el rendimiento de las ventas y el comportamiento del cliente. Se utilizará PostgreSQL o Google BigQuery como base de datos para almacenar y consultar los datos de ventas.

Pasos para completar el proyecto:

1. Traducción de necesidades comerciales a requisitos técnicos:

* Reunirse con los usuarios no técnicos para comprender las necesidades comerciales y los procesos relacionados con las ventas. ( Se proveen los detalles de la reunión)
* Obtener descripciones detalladas de los procesos y entidades involucradas en el análisis de ventas, asegurándose de que se expliquen de manera que se puedan inferir las entidades y relaciones relevantes.
* Si en cualquier momento considera que los detalles son demasiado generales, apoyarse investigando diseños similares para agregar información suplementaria (No requerido)

1. Diseño del Modelo de Datos:

* Utilizando la información proporcionada por los usuarios no técnicos, diseñar un Modelo de Datos que incluya al menos 8 entidades y 3 tablas de hechos relacionadas con las ventas.
* Generar el Diagrama de Relación de Entidades (ERD) que represente las entidades y las relaciones entre ellas.

1. Creación de la Base de Datos:

* Utilizando PostgreSQL o Google BigQuery, generar el DDL (Data Definition Language) para crear la estructura de la base de datos según el Modelo de Datos diseñado.
* Solicitar el DDL de la base de datos SQL generada.

1. Carga de Datos:

* Proporcionar una consulta SQL en PostgreSQL para agregar información de ventas a las tablas de la base de datos. Esta consulta deberá incluir datos de muestra que reflejen el escenario del negocio propuesto. (llenar base de datos con dummy variables)

1. Creación de Vistas:

* Crear 3 vistas de reporte que unan las diferentes entidades para reportes. Estas vistas deben ser relevantes para el análisis de ventas y proporcionar información valiosa sobre el rendimiento de las ventas y el comportamiento del cliente.

# Reunión con Usuarios no Técnicos - Análisis de Ventas

**Participantes:**

* Ana (Gerente de Ventas)
* Juan (Analista de Marketing)
* María (Encargada de Inventario)

**Moderador:** Bienvenidos a esta reunión para discutir las necesidades comerciales y los procesos relacionados con las ventas. El objetivo es comprender sus requerimientos y traducirlos en requisitos técnicos para el análisis de ventas. Comencemos por discutir los procesos y entidades involucradas en el análisis de ventas.

**Ana:** Nuestro principal objetivo es obtener información sobre el rendimiento de las ventas y el comportamiento del cliente. Necesitamos entender qué productos se están vendiendo más y a qué tipo de clientes. También queremos identificar tendencias y patrones de compra para mejorar nuestras estrategias de marketing.

**Juan:** Estoy de acuerdo. Además, sería útil conocer el impacto de nuestras campañas de marketing en las ventas y determinar si hay alguna correlación entre las acciones promocionales y el aumento de las ventas.

**María:** También es importante para nosotros conocer el estado del inventario y la gestión de existencias. Necesitamos tener una idea clara de los productos que se están agotando y aquellos que tienen un bajo nivel de rotación.

**Moderador:** Gracias por compartir sus perspectivas. Ahora, ¿podrían proporcionar descripciones más detalladas de los procesos y las entidades involucradas en estos análisis de ventas?

**Ana:** En cuanto a los procesos, realizamos ventas diarias en nuestras tiendas físicas y a través de nuestra tienda en línea. Además, llevamos un registro de los clientes que compran nuestros productos y su información personal, como nombre, edad y ubicación.

**Juan:** Para el análisis de marketing, necesitamos información sobre las campañas promocionales que realizamos, incluyendo el tipo de campaña, el medio utilizado y las fechas de inicio y fin. También nos gustaría conocer los resultados de cada campaña en términos de ventas generadas.

**María:** Desde el punto de vista del inventario, necesitamos hacer un seguimiento de los productos que tenemos en stock, la cantidad vendida y la cantidad restante. Además, sería útil conocer el costo de los productos y los proveedores correspondientes.

**Moderador:** Gracias a todos por su participación y valiosos aportes. Trabajaremos arduamente para desarrollar una solución que cumpla con sus expectativas y brinde información valiosa para impulsar su negocio.