

Descripción del análisis Comparativa de ventas en el año 2012 por departamento, observando porcentajes de participación y variaciones estandar																											
Tablas Incluidas																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Hoja</th><th>Descripción</th><th>Tipo de hoja</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>raw_ventas</td><td>Datos originales de ventas, por semana, tienda y ID departamento. Identificación del departamento y nombre. Se comunica con la tabla raw_ventas por el ID del departamento</td><td>Raw Data</td></tr> <tr> <td>raw_departamento</td><td>Datos de tiendas, tipo de tiendas y tamaño. Se comunica con la tabla raw_ventas mediante el número de tienda</td><td>Raw_Departamento</td></tr> <tr> <td>raw_tiendas</td><td></td><td>Raw_tiendas</td></tr> </tbody> </table>				Hoja	Descripción	Tipo de hoja	raw_ventas	Datos originales de ventas, por semana, tienda y ID departamento. Identificación del departamento y nombre. Se comunica con la tabla raw_ventas por el ID del departamento	Raw Data	raw_departamento	Datos de tiendas, tipo de tiendas y tamaño. Se comunica con la tabla raw_ventas mediante el número de tienda	Raw_Departamento	raw_tiendas		Raw_tiendas												
Hoja	Descripción	Tipo de hoja																									
raw_ventas	Datos originales de ventas, por semana, tienda y ID departamento. Identificación del departamento y nombre. Se comunica con la tabla raw_ventas por el ID del departamento	Raw Data																									
raw_departamento	Datos de tiendas, tipo de tiendas y tamaño. Se comunica con la tabla raw_ventas mediante el número de tienda	Raw_Departamento																									
raw_tiendas		Raw_tiendas																									
KPIs y Fórmulas																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>KPI</th><th>Descripción</th><th>Fórmula en Sheets</th><th>Interpretación</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ventas por metro cuadrado</td><td>Eficiencia</td><td>Ventas / Tamaño.</td><td></td></tr> <tr> <td>Participación del departamento</td><td>Participación</td><td>VentasDept / VentasTotales</td><td></td></tr> <tr> <td>Volatilidad (Coeficiente de Variación)</td><td>Variacion</td><td>STDEV(12s) / AVERAGE(12s)</td><td></td></tr> </tbody> </table>				KPI	Descripción	Fórmula en Sheets	Interpretación	Ventas por metro cuadrado	Eficiencia	Ventas / Tamaño.		Participación del departamento	Participación	VentasDept / VentasTotales		Volatilidad (Coeficiente de Variación)	Variacion	STDEV(12s) / AVERAGE(12s)									
KPI	Descripción	Fórmula en Sheets	Interpretación																								
Ventas por metro cuadrado	Eficiencia	Ventas / Tamaño.																									
Participación del departamento	Participación	VentasDept / VentasTotales																									
Volatilidad (Coeficiente de Variación)	Variacion	STDEV(12s) / AVERAGE(12s)																									
QA / Validaciones																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Chequeo</th><th>Cómo verificar</th><th>Formula</th><th>Resultado</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>¿Existen tiendas sin departamento asignado?</td><td>Filtrar columna Dept = vacío.</td><td>Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas Suma directa seleccionando los valores de la columna ventas_semanales en la hoja de Clean_ventas</td><td>6435 celdas corresponden al departamento 16 el cual no se encuentra en la tabla raw_departamento</td></tr> <tr> <td>¿Ventas totales en Pivot = Ventas totales en Raw Data?</td><td>Comparar SUMAS.</td><td></td><td>No se observaron discrepancias 27 celdas contienen ventas con valores negativos (perdidas)</td></tr> <tr> <td>¿Ventas negativas o nulas?</td><td>Buscar valores < 0.</td><td>Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas</td><td>27 celdas contienen ventas con valores negativos (perdidas)</td></tr> <tr> <td>¿Tamaños en m² = 0?</td><td>Revisar que no sean 0</td><td>Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas</td><td>No se observaron valores = 0</td></tr> <tr> <td>¿CV razonable (< 2.0)?</td><td>Revisar si el valor máximo es mayor a 2</td><td>Revisión realizada en la tabla dincamica de Volatilidad (CV)</td><td>No se observan valores mayores a 2</td></tr> </tbody> </table>				Chequeo	Cómo verificar	Formula	Resultado	¿Existen tiendas sin departamento asignado?	Filtrar columna Dept = vacío.	Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas Suma directa seleccionando los valores de la columna ventas_semanales en la hoja de Clean_ventas	6435 celdas corresponden al departamento 16 el cual no se encuentra en la tabla raw_departamento	¿Ventas totales en Pivot = Ventas totales en Raw Data?	Comparar SUMAS.		No se observaron discrepancias 27 celdas contienen ventas con valores negativos (perdidas)	¿Ventas negativas o nulas?	Buscar valores < 0.	Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas	27 celdas contienen ventas con valores negativos (perdidas)	¿Tamaños en m ² = 0?	Revisar que no sean 0	Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas	No se observaron valores = 0	¿CV razonable (< 2.0)?	Revisar si el valor máximo es mayor a 2	Revisión realizada en la tabla dincamica de Volatilidad (CV)	No se observan valores mayores a 2
Chequeo	Cómo verificar	Formula	Resultado																								
¿Existen tiendas sin departamento asignado?	Filtrar columna Dept = vacío.	Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas Suma directa seleccionando los valores de la columna ventas_semanales en la hoja de Clean_ventas	6435 celdas corresponden al departamento 16 el cual no se encuentra en la tabla raw_departamento																								
¿Ventas totales en Pivot = Ventas totales en Raw Data?	Comparar SUMAS.		No se observaron discrepancias 27 celdas contienen ventas con valores negativos (perdidas)																								
¿Ventas negativas o nulas?	Buscar valores < 0.	Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas	27 celdas contienen ventas con valores negativos (perdidas)																								
¿Tamaños en m ² = 0?	Revisar que no sean 0	Filtrado directo sobre la hoja de clean_ventas	No se observaron valores = 0																								
¿CV razonable (< 2.0)?	Revisar si el valor máximo es mayor a 2	Revisión realizada en la tabla dincamica de Volatilidad (CV)	No se observan valores mayores a 2																								
Notas Finales																											
1. No pude realizar el gráfico de participación del departamento en barras apiladas, de ser posible si me ayudan indicando donde puedo encontrar más información sobre esto lo agradecería 2. Aun no me es muy fácil diligenciar y/o crear la tabla resumen, por lo que el día de mañana tendré una reunión one o one para aclarar un poco más este tema																											

Pregunta	KPI	Contexto	Insight	Implicación
¿Cuáles fueron los departamentos mas eficientes del 2012?	Ventas x metro Cuadrado	Analisis de ventas 2012, en cada departamentos, y en todas las semanas.		
Despensa y Básicos, comida Fresca y Artículos del Hogar y Papel	Despensa y Básicos el departamento con más ventas x metro cuadrado con \$652.81. Jardín y Vida al Aire Libre, Junto Oficina, Escuela y Manualidades son los Departamentos con menos ventas por metro cuadrado durante todo el año.	Las ventas por metro cuadrado de cada departamento en todas las tiendas para el 2012 alcanzado la cifra de \$4267.55 lo que equivale a ventas semanales totales de \$558,411,520.58. Siendo despensa y básicos el mayor vendedor total por semana con ventas semanales por \$85,052,985.88 en todas las tiendas. El menor parte lo genera el departamento de Jardín y vida al aire libre con ventas semanales de \$5,956,192.62.	Los departamentos con mayores ventas en el año 2012 son Despensa y Básicos con una participación del 15.23%, seguida de Comida Fresca con 10.66% de participación y Artículos del Hogar y Papel con 10.54% de participación. Estos tres departamentos acumulan \$1561.47 en ventas por metro cuadrado, siendo Despensa y Básicos el departamento con más ventas x metro cuadrado con \$652.81, Jardín y Vida al Aire Libre, Junto Oficina, Escuela y Manualidades son los Departamentos con menos ventas por metro cuadrado durante todo el año.	Priorizar inventario y presupuesto en el departamento de Despensa y Básico, discutir con el equipo de marketing con que frecuencia se pueden seguir manejando las ofertas en los departamentos de ropa y electrónica de consumo. Tratar de indicarle al cliente que si por cierta cantidad de productos comprados en Despensa y Básicos, o Comida Fresca pueda obtener descuentos para adquirir productos en los departamentos de Jardín y Vida al Aire Libre al igual que en Oficina, Escuela y Manualidades.

