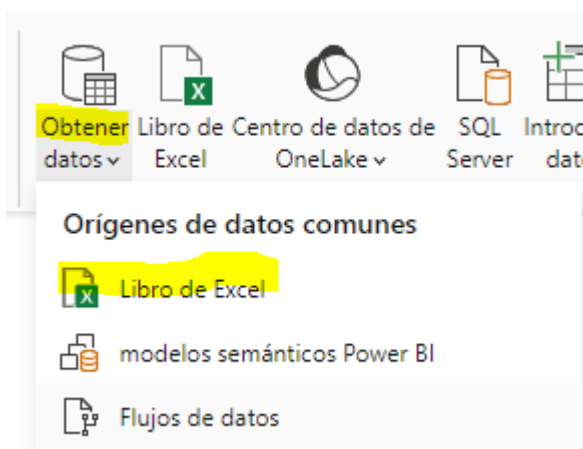


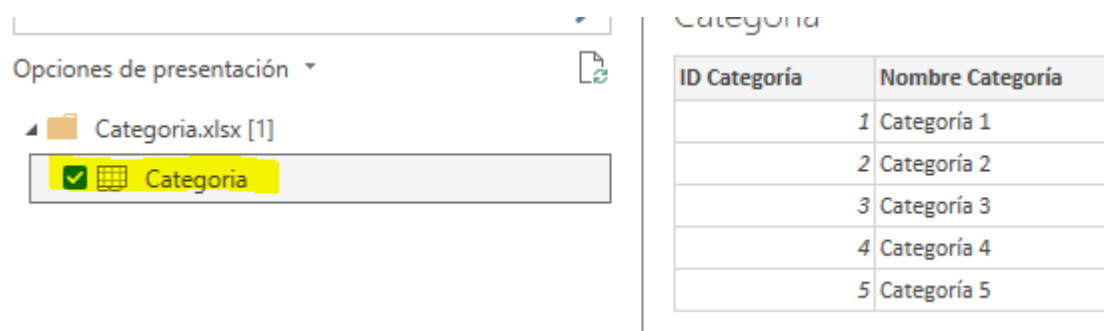
Nombre: Sara Aranda

Control de Inventario y Ventas en una Tienda Minorista

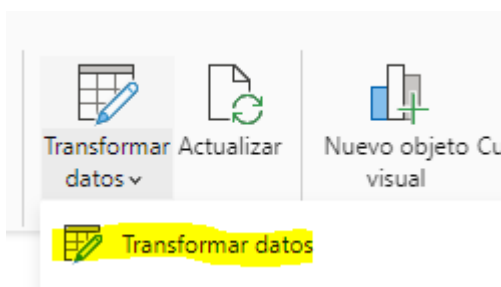
1. Importación de datos: Clic en obtener datos, posterior clic en libro de excel



2. Se selecciona el archivo y posteriormente la tabla a importar o la hoja. Así, con todos los archivos



3. Una vez se importen las tablas, dar clic en transformar datos, aquí se inicia con el la limpieza de la información y transformación de las tablas a través de power query. Luego se da clic en cerrar y aplicar



Ventas

| ID Venta | ID Producto | Cantidad Vendida | Fecha Venta | Total Venta |
|----------|-------------|------------------|--------------------------|-------------|
| 1 | 16 | 4 | 1/01/2024 12:00:00 a. m. | 138 |
| 2 | 12 | 3 | 2/01/2024 12:00:00 a. m. | 300 |
| 3 | 7 | 3 | 3/01/2024 12:00:00 a. m. | 212 |

Inventario

| ID Producto | Nombre Producto | ID Categoría | Unidades Disponibles | Costo Unitario | Fecha Entrada |
|-------------|-----------------|--------------|----------------------|----------------|---------------------------|
| 1 | Producto 1 | 5 | 18 | 35 | 31/01/2024 12:00:00 a. m. |
| 2 | Producto 2 | 5 | 54 | 22 | 29/02/2024 12:00:00 a. m. |
| 3 | Producto 3 | 2 | 33 | 29 | 31/03/2024 12:00:00 a. m. |

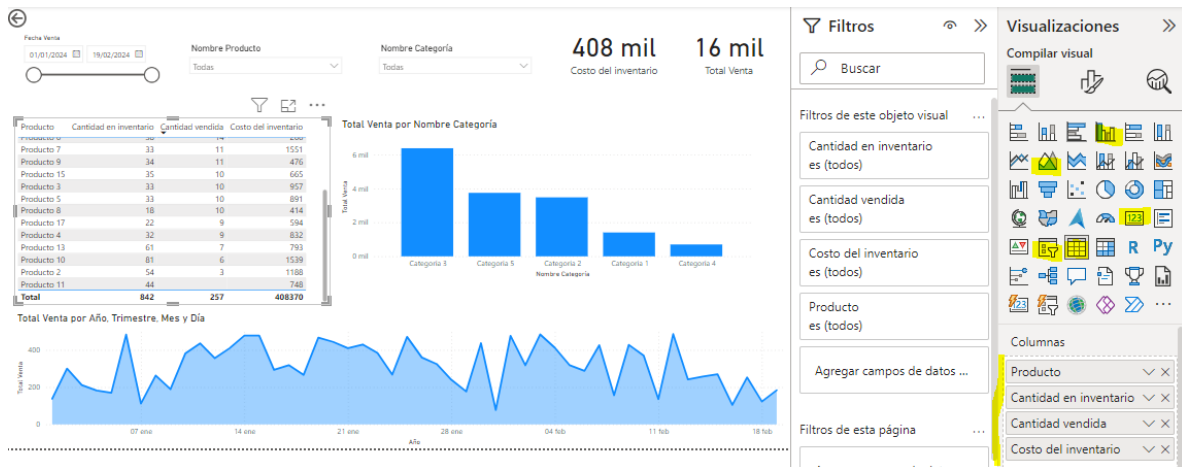
Cardinalidad

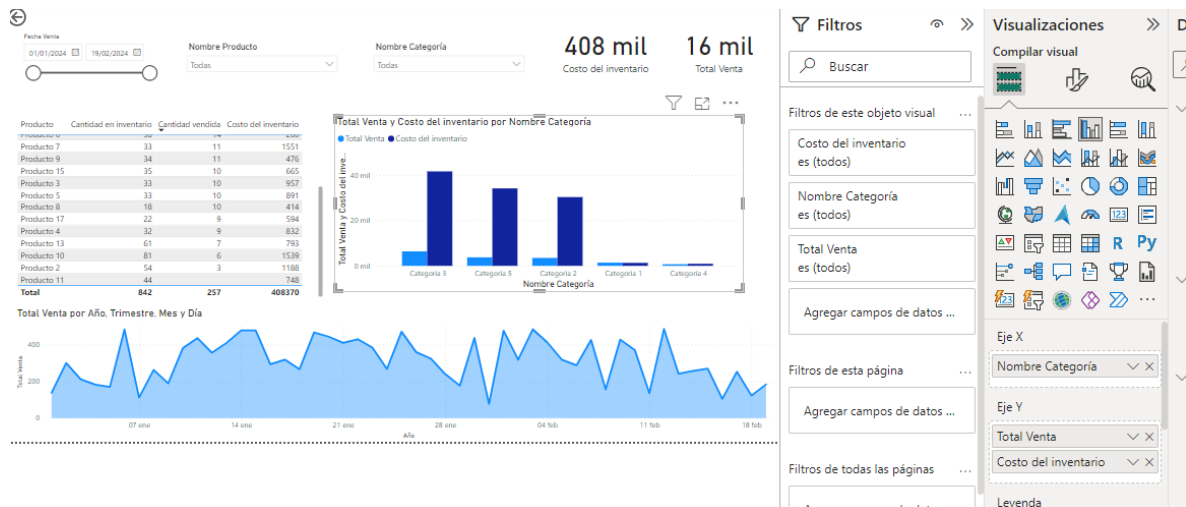
Dirección del filtro cruzado

Varios a uno (*:1)

Única

5. Posteriormente se procede a trabajar en la visualización, insertando las tablas y gráficos de acuerdo con el análisis que se requiere.





Conclusiones

- Optimización del Stock:** Se logra identificar productos con bajos niveles de existencias como el producto 19 y de mayor existencias como el producto 10. A su vez se puede visualizar cuáles están teniendo mayores y menores ventas y de esta forma la empresa puede planificar los pedidos de manera más eficiente.
- Venta y costo por categoría:** A través de este gráfico se puede visualizar cuáles son las categorías de mayor costo de inventario, pero también cuáles son las de mayor venta. Esto permite que la empresa pueda enfocarse en las categorías más significativas y que generen mayor valor o rentabilidad.
- Gráfico ventas en el tiempo:** Este gráfico permite analizar las ventas en el tiempo e identificar los picos. Esta información es valiosa dado que se puede analizar los días con mayores y menores ventas y enfocar esfuerzos de marketing para promover ventas en días de bajos.
- Etiquetas de costo y venta de inventario:** Estas permiten visualizar con rapidez los valores de inversión y de ingreso e identificar la proporción de estas. Esto permite tomar decisiones estratégicas.