

# Objetivos

1. Trabajo en Equipo.! — Presentación de Resultados en Equipo!
2. Entender la data, conocerla y revisarla antes de proceder!
3. Entender el caso de negocio (como funcionan las comisiones de los vendedores o clerks).
4. Limpieza de Datos (no toda la data sube, entender las reglas de negocio).
5. Crear el data modelo usando un modelo a estrella.
6. Crear visualizaciones usando buenas prácticas:
  - a. Indicadores de totales (RWD).
  - b. Discovery (poder hacer descubrimientos en pocos clics).
  - c. Que puedan responder las preguntas de negocio.
  - d. No muchas gráficas repitiendo resultados.
7. Para la presentación, los instructores escogen quien presenta el informe!

# Reglas de Negocios

1. No se requiere información del estado de Alaska.
2. Solo se requiere del año 2022.
3. No subir los registros marcados para borrado, son basura.
4. Los productos 0 no se requieren. Estos fueron pruebas de un desarrollador que creó ventas por error en la base de datos.
5. Para calcular las comisiones, estas dependen de la combinación Almacén y el vendedor. Cada almacén tiene una comisión por vendedor y puede ser diferente para cada vendedor y punto de venta.
6. El store name viene con campos numéricos los cuales no válidos se deben borrar! Fueron productos de exportación del sistema origen.
7. Algunos productos no tienen nombre, en ese caso el nombre del producto es el mismo Id del producto.
8. Para determinar las ventas totales son la cantidad por el precio unitario, menos los descuentos (discount).
9. Las ventas están en 5 archivos uno por cada sistema de facturación (Bootcamp\_Sales\_X) donde X es el sistema fuente. Es posible que NO todos los sistemas usen la misma estructura de campos.Revisa que hacer!

# Preguntas de Negocio

1. Como usuario de Contabilidad, se requiere conocer cuales son los productos más vendidos por vendedor (Clerk ID) para entender cuál es la comisión por cada vendedor que se debe pagarle por cada mes de ventas.
2. Como usuario de Mercadeo se requiere conocer cuales son el top de ventas por proveedor, categoría, Zona para entender cuáles productos son más vendidos y buscar una zona (cuál seria) con menos ventas y reforzar la publicidad en ese punto.
3. Como gerente de ventas, me interesa conocer las ventas de mi almacén en comparación con las ventas de otros puntos de venta y entender que productos que no tengo y que se están vendiendo más en otras ubicaciones para poderlos promocionar en mi negocio.
4. Como analista de BI me gustaría ver las ventas por estado en un mapa, para poder identificar gráficamente dónde están mis ventas.
5. Como gerente de ventas me interesa conocer qué almacenes (store) y productos han tenido pico en ventas en los últimos 12 meses y en qué meses fueron, para identificar si el descuento influye o no en las ventas.
6. Como auditor de la empresa se requiere conocer qué sistemas tienen más clientes mes a mes para identificar si la tendencia es Crecimiento o decrecimiento.

# Tablas

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Clerkid

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Clerkid\_Comissions

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Customer\_Master

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Productid\_Master

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Sales01

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Sales02

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Sales03

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Sales04

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_Sales05

purplelab-dev.LOOKER\_ANALYTICS.Bootcamp\_StoreId

# MUCHA SUERTE

¡Nos vemos en la  
**presentación**  
este viernes!





**Source Meridian**