La base de datos que utilice, es una empresa aseguradora en la cual trabajo. En la clase comentaste que no es bueno utilizar tablas, pero creo que en este caso se ajusta bien, ya que se puede filtrar los clientes y ver a clientes importante se le puede llegar a vender otro producto (en el cuadro llamado ramo).

En la hoja de “Mejores Ramos”, se detalla la cantidad de ventas de cada producto, además de tener un filtro en el que se divide por venta mayor a $10.000 o menor. Y cuando se ve el tooltip se puede visualizar a que póliza esta vinculada esas ventas.

Por último, realice También un mapa de ventas de Argentina, para poder visualizar en que provincial se puede expandir.