**Business Intelligence**

Evaluacion 1

Alumno Boris Alarcon

# Detalle de las ventas

Se encuentra en el documento adjunto.

## Data Warehouse

Se encuentra en el documento adjunto.

## Etl entre excel y modelo realizado

## Explica y justifica 3 desiciones estrategicas

* **1. Ajuste de Estrategias de Ventas por Trimestre**

**Justificación**: Los datos sobre ventas pueden revelar patrones estacionales significativos, como un incremento en la venta de autos en ciertos trimestres. Si se identifica que las ventas aumentan, por ejemplo, en el trimestre 2, se pueden implementar estrategias de ventas específicas, como promociones o descuentos, para maximizar los ingresos. Esta decisión permite aprovechar la demanda alta y mejorar las conversiones durante periodos críticos.

* **2. Asignación de Recursos para Sucursales Exitosas**

**Justificación**: Al analizar las ventas por sucursal (por ejemplo, La Serena versus Santiago), se puede determinar qué sucursales están generando más ingresos. Si una sucursal muestra consistentemente un alto desempeño en ventas de motos, se pueden asignar más recursos para mejorar la infraestructura, el personal o las campañas de marketing en esas áreas, fomentando el crecimiento y optimizando el retorno de inversión.

* **3. Diversificación de Productos en Función de la Demanda**

**Justificación**: La recopilación de datos sobre la cantidad de autos y motos vendidos puede revelar qué tipos de productos son más populares. Si se observa que las ventas de motos están aumentando en comparación con las de autos, la empresa puede decidir diversificar su oferta, introduciendo nuevos modelos de motos o accesorios relacionados. Esto no solo se alinea con la demanda del mercado, sino que también ayuda a generar nuevos flujos de ingresos.