Base de datos 1

PRIMER EXAMEN PARCIAL 11 de mayo de 2022

|  |  |
| --- | --- |
| Apellido y Nombre | Registro |
|  |  |

1.El área de ventas de la empresa XXXX necesita organizar su información.

Hoy registran los posibles clientes con la siguiente información:

contacto (mail, nombre y apellido), empresa, dirección (calle, numero, localidad, provincia), calificación (califica, no califica, ver más adelante) y la descripción de lo que están consultado estos posibles clientes.

Los posibles clientes son asignados al personal de gestión de la demanda.

Y se asigna por el método de round robin. (ingresa un posible cliente y se la asigna el primero de los empleados de gestión de la demanda que este libre, ingresa otro, sí el primero está ocupado se lo asigna al siguiente libre. Con este método nos aseguramos que todos tiendan a tener la misma cantidad de posibles clientes).

Cualquier empleado de la empresa puede crear un posible cliente. Es importe saber quien lo crea, ya que luego si ese posible cliente se convierte en cliente, el personal recibe un bono.

Por otro lado, los vendedores pueden gestionar a cualquier cliente y cualquier cliente

pudo ser atendido por un vendedor en algún periodo de tiempo.

Al cliente se registra con CUIT, Razón social, teléfonos, dirección (calle, numero, localidad, provincia)

tipo de cliente. Un cliente puede pertenecer a un holding. El holding también puede generar oportunidades.

Los empleados los registramos con mail, nombre y apellido, dni, cuil. Si es vendedor, la zona y el presupuesto asignado. si es gestor de la demanda, los canales que maneja (mail, web, teléfono) y su scoring de conversión (es puntaje que le asignamos para convertir un posible cliente en cliente)

Cada cliente nos genera varias oportunidades de negocio.

Las oportunidades, tienen una fecha de vencimiento, una fase (contacto, presupuesto, negociando, ganada, perdida), un detalle.

1.a. Armar el diagrama DER.

1.b. Realizar el pasaje a tablas.

2. ¿Qué es una Integridad Referencial?, describa brevemente e identifique al menos una del ejercicio 1.

3. Cuantas tablas hay en este DER.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

4. Del ejercicio 3 , cuantos atributos multivaluados , compuestos y derivados hay.

5. Describa coloquialmente las siguientes consultas

Select \* from clientes where nombre like ‘%asociados’

Select \* from oportunidades where importe > 1000 and importe <2000