

# **ANALISIS DE VENTAS ADIDAS**

**DATA ANALYTICS  
COMISION: 42290**

**ALUMNO:  
ORDOÑEZ SANTIAGO**

**PROFESOR: LUCIANO  
JULIAN GOMEZ**





# DESCRIPCION DE LA TEMATICA

En el proyecto analizaremos una base de datos de ventas de la empresa ADIDAS, la misma, está comprendida entre los años 2020 y 2021.

Se verán distintos datos obtenidos por ventas de revendedores, regiones, estados, ciudades y método de venta



# NUESTROS OBJETIVOS

**Identificar los productos más vendidos y las tendencias de ventas mensuales.**

Se utilizarán distintos métodos de análisis de datos para llevar a cabo técnicas de pronóstico y poder predecir las ventas de los próximos meses por ejemplo.

- A – Análisis descriptivo.
- B – Análisis de tendencias.
- C – Análisis de segmentación.
- D – Análisis de correlación.
- E – Análisis predictivo

# HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN EL PROYECTO

## SOFTWARES

Excel para la lectura y limpieza de los datasets.

PowerPoint para la creación de la presentación.

Photoshop para la edición de imágenes,

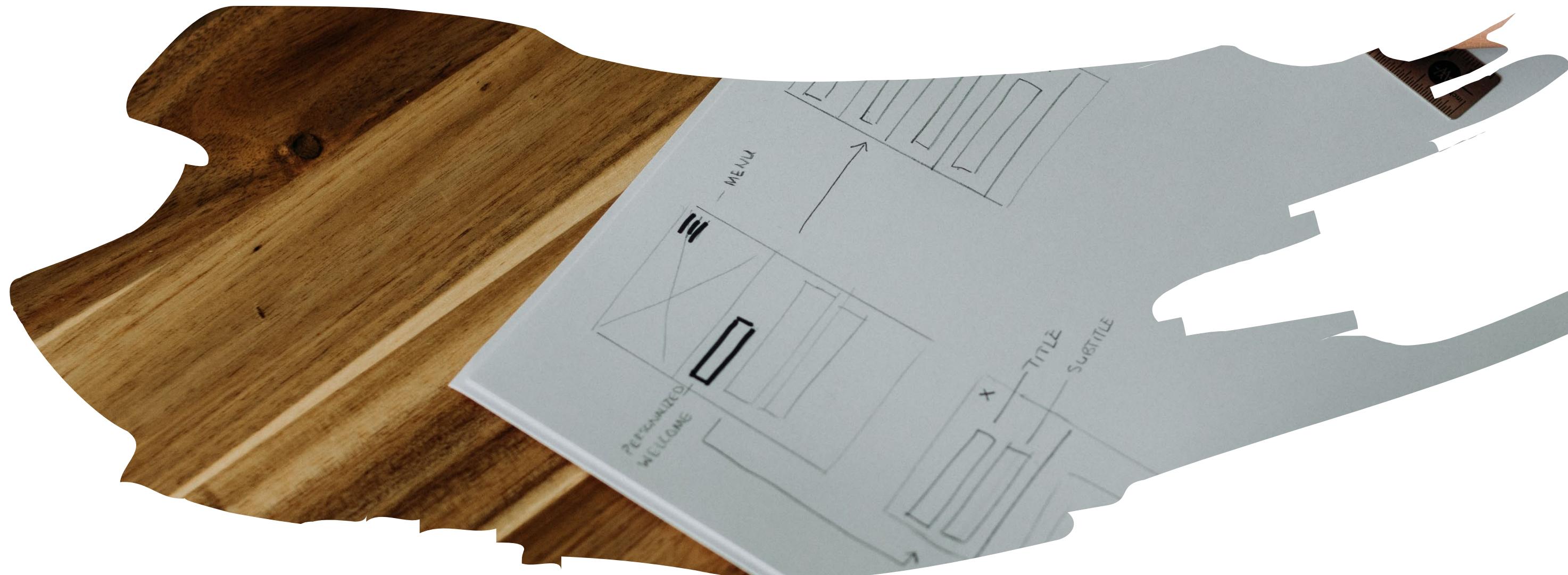
Draw.io para la creación de diagramas.

Power BI para la creación de informes gráficos.

Power Query para implementación y revisión de datos.



# DIAGRAMAS ENTIDAD RELACION



## DESCRIPCION

El DER es una herramienta útil para visualizar la estructura de una base de datos y comprender las relaciones entre las entidades. Ayuda a definir la estructura lógica de la base de datos antes de su implementación y a garantizar la integridad de los datos.

# TABLAS ENTIDAD-RELACION

RETAILERS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TIPO DE CLAVE
RETAILER	VARCHAR	
RETAILER ID	VARCHAR	PK

STATE		
CAMPO	TIPO DE DATO	TIPO DE CLAVE
STATE	VARCHAR	
STATE ID	VARCHAR	PK

REGION		
CAMPO	TIPO DE DATO	TIPO DE CLAVE
REGION	VARCHAR	
REGION ID	VARCHAR	PK

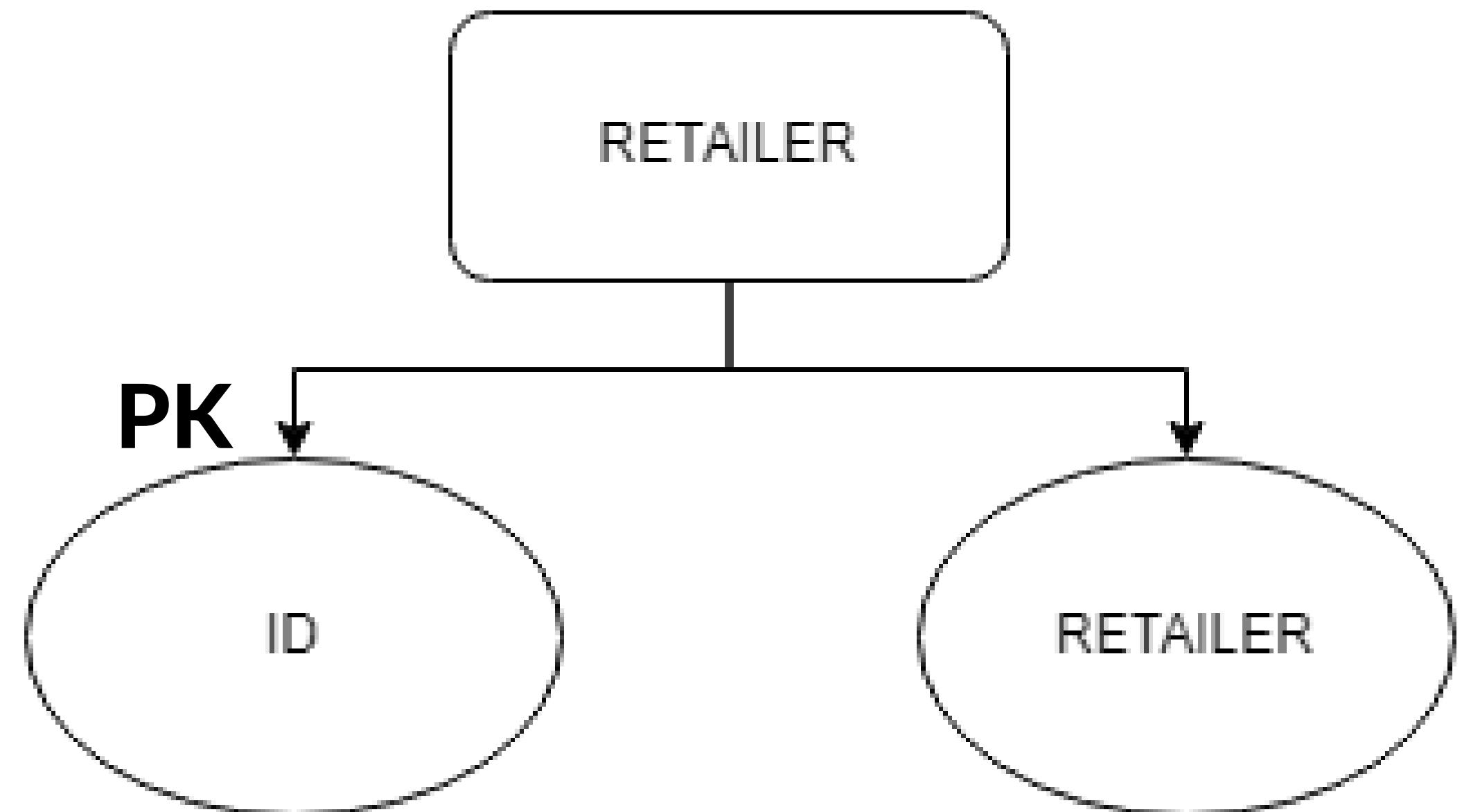
CITY		
CAMPO	TIPO DE DATO	TIPO DE CLAVE
CITY	VARCHAR	
CITY ID	VARCHAR	PK

SALES METHOD		
CAMPO	TIPO DE DATO	TIPO DE CLAVE
METHOD	VARCHAR	
METHOD ID	VARCHAR	PK

# DIAGRAMA ENTIDAD RELACION

## RETAILER

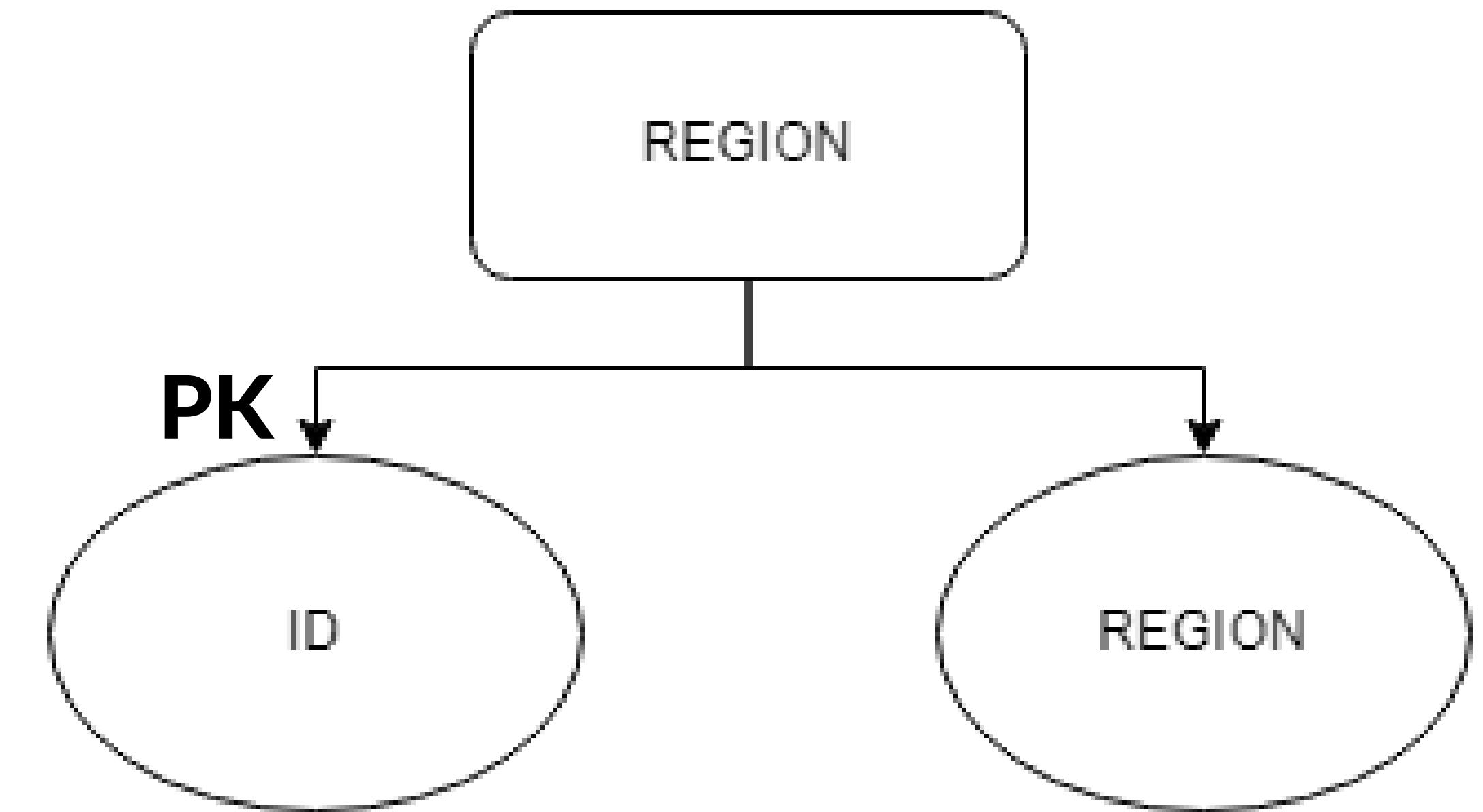
Se muestra la vinculacion de la tabla RETAILER en donde cada uno posee un ID con el cual se vincula a la tabla principal de ventas.



# DIAGRAMA ENTIDAD RELACION

## REGION

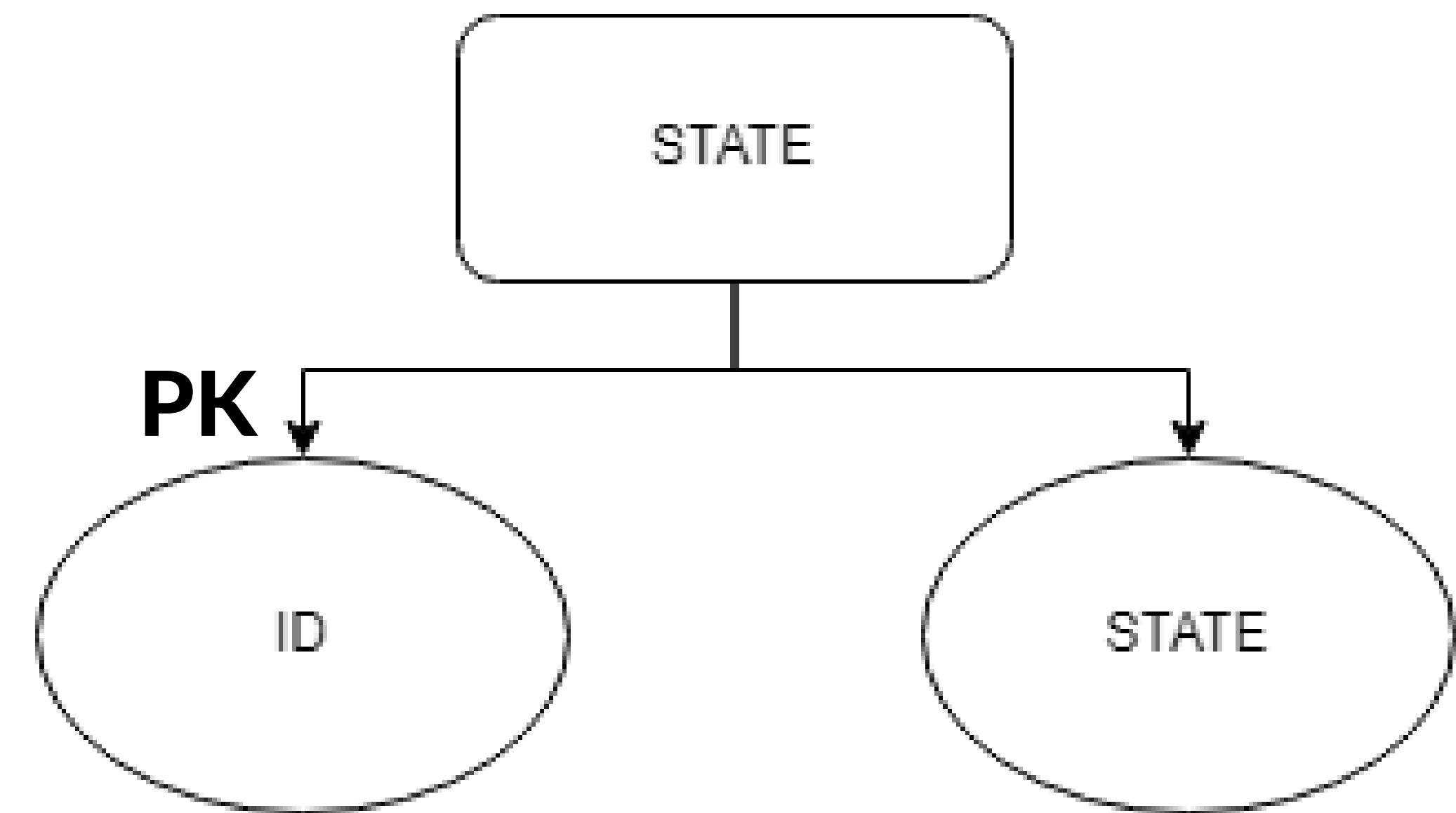
Se muestra la vinculacion de la tabla REGION en donde cada una posee un ID con el cual se vincula a la tabla principal de ventas.



# DIAGRAMA ENTIDAD RELACION

## STATE

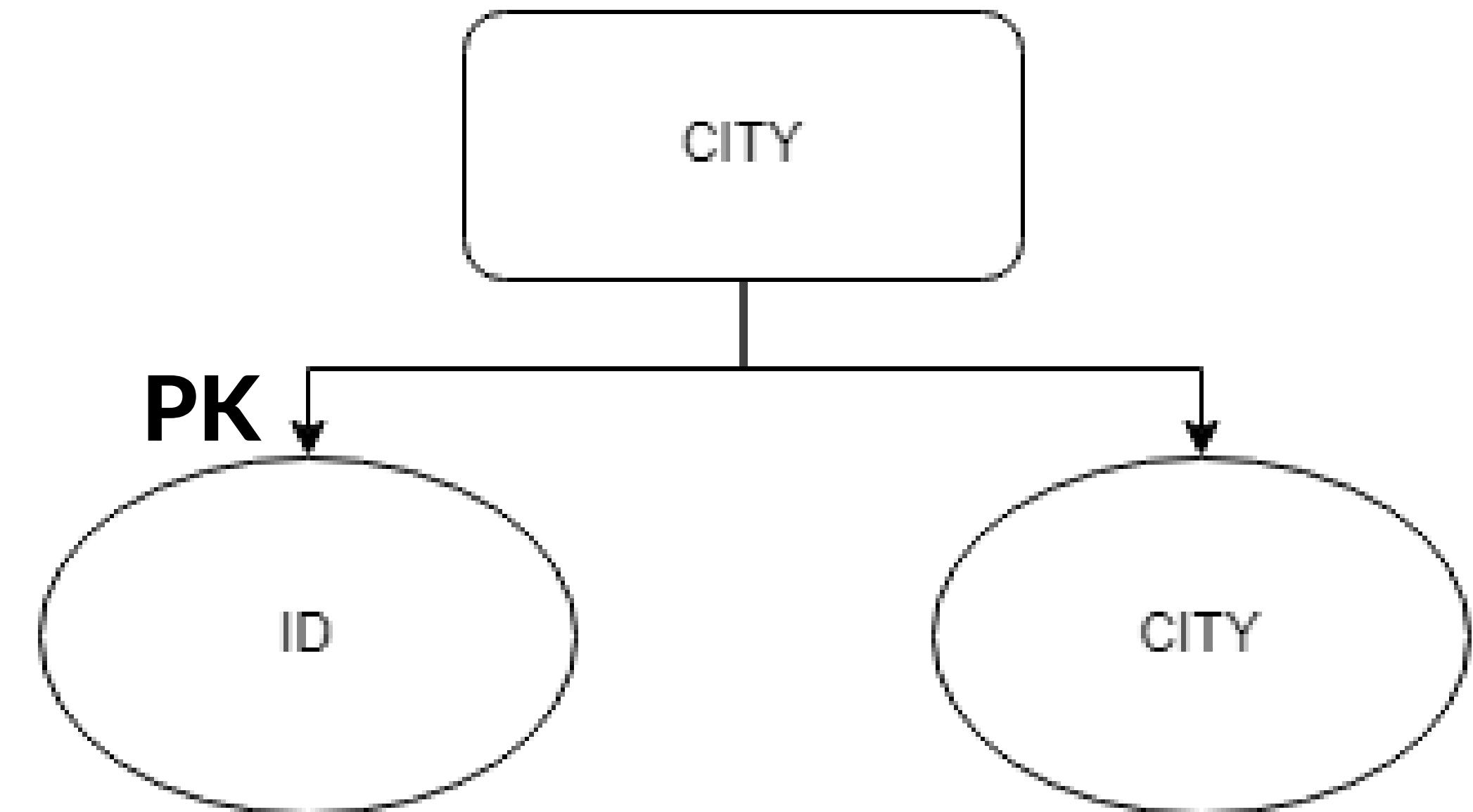
Se muestra la vinculacion de la tabla STATE en donde cada uno posee un ID con el cual se vincula a la tabla principal de ventas.



# DIAGRAMA ENTIDAD RELACION

## CITY

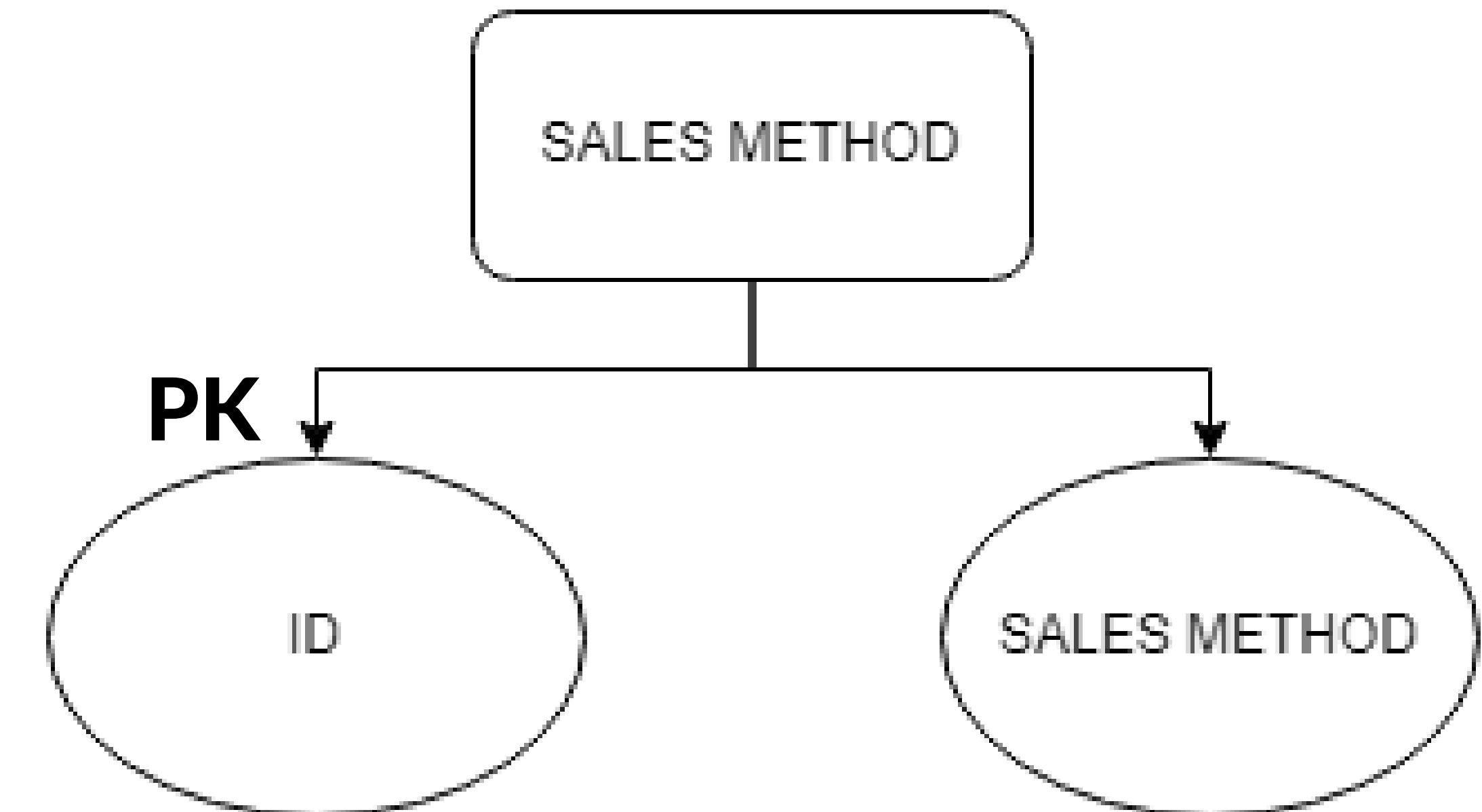
Se muestra la vinculacion de la tabla CITY en donde cada una posee un ID con el cual se vincula a la tabla principal de ventas.



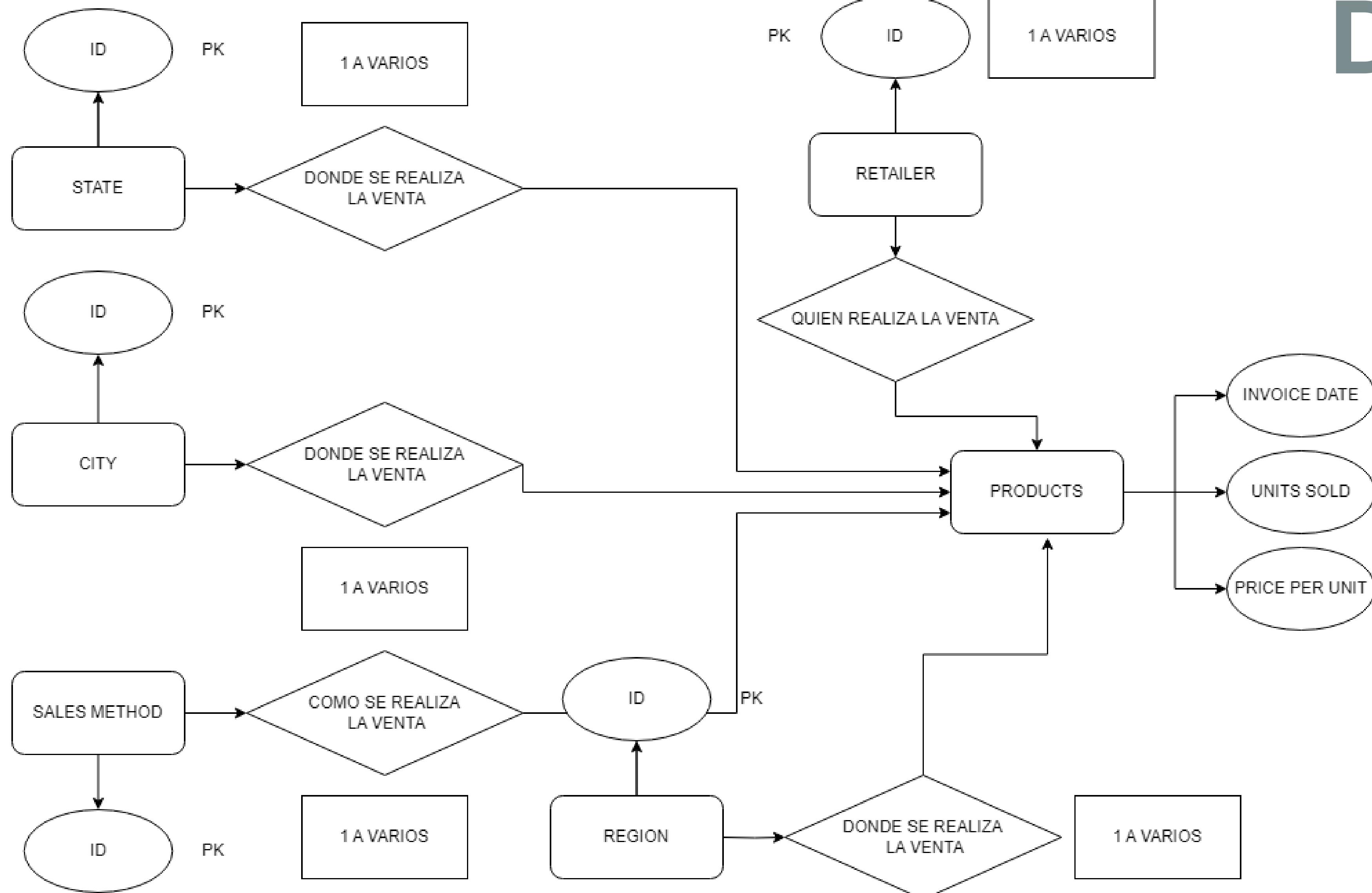
# DIAGRAMA ENTIDAD RELACION

## SALES METHOD

Se muestra la vinculacion de la tabla SALES METHOD en donde cada uno posee un ID con el cual se vincula a la tabla principal de ventas.



# DIAGRAMA ENTIDAD RELACION GENERAL



# GENERACION DE FONDOS POWER BI

## SOFTWARE UTILIZADO

Se utiliza PowerPoint para generar los fondos que se aplicarán en los tableros de Power BI.



# GENERACION HIPERVINCULOS EXTERNOS

## DESCRIPTION HERE

En la primera página del informe de Power BI, se insertar 2 imágenes: el logo de WhatsApp y el logo de LinkedIn. Estas imágenes le permitirán al usuario del informe de Power BI poder comunicarse con el diseñador del informe a través de WhatsApp o a través de LinkedIn.



# APLICACION DE FONDOS EN PAGINAS DE POWER BI

De donde se obtuvieron las imágenes



## SITIO WEB UNSPLASH.COM



Se descargan desde el sitio



Se utilizan en PowerPoint



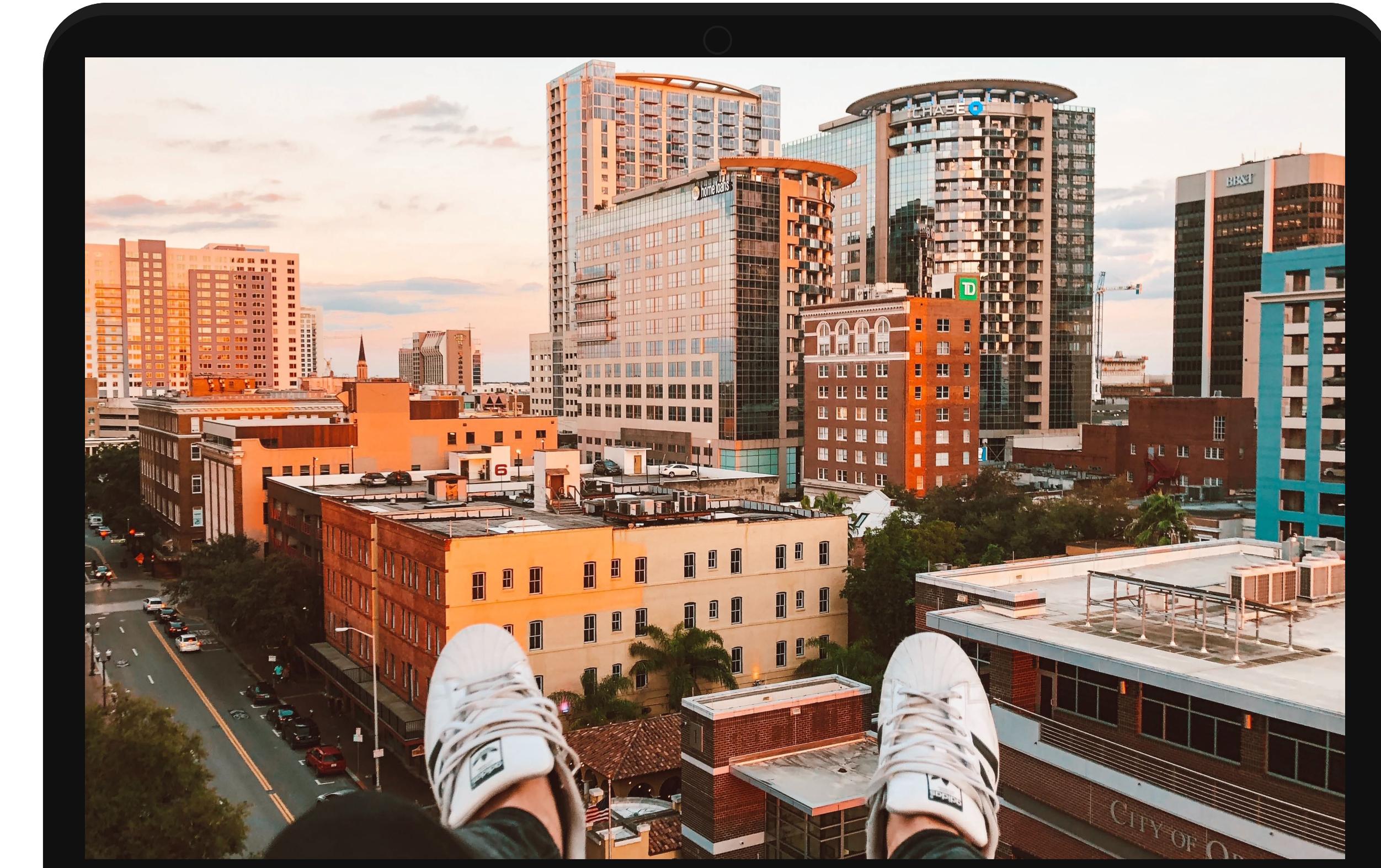
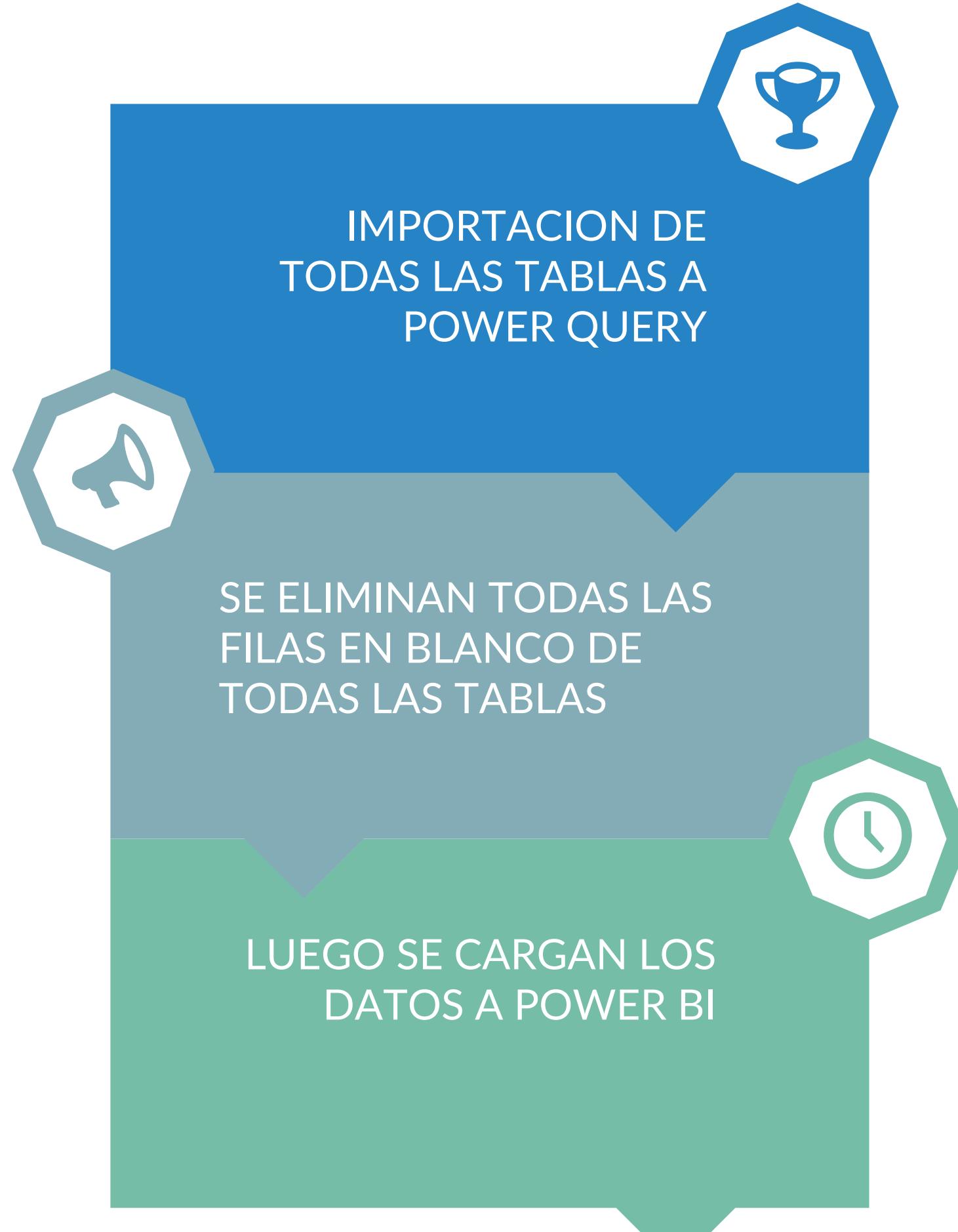
Se modifica tamaño con Photoshop



Se implementan en PowerBI

# IMPORTACION DE DATASETS A POWER BI

## PROCEDIMIENTO

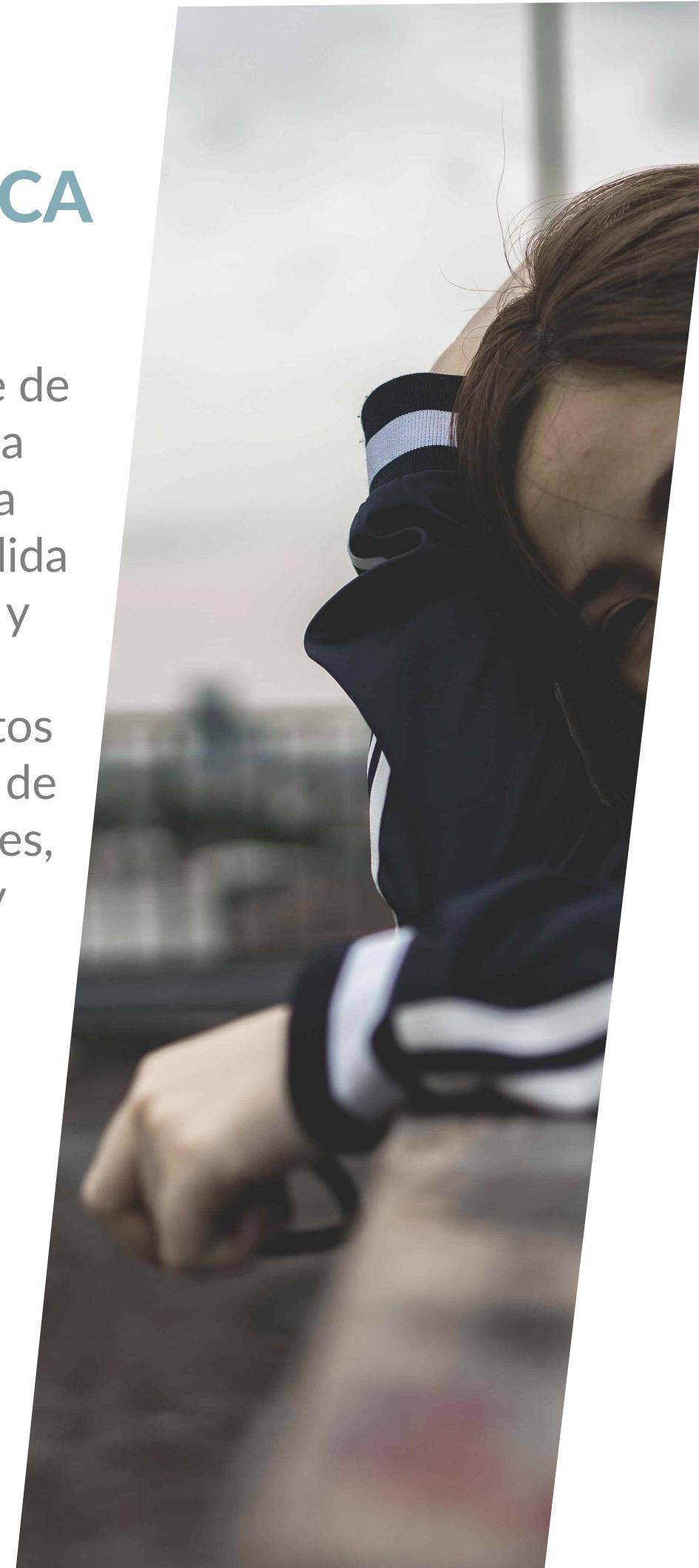


# HIPOTESIS E INFORMACION

## DESCRIPCION DE LA TEMATICA

En el proyecto analizaremos una base de datos de ventas de la empresa ADIDAS, la misma, está comprendida entre los años 2020 y 2021.

Se verán distintos datos obtenidos por ventas de revendedores, regiones, estados, ciudades y método de venta



## HERRAMIENTAS UTILIZADAS

Excel para la lectura y limpieza de los datasets.  
PowerPoint para la creación de la presentación.  
Photoshop para la edición de imágenes,  
Draw.io para la creación de diagramas.  
Power BI para la creación de informes gráficos.  
Power Query para implementación y revisión de datos.

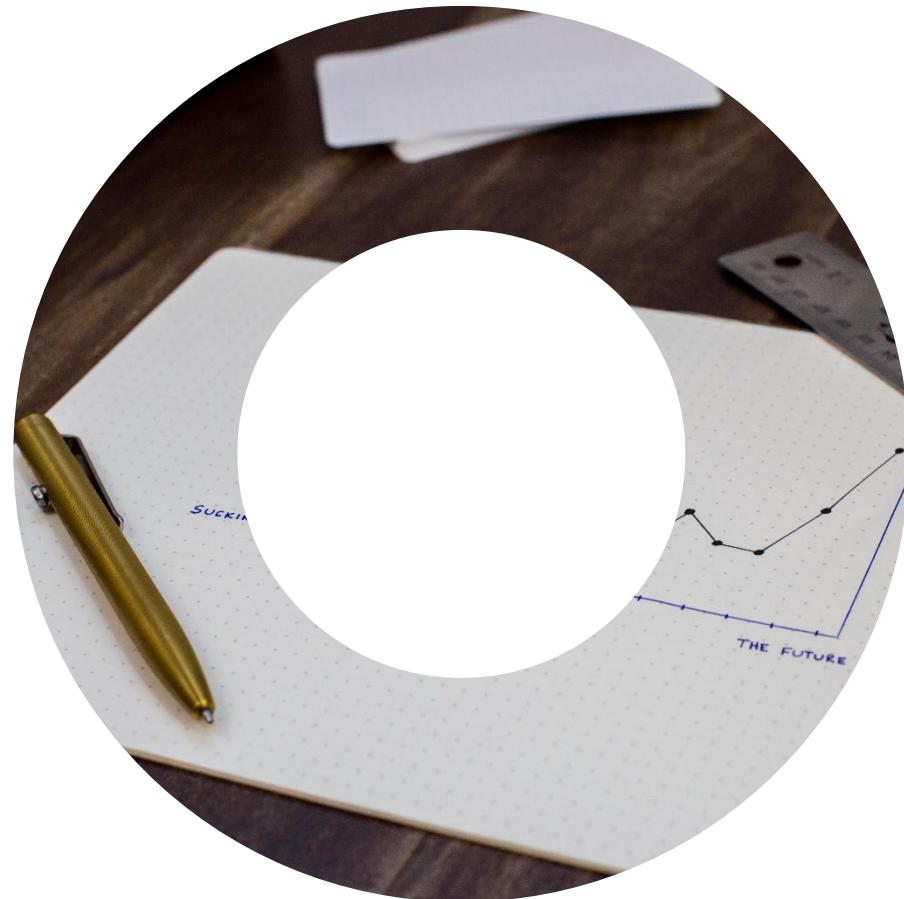


## NUESTROS OBJETIVOS

Identificar los productos más vendidos y las tendencias de ventas mensuales.  
Se utilizarán distintos métodos de análisis de datos para llevar a cabo técnicas de pronóstico y poder predecir las ventas de los próximos meses, por ejemplo.

# CONCLUSIONES Y CALCULOS

## Facturacion



La facturación promedio en los 2 años analizados fue de 299.967.375,00

## Producto mas vendido



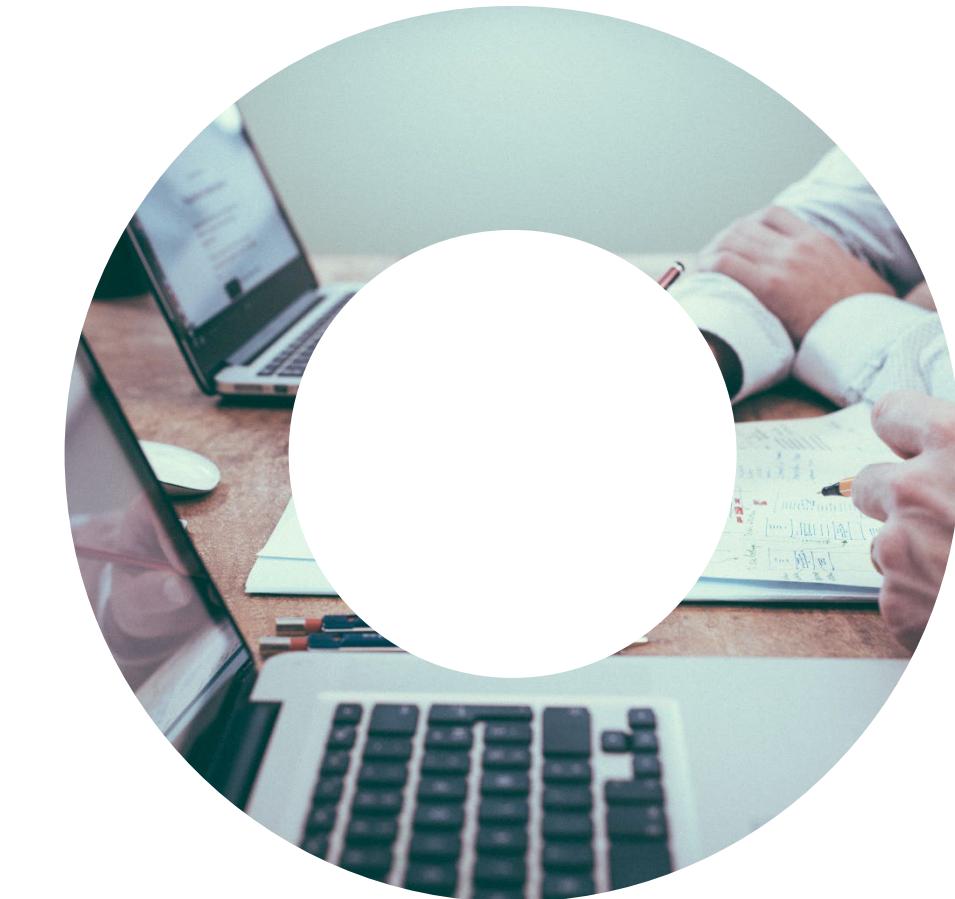
El producto que más se vendió fue “Men's Street Footwear”

## Porcentaje de Ventas



El 25% de las ventas no alcanzaron los 4.254,50 mientras que el 75% supero los 150.000,00

## Analisis de valor Moda



El valor de Moda en cuanto al product mas vendido es de 52

# MEDIDAS CALCULADAS

## FRECUENCIA MODA



```
1 Frecuencia Moda =  
2 VAR Grupos = SUMMARIZE('Data Sales Adidas', 'Data Sales Adidas'[Total Sales], "Conteo", COUNT('Data Sales Adidas'[Total Sales]))  
3 RETURN  
4 MAXX(Grupos, [Conteo])
```

## MODA



```
1 Moda =  
2  
3 VAR Tabla_Agrupada = SUMMARIZE('Data Sales Adidas','Data Sales Adidas'[Product] , "Total_Ventas" , COUNTROWS('Data Sales Adidas'))  
4 VAR Maximo = MAXX(Tabla_Agrupada , [Total_Ventas])  
5 VAR Modas = FILTER(Tabla_Agrupada, [Total_Ventas] = Maximo)  
6  
7 RETURN  
8  
9 CONCATENATEX(Modas, 'Data Sales Adidas'[Product] , "-")
```

# MEDIDAS CALCULADAS

## FACTURACION PROMEDIO



```
1 Facturación Promedio = DIVIDE(SUM('Data Sales Adidas'[Total Sales]), COUNTROWS('Sales Method'))
```

## PRIMER CUARTIL



```
1 Primer Cuartil = PERCENTILE.INC('Data Sales Adidas'[Total Sales], 0.25)
```

## TERCER CUARTIL



```
1 Tercer Cuartil = PERCENTILE.INC('Data Sales Adidas'[Total Sales], 0.75)
```

# MODELO RELACIONAL POWER BI

