

CASO PRÁCTICO: IMPLANTACIÓN DE UN CUADRO DE MANDO COMERCIAL

Módulo Métricas y Analítica para el Negocio

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción	2
1.1. Acerca del Caso	3
1.2. Archivos del caso	3
1.3. Compañía	3
1.4. Requisitos de negocio	3
1.5. Mediciones clave	6
2. Fuentes de datos	7
2.1. Sales.xls	7
2.2. Employee.xls	8
3. Requisitos de la aplicación	9

1. Introducción

1.1. Acerca del Caso

El presente caso demuestra la capacidad del alumno de crear un archivo QlikView empleando unos datos de escritorio y un listado con los objetos requeridos. Los alumnos remitirán sus archivos QlikView una vez elaborados para que éstos sean revisados y evaluar su trabajo.

1.2. Archivos del caso

Los siguientes archivos se incluyen en la presente certificación:

CasoImplantaciónBI.pdf.....este documento
Employee.xlsdatos para el caso
Sales.xls.....datos para el caso

Marco del proyecto

1.3. Compañía

La aplicación que se habrá de construir en el presente caso es una herramienta básica de análisis diseñada para presentar la información relativa a ventas según parámetros de:

- Tiempo
- País
- Vendedor
- Producto
- Cliente

Los datos relativos a las ventas se suministran en los archivos anteriormente mencionados.

1.4. Requisitos de negocio

La empresa en nuestro caso está buscando una herramienta de Business Intelligence que le proporcione capacidades de análisis para las ventas. La herramienta de Business Intelligence debería proporcionar un análisis a nivel de resumen y también a nivel de

detalle, a través de una interfaz de fácil manejo pero al mismo tiempo robusta y flexible, capaz de manejar múltiples niveles de habilidad y diferentes requisitos por parte de los usuarios. Los requisitos específicos de negocio se listan más adelante.

En cuanto al tiempo

La empresa está interesada en analizar sus datos a lo largo del tiempo. El tiempo debería mostrarse mediante el campo Order Date (FechaPedido), incluido en el conjunto de datos suministrado. Debe proporcionarse funcionalidad analítica según los valores de los campos Year, Month o Week de todo el conjunto completo de los datos.

Cuadro de mando

La empresa necesita un cuadro de mando que muestre una comparativa anual de ventas, ventas por país y ventas de tipo estacional (por mes), así como la capacidad de efectuar selecciones basadas en los valores de los siguientes campos:

- Year
- Month
- CustomerCountry
- Customer
- Product
- Salesperson

El cuadro de mando deberá mostrar así mismo qué selecciones se han realizado (es decir, las selecciones actuales) en todo momento.

Ventas

Hay que construir una sección de Análisis de Ventas. Por lo menos deberá incluir las siguientes herramientas:

- Tabla de Objetivo de márgenes KPI: con detalles sobre Cliente, Producto, Vendedor y País, con Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs) de Ventas, Porcentaje de Margen, Número de Pedidos y Valor Promedio por Pedido.
- Gráfico de Mejores Clientes: que muestre KPIs de Ventas, Margen y Porcentaje de Margen.
- Tabla con Detalles de Pedido: que muestre Cliente, IDPedido, FechaPedido, y Producto así como KPIs de Ventas y Cantidad
- La sección de Análisis de Ventas debería incluir también la capacidad de realizar selecciones individuales basadas en los valores de los siguientes campos:

- Year (Año)
- Month (Mes)
- CustomerCountry (País del Cliente)
- Customer (Cliente)
- Product (Producto)
- OrderID (ID de Pedido)
- OrderDate (Fecha de Pedido)
- Salesperson (Vendedor)

El Análisis de Ventas deberá mostrar también qué selecciones se han realizado (es decir, las selecciones actuales) en todo momento.

Detalles

Se ha de construir una sección de Detalles. Por lo menos deberá incluir las siguientes herramientas:

- Gráfico de Cambio Rápido, de mayor Grupo de Ciclo: con detalles sobre Cliente, Producto, Vendedor y País, y KPIs de Ventas, Margen y Porcentaje de Margen.
- Gráfico de embudo: con una clasificación de Clientes, Productos o Vendedores por sus KPIs de Margen o Ventas.
- Tabla con Detalles de Producto: que incluya detalles de Cliente, FechaPedido, IDProducto y Producto, así como KPIs de Ventas y Cantidad. Subtotal por Cliente, FechaPedido e IDProducto. Añada una capacidad de cambio rápido a esta tabla, para poder alternar entre los modos pivotante y simple.
- Detalles de Ventas: un cuadro que liste información estadística sobre los KPIs de ventas, basado en el estado de las selecciones en la aplicación y que incluya:
 - Número total de pedidos
 - Las Ventas Totales
 - La Cantidad Promedio de Venta
 - La Cantidad Mínima de Ventas
 - La Cantidad Máxima de Ventas
- Indicador de Margen: Un indicador que muestre el KPI de Porcentaje de Margen basado en el estado de las selecciones. El indicador debería incluir demarcaciones para el objetivo Porcentaje de Margen y delinear muy claramente qué valores caen por encima o por debajo de dicho punto. Lo ideal sería que el indicador muestre también el Porcentaje de Margen y la cantidad de Margen en cifras.

- La sección Detalles debería incluir también la posibilidad de efectuar selecciones individuales basadas en los valores de los siguientes campos:
 - Year
 - Month
 - CustomerCountry
 - Customer
 - Product
 - OrderID
 - OrderDate
 - Salesperson

El Análisis de Ventas deberá mostrar también las selecciones que se han realizado (las selecciones actuales) en todo momento.

Créditos Extra

Para conseguir un extra de puntuación, se pueden crear objetos adicionales:

- Botones
- Marcadores
- Informes
- Objetos de Texto
- Otros objetos, según se estime oportuno

1.5. Mediciones clave

La empresa ha definido los siguientes Indicadores Clave de Rendimiento o KPIs para su aplicación de análisis. La visibilidad de dichas mediciones en la aplicación indicará el grado de cumplimiento de los objetivos de negocio a través de las diversas formas en que éstas se presentan en la herramienta de análisis (Cuadro de mando, Ventas y Detalles). Estos KPIs deberían poder analizarse a lo largo del tiempo (en el transcurso de un determinado período de tiempo).

a) Sales (Ventas)

Sales se define como el total del campo Sales y puede expresarse como

Sum (Sales)

b) Margin (Margen)

Margin se define como el total of the Margin field y puede expresarse como

Sum (Margin)

c) Margin Percent (Porcentaje de Margen)

Margin Percent se define como el percentage of Sales comprised of Margin y puede expresarse como

Sum(Margin)/Sum(Sales)

d) Orders (Pedidos)

Orders se define como el número de pedidos individuales y puede expresarse como

Count(DISTINCT OrderID)

e) Average Order Value (Valor promedio de Pedido)

Average Order Value se define como las Ventas (Sales) dividido por Pedidos (Orders) y puede expresarse como

Sum(Sales)/Count(DISTINCT OrderID)

f) Quantity (Cantidad)

Quantity se define como el total del campo Quantity y puede expresarse como

Sum(Quantity)

Nota: incluso aunque todas estas expresiones se suministran, esté preparado para explicárselas a su censor.

2. Fuentes de datos

2.1. Sales.xls

Esta es la fuente de datos primaria de la aplicación. Las tablas (hojas) se describen a continuación.

g) Pedidos

Esta tabla (la hoja dentro del archivo Sales.xls) contiene toda la información relativa a los pedidos para la aplicación. Por favor tenga en cuenta que la transformación del campo FechaPedido para obtener valores útiles de Year, Month y Week implica mucho más que cargar simplemente la tabla en QlikView mediante el asistente de tablas. Consejo: prepárese para incluir modificaciones en su script de carga, como en:

Year (OrderDate) **as** Year,

Month (OrderDate) **as** Month,
Week (OrderDate) **as** Week,

Observe así mismo, que el campo clave que enlaza la tabla Orders con Customers es el campo CustomerID. El campo clave que enlaza la tabla Orders con la tabla Employees es el campo EmployeeID.

h) Clientes

Esta tabla (hoja dentro del archivo Sales.xls) contiene toda la información relativa a clientes para la aplicación. Enlaza con la tabla Orders mediante el campo CustomerID.

2.2. Employee.xls

Esta hoja de cálculo contiene información sobre los empleados para la aplicación. Por favor, tenga en cuenta que necesitará editar en este caso el script de datos de escritorio y renombrar los campos para que éstos puedan cargarse desde el archivo Excel. Consejo: renombre los campos de la siguiente manera:

EmpID **as** EmployeeID,
EmployeeName **as** Salesrep

La tabla Employees enlaza con la tabla Orders mediante el campo EmployeeID. Dado que QlikView asocia (enlaza) los campos de forma automática cuando sus nombres son idénticos, hemos renombrado el campo EmpID anterior, para que se pueda corresponder con el valor (EmployeeID) en la tabla Orders. También hemos renombrado el campo EmployeeName como Salesrep para darle mayor sentido en nuestra aplicación.

3. Requisitos de la aplicación

A continuación los requisitos básicos que deberá incluir en la aplicación:

- Establezca un diseño claro y consistente.
- Cree las tres hojas principales de análisis: Cuadro de Mando, Ventas y Detalles, según los requisitos exigidos (ver al inicio)
- Añada al menos dos de los elementos adicionales (Créditos extra) y/o cree cuadros y tablas adicionales que respalden los requisitos de negocio y mejoren la capacidad analítica de la aplicación.
- Preste atención a la utilización del color.
- Su estructura de datos debería presentar el siguiente aspecto en el Visor de Tablas de su aplicación final —

