

GUÍA PASO A PASO – SALES PERFORMANCE DASHBOARD (POWER BI)

Cómo construir el tablero que ves en la captura: modelo, DAX, diseño, seguridad y publicación.

Autor: Alan Pérez | Power BI Consultant · BI que acelera decisiones

1) OBJETIVO Y ALCANCE DEL TABLERO

- Decisiones a habilitar: foco semanal, cumplimiento de objetivos, seguimiento de vendedores, categorías y clientes.
- Alcance: vista Ejecutiva (KPIs + tendencia), vista Detalle (vendedores y productos) y matriz cliente-producto para cross-sell.
- Entregables: brief aprobado y wireframe validado con stakeholders.

2) MODELO DE DATOS (ESTRELLA)

Tablas y campos mínimos (usa estos nombres sin sufijos _Gamma):

- Hechos: Ventas[Date, CustomerID, ProductID, VendedorID, Units, SalesAmount].
- Dimensiones: Clientes[CustomerID, CustomerName, FirstPurchaseDate];
Productos[ProductID, Category, ProductName]; Vendedores[VendedorID, VendedorName];
Objetivos[Date, SalesTarget]; Calendario[Date, Year, Month, Week, ...].

Relaciones:

- Calendario[Date] 1—* Ventas[Date]
- Clientes[CustomerID] 1—* Ventas[CustomerID]
- Productos[ProductID] 1—* Ventas[ProductID]
- Vendedores[VendedorID] 1—* Ventas[VendedorID]
- Calendario[Date] 1—* Objetivos[Date]

Dirección del filtro: desde dimensiones hacia Ventas (unidireccional).

3) TABLA CALENDARIO AUTOMÁTICA

Crea una tabla 'Calendario' con cobertura completa del modelo:

```
Calendario =
ADDCOLUMNS (
    CALENDARAUTO(),
    "Year", YEAR ( [Date] ),
    "MonthNumber", MONTH ( [Date] ),
    "MonthName", FORMAT ( [Date], "MMM" ),
    "YearMonth", FORMAT ( [Date], "YYYY-MM" ),
    "Week", WEEKNUM ( [Date], 2 ),
    "ISOYear", YEAR ( [Date] - WEEKDAY ( [Date], 2 ) + 4 ),
    "ISOWeek", FORMAT ( [Date], "YYYY-ww" ),
    "StartOfWeek", [Date] - WEEKDAY ( [Date], 2 ) + 1,
    "EndOfWeek", [Date] - WEEKDAY ( [Date], 2 ) + 7
)
```

Marcar como Date Table y relacionar a Ventas y Objetivos por [Date].

4) MEDIDAS DAX BASE

```
-- Carpeta de medidas: _Measures
Total Sales = SUM ( Ventas[SalesAmount] )
Units = SUM ( Ventas[Units] )
Distinct Customers = DISTINCTCOUNT ( Ventas[CustomerID] )

Avg Ticket =
DIVIDE ( [Total Sales], [Distinct Customers] )

LY Sales =
CALCULATE ( [Total Sales], DATEADD ( Calendario[Date], -1, YEAR ) )

YoY Sales Δ = [Total Sales] - [LY Sales]

YoY % =
DIVIDE ( [YoY Sales Δ], [LY Sales] )

Sales Target = SUM ( Objetivos[SalesTarget] )

Goal Achievement % =
DIVIDE ( [Total Sales], [Sales Target] ) - 1

Delta vs Goal = [Total Sales] - [Sales Target]

-- Clientes nuevos (ajustado a tus tablas)
New Customers =
VAR ClientesNuevos =
    CALCULATE (
        DISTINCTCOUNT ( Clientes[CustomerID] ),
        FILTER (
            ALL ( Clientes ),
```

```

        Clientes[FirstPurchaseDate] >= MIN ( Calendario[Date] )
        && Clientes[FirstPurchaseDate] <= MAX ( Calendario[Date] )
    )
)
RETURN IF ( ISBLANK ( ClientesNuevos ), 0, ClientesNuevos )

```

5) MAPEOS DE VISUALES (Armado con mockup validado)

KPIs (arriba):

- Card: Total Sales; Card: Sales Target; Card: Goal Achievement %; Card: Delta vs Goal; Card: Avg Ticket; Card: New Customers.

Selector de vista:

- Crear 2 bookmarks: 'Vista General' y 'Detalles'. Usa un botón de alternancia para mostrar/ocultar objetos (tabla vendedores vs. tabla productos).

Centro-izquierda (tabla vendedores):

- Tabla con columnas: Clientes, Nuevos, Objetivo %, Unidades, Avg Ticket, Ventas Totales.

Centro-derecha (línea temporal):

- Línea 'Sales by Date': Eje = Calendario[Date]; Valores = Total Sales y/o Avg Ticket (segundo eje opcional).

Abajo-derecha (tabla categorías):

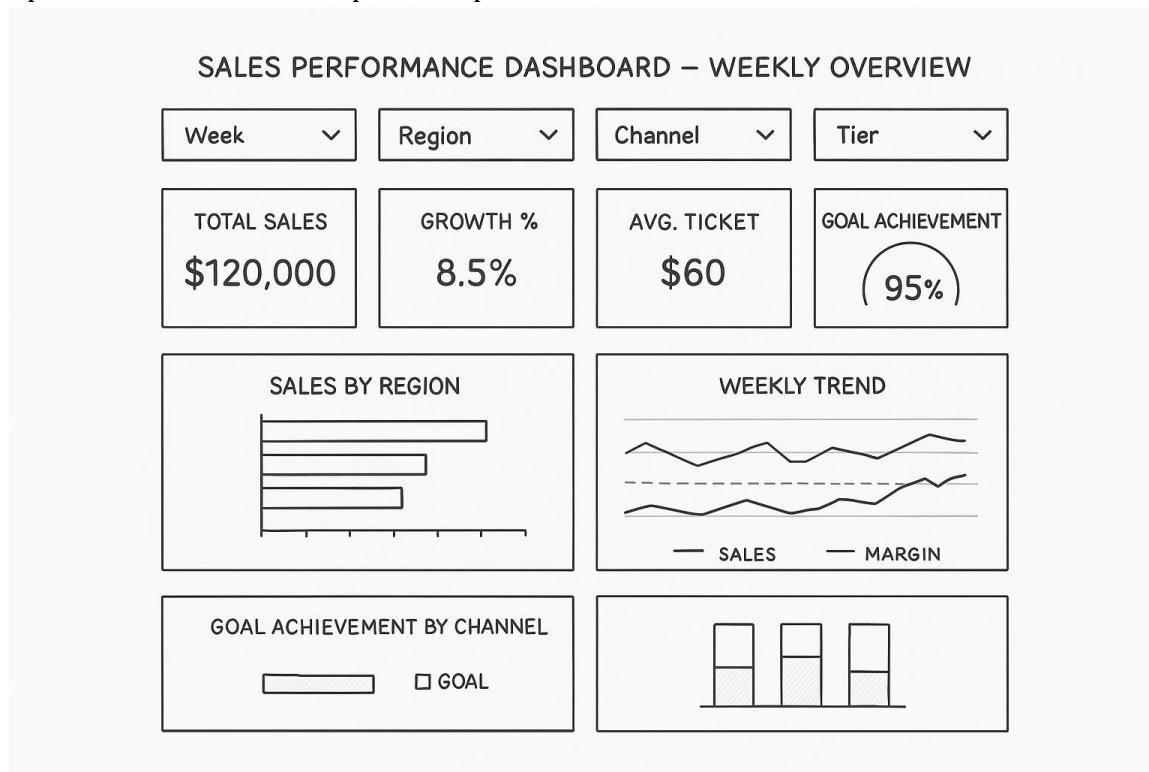
- Tabla de Productos: Category, Total Sales, Units, LY Sales, YoY Δ, YoY %.

Abajo-izquierda (clientes por vendedor):

- Tabla Cliente-Vendedor: Cliente, Vendedor, Units, Total Sales.

Matriz Cliente x Producto (heatmap):

- Matrix: Filas = Cliente; Columnas = Producto/Category; Valores = Units o Total Sales. Aplica formato condicional por color para detectar huecos de cross-sell.



6) UX Y DISEÑO (TU BRANDING)

- Paleta: Violeta #6C4DB2, Dorado #F6C900 (solo acentos), Fondo #F4EDEA.
- Tipografía sugerida: Exo 2 / Montserrat. Usa 8pt–12pt en tablas; 18pt–28pt en KPIs.
- Regla: 30 segundos para entender qué pasa y dónde actuar.

7) SEGURIDAD, REFRESH Y PUBLICACIÓN

- Roles: Gerencia (completo), Vendedores (RLS por VendedorID), Análisis (edición).
- Publicación: Power BI Service, refresh diario/semanal, validar permisos por rol.
- Export: PDF ejecutivo para comité comercial (alcance y KPIs).

8) ENTREGABLES Y RECURSOS

- Entregable final: PBIX publicado + documentación (KPIs, supuestos) + acceso por rol.
- Wireframe: incluye una imagen del boceto validado antes de construir.

Resultado esperado: Tablero publicado, documentado y validado con el negocio.

Contacto:

 [LinkedIn](#):

 [WhatsApp](#):

 Email: alanlperez1996@gmail.com

Alan Pérez | Power BI Consultant

© 2025 · BI que acelera decisiones