Imagen que contiene Logotipo

Descripción generada automáticamente

**Reporte visitas vendedores.**

**DOCUMENTACION POWER BI.**

Contenido

[**Introducción.** 3](#_Toc169265084)

[**Definición de tablas.** 3](#_Toc169265085)

[**Diagrama entidad-relación.** 4](#_Toc169265086)

[**Medidas DAX** 4](#_Toc169265087)

# **Introducción.**

El reporte **Visitas Vendedores** nos ayuda a revisar la actividad de los vendedores en su día a día, por ejemplo, nos ayuda a revisar el tiempo que pasa cada vendedor con sus clientes (tiempo fértil), cuanto tiempo pasa el vendedor en ruta (conduciendo), si el vendedor cumple su jornada laboral y así con estos indicadores poder planificar o tomar ciertas decisiones en base a los datos que arroja este tablero.

# **Definición de tablas.**

**Tabla Tarea:** esta tabla almacena la información de tanto la llegada del vendedor con el cliente como la retirada de este, también almacena que vendedor realizo la visita, fecha de visita y a que cliente se visitó.

**Tabla Cuenta:** almacena la información del cliente como lo es su id, nombre o razón social, estado, código postal, fecha de creación, RFC y la ruta a la que pertenece dicho cliente, esto como la información mas relevante de la tabla. Esta tabla proviene de un objeto de **Sales Force**.

**Tabla Vendedores:** almacena la información de los vendedores como lo es si esta activo, su nombre como aparece en sales forcé y a que gerente pertenece. Esta tabla proviene de un objeto de **Sales Force**.

**Tabla T\_TUnidad:** esta tabla proviene de un archivo que se encuentra en **OneDrive** que llena manualmente **David Ruiz** con los tiempos de los vendedores en ruta.

**Tabla Calendario:** la tabla es construida a base de la tabla de **Tarea** la cual almacena las fechas en la que fueron creadas o registradas las visitas, esta tabla es creada para mejorar rendimientos en los tableros, además, que se recomienda como buenas prácticas.

# **Diagrama entidad-relación.**

Diagrama

Descripción generada automáticamente

* La tabla **clientes** hace relación con la tabla **eficiencia** mediante el vendedor.
* La tabla **calendario** hace relación con la tabla **eficiencia** mediante la fecha.
* La tabla **Ventas últimos 12 meses** hace relación con la tabla **eficiencia** mediante el código.

# **Medidas DAX**

Las medidas o cálculos que se utilizaron para este reporte se muestran y detallan a continuación:

* Toneladas ultimo Mes: este calculo nos sirve para calcular las toneladas vendidas del ultimo mes cumplido, es decir, si nos encontramos en el mes de mayo nos va a calcular las toneladas vendidas en el mes anterior (abril).
* Toneladas: nos suma todas las toneladas que se encuentran en la tabla de **Eficiencia**.
* Promedio Venta Mejor Año: calcula el promedio de venta para el mejor año, es decir, divide las toneladas vendidas entre 12 (que son los 12 meses del año).
* MaxInRow: esta medida le pone la palabra “MAXIMO” al año que más toneladas allá vendido o registrado. Esto nos sirve para poder aplicar un filtro y solo tener los mejores años en cuanto a tonelaje.
* Últimos 4 meses: calcula el tonelaje registrado en la tabla Eficiencia correspondiente a los últimos 4 meses según la fecha actual.
* Últimos 12 meses: calcula el tonelaje registrado en la tabla Eficiencia correspondiente a los últimos meses según la fecha actual.
* % Ultimo Mes: esta medida calcula el porcentaje de venta del ultimo mes contra los últimos 12 meses.
* Menores de 100: esta medida nos ayuda a validar que clientes están por debajo del 100% y así de esta manera resaltar la celda en color naranja y ubicarlos de una manera más sencilla.