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 más 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 está 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 **Tareas** hace relación con la tabla **Cuenta** mediante los campos **AccountID (Tareas)** 🡪 **Id (Cuenta).**
* La tabla **Calendario** hace relación con la tabla **Tareas** mediante los campos **CreatedDate (Tareas) 🡪 Fecha (Calendario).**
* La tabla **T\_TUnidad** hace relación con la tabla **Calendario** mediante los campos **Fecha (Calendario) 🡪 Fecha (T\_TUnidad).**
* La tabla **Vendedores** hace relación con las tablas **T\_TUnidad** y **Tarea** mediante los campos **Id (Vendedores) 🡪 Id User (T\_TUnidad)** y **UserID (Tarea) 🡪 Id (Vendedores).**

# **Medidas DAX**

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

* Obj. Jornada: esta medida nos ayuda a determinar el objetivo de la jornada de trabajo, donde la jornada laboral de lunes a viernes es de 8 horas y los sábados es de 6 horas.
* Obj. TFertil: nos permite calcular el objetivo de tiempo fértil, que el tiempo fértil es el tiempo efectivo que pasan los vendedores en sus visitas con los clientes. Donde el objetivo de duración de las visitas son 5 horas al día, es decir, aproximadamente 35 minutos con cada cliente ya que cada vendedor debe realizar 8 visitas diarias.
* Obj. Visita: nos permite calcular el objetivo de visitas que deben tener los vendedores de manera diaria, donde tiene que realizar 8 visitas diarias. Actualmente solo se está considerando las visitas de lunes a viernes.
* ChackIn: este calculo nos permite medir la cantidad de visitas que realiza cada vendedor, esta medida realiza un conteo de registros donde revisa que la fecha inicio no este vacía y que el vendedor sea tipo vendedor ya que también hay gerentes.
* Tiempo Fértil: con esta medida calculamos el tiempo que dura cada vendedor con sus clientes. Se realiza una sumatoria de la duración de las visitas.
* Total Jornada: se calcula el tiempo que esta laborando el vendedor y para esto se realiza la sumatoria del tiempo fértil más el tiempo en ruta.
* % Visitas: con esta medida medimos el porcentaje de cumplimiento que tienen los vendedores respecto a su objetivo. La operación se realiza dividiendo **CheckOut / Obj. Visitas**. Donde **CheckOut** son las visitas que se cerraron correctamente.
* % Tiempo Fértil: con esta medida medimos el porcentaje de cumplimiento que tienen los vendedores respecto a su objetivo de tiempo fértil. La operación que se realiza es, **Tiempo Fértil / Obj Tiempo Fértil.**
* % Jornada: con esta medida medimos el porcentaje de cumplimiento que tienen los vendedores respecto a su objetivo de jornada. La operación que se realiza es, **Total jornada / Obj Jornada.**