**ADVENTURE WORKS CYCLES**

**Nombre del autor:** Castillo Antonella

**Email:** cpn.castilloantonella@gmail.com

**Cohorte:** DA-FT03

**Fecha de entrega:** se completó el 12/06/2024 y entregó el 13/06/2024

**Institución:** AWC es una organización multinacional dedicada a la fabricación y distribución de bicicletas, piezas y accesorios para los mercados comerciales de Norteamérica, Europa y Asia.

****

# Introducción

# Se llevó a cabo un reporte y análisis de ventas de la empresa, destacando principalmente en la creación de indicadores claves para profundizar en el mercado de Estados Unidos.

# Desarrollo del proyecto

# [Registro PI3](https://docs.google.com/document/d/13cT-9uSGRhehEPXvr_h38K2DjWxwpb39/edit)pb39/edit

# Análisis general del tablero

# Portada: La portada es el inicio del reporte, la cual cuenta con un título, el nombre y logo de la empresa, además cuenta con tres botones para poder navegar por el dashboard.

# Portada: el cuál te lleva a la portada (lugar en donde estás)

# Análisis Financiero: el cual te lleva al dashboard general de ventas.

# Análisis Estados Unidos: el cual te lleva al dashboard que enfatiza puntualmente en los EE.UU.

# Análisis Financiero: es el reporte principal el cual muestra toda la información de las ventas a nivel mundial, también cuenta con los mismos botones para poder navegar por el dashboard más uno para eliminar los filtros, y además tiene tres filtros para poder segmentar el dashboard por categoría de producto, país y año. Por último, tiene cuatro tarjetas las cuales muestran el ingreso, la cantidad vendida, utilidad bruta, utilidad neta y el COGS. Como así también cuenta con diversos gráficos.

# Cuatro tacómetros para poder ver los márgenes de costos, utilidad neta y bruta. Y un último para ver la ratio de costo operativo actual vs el del año anterior.

# Uno de barras 100% apiladas para mostrar la utilidad neta y bruta según la categoría y subcategoría.

# Un mapa para poder ver las cantidades de clientes por países como así también, sus ingresos, costos, costos de envío, utilidad neta, margen de utilidad bruta y neta.

# Un gráfico de área que muestra la utilidad bruta, neta y los costos por mes.

# Estados Unidos: otro reporte el cual está filtrado solo para estados unidos y cuenta con lo mismo que el “Financiero” menos en la parte de los gráficos y cambia el filtro de países por el de subcategorías. Sus gráficos son:

# Una tabla en donde se detalla los ingresos, las utilidades, los márgenes, COGS y gastos de envío como así también el margen de utilidad neta de cada estado, ciudad y categoría de producto.

# Uno de barras apiladas con los costos por ciudad, más su margen de utilidad bruta si pasamos el cursor por encima.

# Otro gráfico de área el cual muestra los ingresos acumulados a lo largo del tiempo.

**Tabla de versiones del tablero:**

| **Versión** | **Fecha** | **Comentarios** |
| --- | --- | --- |
| Versión 1 | 07/06/2024 | Creación de páginas y realización de gráficos. |
| Versión 2 | 09/06/2024 | Creación de títulos,filtros y distribución. |
| Versión 3 | 11/06/2024 | Creación de botones para navegación entre páginas |
| Versión 4 | 12/06/2024 | Últimos detalles de colores y diseño |

# Resultados principales y líneas futuras de análisis

# Los ingresos totales del último mes disponible el cuál es enero del 2014, vienen muy por debajo del promedio de los últimos meses y bastante por debajo en comparación del mismo mes, pero del año anterior. Habría que cotejar la falta carga de datos o el motivo de la brutal baja de ingresos. Los pronósticos de ventas de este mes son bastantes positivos, siguiendo una tendencia alcista como se viene dando en el último año. Ya que podemos ver claramente un cambio en aumento hacia el 2013 con respecto al 2012 y 2011. Por lo tanto, sería relevante investigar el motivo de este crecimiento ya que se dio prácticamente de manera significativa en todos los países con los que la empresa trabaja exceptuando Canadá.

# El margen de utilidad neta del periodo actual viene estando muy por encima de la media con respecto al de los periodos anteriores. Sería importante tratar de mantenerlo en estos valores por el resto del 2014 para así poder aumentar dicho margen ya que en los últimos años venía promediando un 30% y subir dicho margen podría representar un gran beneficio para la empresa en ingresos.

# Se observa que no hay ventas de la categoría componente, esto habría que determinar si se debe a una mala carga de datos o al motivo por el cuál no se están pudiendo vender artículos de esta categoría y verificar si realmente es necesario seguir produciendo. Como así también destacar que la categoría de accesorios en la que mayor margen de utilidades deja destacándose sobre el resto de categorías, hacer hincapié sobre la venta de este tipo de productos podría significar un gran porcentaje de ingresos para la empresa.

# Con respecto a la distribución de ingresos a lo largo de los meses, claramente junio es un mes importante para la empresa como así también lo son los últimos tres meses del año en donde se destacan un mayor número de ventas e ingresos.

# Estados Unidos, junto con Australia son los países más importantes para la empresa por eso pienso que tener un apartado especial para Australia al igual que tiene Estados Unidos sería crucial.

# Hay una clara diferencia en los ingresos generados dependiendo el estado del país americano, incluso llega a ver hasta más de 25% de diferencia en los ingresos generados, como así también a los costos que representan cada ciudad del país.

# Por último, se puede notar en el gráfico de ingresos acumulados de los Estados Unidos, como en el año 2013 se produjo un gran aumento de ingresos en comparación a los anteriores, misma tendencia que siguieron los otros países exceptuando Canadá.

# Reflexión personal

# Considero que fue un proyecto muy lindo de llevar adelante donde fui aprendiendo mucho durante el recorrido de los módulos. Con los nuevos conocimientos adquiridos creo que lo haría distinto, realizaría una planificación previa a la creación del reporte en sí, teniendo aún más en claro que debo hacer, cómo y para responder a que.

# EXTRA CREDIT

# El proyecto podría realizarse muchas mejoras sobre todo en la parte de proyección de diferentes variables, se podría ampliar y profundizar aún más.

# Consultoría al respecto de los nulos y vacíos presentes en las tablas para poder reemplazarlos o categorizarlos de alguna forma.

Agregaría otra página donde analizaría exclusivamente a los clientes, ya que en dicha tabla hay variables donde se podrían extraer insights valiosos

# Eliminaría todas las columnas que no se usaron para que quede más prolijo, como así también quitaría la tabla Calendario para crearla nuevamente desde cero, ya que esta desprolija y confunde un poco tanta información.