

Requisitos de desarrollo de panel y planteamiento de problemáticas

En la toma de decisiones basada en datos, la capacidad de monitorear, analizar e interpretar métricas comerciales es crucial para identificar tendencias, mejorar el rendimiento y lograr objetivos estratégicos. El siguiente documento describe el planteamiento del problema y los requisitos clave para desarrollar un panel de ventas y rendimiento. Este panel proporcionará información procesable a través del seguimiento de KPI y visualizaciones dinámicas, lo que ayudará a las partes interesadas a tomar decisiones comerciales informadas.

Requisitos de KPI

1. Análisis de ventas totales:

- Calcule las ventas totales de cada mes respectivo.
- Determinar el aumento o disminución mes a mes de las ventas.
- Calcule la diferencia de ventas entre el mes seleccionado y el mes anterior.

2. Análisis de pedidos totales:

- Calcule el número total de pedidos para cada mes respectivo.
- Determinar el aumento o disminución mes a mes en el número de pedidos.
- Calcule la diferencia en el número de pedidos entre el mes seleccionado y el mes anterior.

3. Análisis de la cantidad total vendida:

- Calcule la cantidad total vendida para cada mes respectivo.
- Determinar el aumento o disminución mes a mes en la cantidad total vendida.
- Calcule la diferencia en la cantidad total vendida entre el mes seleccionado y el mes anterior.

Requisitos de gráficos

1. Mapa de calor del calendario:

- Implemente un mapa de calor de calendario que se ajuste dinámicamente en función del mes seleccionado desde una segmentación.

- Cada día en el calendario estará codificado por colores para representar el volumen de ventas, con tonos más oscuros que indican mayores ventas.
- Implemente información sobre herramientas para mostrar métricas detalladas (Ventas, Pedidos, Cantidad) al pasar el cursor sobre un día específico.

2. Análisis de ventas por días laborables y fines de semana:

- Segmente los datos de ventas en días laborables y fines de semana para analizar las variaciones de rendimiento.
- Proporcionar información sobre si los patrones de ventas difieren significativamente entre los días laborables y los fines de semana.

3. Análisis de ventas por ubicación de la tienda:

- Visualizar datos de ventas por diferentes ubicaciones de tiendas.
- Incluya métricas de diferencia mes a mes (MoM) basadas en el mes seleccionado en la segmentación.
- Resalte el aumento o la disminución de las ventas mensuales para cada ubicación de la tienda para identificar tendencias.

4. Análisis de ventas diarias con línea promedio:

- Muestra las ventas diarias del mes seleccionado con un gráfico de líneas.
- Incorpore una línea promedio en el gráfico para representar las ventas diarias promedio.
- Resalte las barras que exceden o caen por debajo de las ventas promedio para identificar días de ventas excepcionales.

5. Análisis de ventas por categoría de producto:

- Analizar el rendimiento de las ventas en diferentes categorías de productos.
- Proporcionar información sobre qué categorías de productos contribuyen más a las ventas generales.

6. Los 10 mejores productos por ventas:

- Identificar y mostrar los 10 mejores productos en función del volumen de ventas.
- Permitir a los usuarios visualizar rápidamente los productos con mejor rendimiento en términos de ventas.

7. Análisis de ventas por días y horas:

- Utilice un mapa de calor para visualizar los patrones de ventas por días y horas.
- Implemente información sobre herramientas para mostrar métricas detalladas (Ventas, Pedidos, Cantidad) al pasar el cursor sobre una hora de día específica.

Impacto esperado

Al implementar estos requisitos de KPI y visualizaciones de gráficos en un panel dinámico, las organizaciones pueden obtener una visión integral de su rendimiento de ventas. Esto les permitirá identificar tendencias, optimizar la asignación de recursos, mejorar la toma de decisiones y responder de manera proactiva a los cambios del mercado. El panel servirá como una poderosa herramienta para el monitoreo continuo y la mejora del rendimiento en diferentes dimensiones del negocio.