**Hoja de trucos de inteligencia empresarial**

**Introducción**

Usted es analista de datos en Adventure Works y está a punto de presentar un informe de Microsoft Power BI a un equipo formado por diferentes departamentos, incluidos los de finanzas, marketing y ventas. Tiene que transmitir un montón de datos y quiere hablar el mismo idioma que todos los presentes en la sala. Pero hay una pequeña pega: su público es de lo más diverso. Son expertos en la materia en sus propios ámbitos. Para que su presentación sea eficaz, debe hablar su idioma con claridad y de forma convincente, y estar preparado para que le lancen un término impreciso como "tasa de clics"

Esta lectura pretende ayudarle a comprender la terminología común utilizada en el mundo de la Inteligencia empresarial y la elaboración de informes. Puede utilizar esta hoja de trucos de terminología de inteligencia empresarial para ayudarle a aplicar con precisión diversos términos en sus análisis y discusiones, mejorando su capacidad para comunicarse eficazmente entre distintos departamentos.

**Hoja de trucos de inteligencia empresarial**

La inteligencia empresarial (BI) es un proceso impulsado por la tecnología para analizar datos y convertirlos en información procesable que ayude a las empresas a tomar decisiones informadas. Exploremos algunos términos de uso común en diferentes departamentos de la organización, utilizando como ejemplo la empresa ficticia Adventure Works.

**Términos del informe financiero**

* **Beneficio bruto:** El beneficio bruto significa la rentabilidad básica de una empresa antes de los gastos generales. Es una medida rápida de la eficiencia de la producción, el precio de los productos y los costes de manipulación. En el caso de Adventure Works, podría calcular el beneficio bruto restando el coste de las materias primas, la mano de obra y los gastos generales de fábrica de los ingresos. Si la empresa negocia mejores precios para sus materias primas o mejora su eficiencia de producción, lo que conlleva menores costes de mano de obra, el beneficio bruto aumentaría, reflejando un resultado financiero positivo.
* **Gastos de explotación:** Esta categoría abarca todos los costes asociados a las operaciones cotidianas de una empresa que no están directamente vinculados a la producción de bienes. Incluye el alquiler de las oficinas, los salarios de los empleados que no trabajan en la producción, los seguros, los costes de los servicios públicos y el mantenimiento de los equipos. Llevar un registro de los gastos de explotación es fundamental para que Adventure Works identifique áreas en las que mejorar la eficiencia de los costes, impulsando así los ingresos netos.
* **Ingresos netos:** Los ingresos netos se refieren a los ingresos que quedan después de deducir todos los costes, impuestos y gastos relacionados con la operación. Es un indicador definitivo de la rentabilidad de una empresa. Por ejemplo, un aumento constante de los ingresos netos a lo largo del tiempo significa que las operaciones de Adventure Works son eficientes y rentables. Si los ingresos netos disminuyen, es señal de que los costes de Adventure Works no están bien alineados con sus estrategias de precios y su eficiencia operativa.
* Margen de**beneficios**: El margen de beneficios, una métrica de rentabilidad clave para una empresa como Adventure Works, se calcula restando el coste de los bienes vendidos de los ingresos y dividiendo después el resultado por los ingresos. El margen de beneficios se expresa en porcentaje e indica cuánto beneficio queda por cada dólar de ingresos después de contabilizar todos los costes. Para Adventure Works, si el margen de beneficios aumenta, puede sugerir que están gestionando sus costes de forma eficaz y generando más beneficios por cada dólar de ingresos.
* **Coste de los bienes vendidos (COGS)**: El COGS se refiere a los costes directos de producción de los bienes que vende una empresa. En el caso de Adventure Works, incluiría el coste de las materias primas como el metal y los materiales compuestos utilizados en la fabricación de sus bicicletas, así como los costes directos de mano de obra implicados en el proceso de producción. No incluiría los gastos indirectos, como los costes de distribución y de la fuerza de ventas. El COGS es una cifra importante, ya que se resta de los ingresos de una empresa para determinar su beneficio bruto.

**Términos del informe de marketing**

* **Tasa de clics (CTR):** En el mundo digital, el CTR sirve como indicador clave del rendimiento de los anuncios en línea y las campañas por correo electrónico. Para Adventure Works, un CTR elevado en una campaña en línea para un nuevo modelo de bicicleta podría indicar que el anuncio está bien orientado y resulta atractivo para su público. El CTR proporciona una instantánea rápida del rendimiento de un anuncio y puede orientar al equipo de marketing para que ajuste sus estrategias en consecuencia.
* **Coste de adquisición de clientes (CAC):** El CAC es el coste total de los esfuerzos de marketing y ventas para adquirir un nuevo cliente. Para Adventure Works, esto incluye los costes asociados a las campañas de marketing, las ofertas, los descuentos y los esfuerzos del equipo de ventas divididos por el número de clientes adquiridos. Comprender el CAC puede ayudar a las empresas a asignar sus presupuestos de marketing de forma eficiente y puede ser crucial a la hora de elaborar estrategias de fijación de precios de los productos.
* **Valor de vida del cliente (CLV):** Esta estadística predictiva representa el beneficio neto que una empresa espera obtener a lo largo de toda su relación comercial con un cliente. Tiene en cuenta no sólo una única compra, sino el compromiso general y el patrón de compra de un cliente. Para una empresa como Adventure Works, con una amplia gama de productos y accesorios, calcular el CLV de los diferentes segmentos de clientes puede ayudar a elaborar estrategias para el desarrollo de sus productos y sus esfuerzos de marketing.

**Términos del informe de ventas**

* **Ingresos por ventas:** Los ingresos por ventas se refieren a los ingresos totales que una empresa obtiene de la venta de sus productos y servicios. Adventure Works necesita hacer un seguimiento regular de los ingresos por ventas, ya que una disminución de los mismos puede indicar que la empresa necesita ajustar sus estrategias de producción, marketing o relaciones con los clientes.
* **Crecimiento de las ventas:** Esta métrica mide el ritmo al que aumentan o disminuyen los ingresos por ventas de los productos de una empresa durante un periodo determinado. Es crucial para comprender las tendencias del mercado, calibrar la demanda de los clientes y tomar decisiones estratégicas. Por ejemplo, si Adventure Works observa un aumento constante en el crecimiento de las ventas de sus bicicletas de montaña, puede decidir destinar más recursos a la comercialización y mejora de esta línea de productos.
* **Tasa** de conversión: La tasa de conversión es la relación entre el número total de conversiones (ventas completadas) y el número total de clientes potenciales o visitantes del sitio web. Una tasa de conversión alta para Adventure Works implicaría que sus estrategias de marketing y ventas son eficaces a la hora de convertir clientes potenciales en reales. Si la tasa de conversión es baja, puede que Adventure Works necesite analizar su embudo de ventas y el recorrido del cliente para identificar áreas de mejora.

**Términos del informe de recursos humanos**

* **Tasa de rotación de empleados:** Se refiere al porcentaje de empleados que abandonan una empresa durante un periodo determinado y que la empresa necesita sustituir. Esta métrica es crucial para comprender la eficacia de las políticas de RR.HH. y la satisfacción general de los empleados. Por ejemplo, una alta tasa de rotación en Adventure Works podría indicar problemas de compromiso de los empleados, cultura del lugar de trabajo, compensación o adecuación al puesto.
* **Coste por contratación:** El coste por contratación es la cantidad media que una empresa gasta en contratar a un nuevo empleado, incluidos los costes de publicidad, agencias de contratación, personal de RRHH, entrevistas y formación. Al conocer esta métrica, Adventure Works puede optimizar su proceso de contratación para contratar talentos de forma eficiente.
* **Compromiso de los empleados:** Mide el nivel de compromiso de un empleado con una empresa, su entusiasmo por su trabajo y su disposición a emprender acciones que favorezcan los intereses de la empresa. Un alto nivel de compromiso de los empleados puede conducir a una mayor productividad, una mejora de la calidad del trabajo y una cultura positiva en el lugar de trabajo. Adventure Works podría medir esto realizando encuestas periódicas a los empleados y sesiones de retroalimentación.

**Conclusión**

Con esta hoja de trucos de BI, podrá familiarizarse con la terminología esencial que le ayudará a comprender los datos y las métricas fundamentales para sus análisis. Conocer estos términos de BI también puede permitirle una colaboración más fluida con las partes interesadas de todos los departamentos y ayudarle a comunicar las perspectivas con mayor eficacia, mejorando la toma de decisiones empresariales.