**Documento de Requerimientos Funcionales de Negocio**

**Proyecto**: Cuadro de Mando para la Gestión de Ventas

**1. Objetivo del Proyecto**

El objetivo principal es desarrollar un cuadro de mando en Power BI para la empresa Sano y Fresco, que permita monitorizar, analizar y optimizar el rendimiento de ventas de los productos a lo largo del año. Este cuadro de mando debe proporcionar información detallada sobre los ingresos, el comportamiento de los clientes y el rendimiento de los distintos tipos de productos.

**2. Alcance del Proyecto**

Este proyecto incluye la creación de un cuadro de mando interactivo en Power BI, el cual debe:

* Mostrar información de ventas y clientes de forma mensual.
* Ofrecer una visualización clara de la evolución de ventas a lo largo del año.
* Proveer detalles específicos sobre productos y secciones con mejor y peor desempeño.
* Incluir indicadores de rendimiento clave (KPIs) relevantes para la gestión de ventas.

**3. Requerimientos Funcionales**

**3.1 Fuentes de Datos**

* **Integración con la base de datos comercial de la empresa**: Los datos a usar residen en la tabla Tickets
* **Metadatos sobre las secciones**: se aportan en un fichero Excel llamado secciones.xlsx

**3.2 Visualizaciones y Elementos del Cuadro de Mando**

El cuadro de mando debe incluir los siguientes componentes:

**3.2.1 KPIs Generales**

* **Total de Ventas**: Muestra el valor total de ventas en el año.
* **Total de Clientes**: Número total de clientes en el año.
* **Ticket Medio por Pedido**: Promedio de gasto por pedido.
* **Ticket Medio por Cliente**: Promedio de gasto por cliente.

**3.2.2 Evolución de las Ventas**

* **Gráfico de Barras Mensual**: Representa las ventas mensuales en millones de euros, permitiendo observar el cambio en el rendimiento de ventas a lo largo del año.

**3.2.3 Análisis de Productos**

* **Cantidad de Productos Diferentes por Pedido**: Indicador que muestra el promedio de productos distintos que se compran en cada pedido.
* **Cantidad Media por Artículo**: Promedio de cantidad de unidades por cada tipo de producto en el pedido promedio.

**3.2.4 Tabla de Productos Más Vendidos**

* **Tabla de Ventas por Producto**: Lista los productos con sus ventas totales en euros.

**3.2.5 Número de Unidades Vendidas**

* **Gráfico de Árbol (Treemap)**: Muestra el número de unidades vendidas por producto en formato de mapa de árbol, destacando los productos con mayores ventas en términos de cantidad.

**3.3 Filtros y Segmentación**

El cuadro de mando debe incluir los siguientes filtros interactivos para una mejor segmentación y análisis:

* **Filtro por Mes**: Permitir seleccionar un mes específico para visualizar la información de ventas y clientes.
* **Filtro por Sección de Productos**: Filtrar las visualizaciones para una categoría de producto en particular (e.g., bebidas, cremas, frutas, hierbas).

**4. Plan de Validación**

Para asegurar la calidad y precisión del cuadro de mando, se realizarán las siguientes actividades de validación:

* **Revisión de Datos**: Verificar que los datos de ventas y clientes sean correctos y estén completos.
* **Pruebas de Visualización**: Asegurar que todas las visualizaciones cumplan con los requerimientos especificados.
* **Pruebas de Rendimiento**: Confirmar que el tiempo de respuesta sea adecuado y el cuadro de mando funcione de manera eficiente.

**5. Diseño**

En la próxima página se adjunta un esbozo ilustrativo del diseño deseado.

Imagen que contiene texto, computadora, pizarrón, teclado

Descripción generada automáticamente