Características del Dashboard

Para Numismática México se habilitan 2 Dashboards que permiten observar:

* Dashboard 1
  + KPI’s: Cantidad de Ventas, Unidades Vendidas, Ventas con Publicidad, Ventas sin Publicidad y Total de Ventas
  + Gráfica de Ventas con/sin Publicidad en un rango de fechas. El gráfico muestra Unidades Vendidas y Total de Ventas.
  + Gráfica de las Ventas por Estado
  + Gráfica de barras con el Top 10 de los productos más vendidos

Funcionalidad:

* + El Dashboard cuenta con un filtro por rango de fechas. Una vez seleccionadas las fechas, los KPI’s y gráficos se actualizan.
  + Interacción entre gráficos y KPI’s. Al seleccionar un punto en específico de cualquiera de las gráficas, la información presentada en el dashboard se actualiza de acuerdo con la selección.
* Dashboard 2
  + KPI’s: Mantiene la presentación del Dashboard 1 para poder visualizar en cualquier momento.
  + Gráfica de tiempo promedio de entrega.
  + Gráfica de días de mayor interso

Funcionalidad:

* + Interacción entre gráficos y KPI’s. Al seleccionar un punto en específico de cualquiera de las gráficas, la información presentada en el dashboard se actualiza de acuerdo con la selección.

Insights

* Dashboard 1
  + Como parte de los KPi’s, nos permite visualizar, en un rango de fechas y, en caso de existir selección de algún filtro de los gráficos, la información de la Cantidad de Ventas realizadas, el total de Unidades Vendidas, el importe de Ventas con y sin publicidad, y finalmente, el importe total de ventas.
  + Gráfico “Ventas con/sin publicidad” – para la selección de fechas de septiembre 2021 a septiembre 2022, nos permite observar:
    - En el año 2021, todas las ventas fueron sin publicidad.
    - En el año 2022, aunque existen ventas con publicidad, el mayor número de unidades vendidas se ha realizado sin publicidad, sin embargo, el mayor ingreso se obtiene mediante las ventas con publicidad.
    - Septiembre es el único mes que podemos comparar de un año contra el otro. En 2022, las ventas fueron mejores que en 2021.
  + Gráfico “Ventas por estado” – para la selección de fechas de septiembre 2021 a septiembre 2022, nos permite observar:
    - Estado de México y Ciudad de México son los estados con mayores ventas.
    - Nayarit es el estado con menor ventas.
    - Los Estados del Norte, salvo Sonora, presentan un comportamiento similar en ventas.
    - Sur y Sureste presentan las ubicaciones con menores ventas.
    - Centro del país, presenta un buen comportamiento en ventas.
  + Gráfico “Productos más vendidos (Unidades)” – para la selección de fechas de septiembre 2021 a septiembre 2022, nos permite observar:
    - El producto más vendido “Carpeta Billetes y Monedas de 5, 10, 40 Pesos Conmemorativos”. Gráficamente podemos observar que las ventas de este producto son ampliamente mayores al resto de los productos.
    - Los top 3 productos vendidos, claramente tienen mayor preferencia en el mercado contra el resto de los productos de la lista.
* Dashboard 2
  + Visualización de KPi’s – ver descripción en Dashboard 1
  + Gráfica “Tiempo promedio de entrega” – el promedio de entrega de los días del año 2021 vs 2022:
    - El promedio de entrega está entre 1.5 a 2 días.
    - Sábado y domingo son los días con mayor tiempo promedio de entrega.
  + Gráfica “Días de mayor ingreso” – información de noviembre y diciembre 2021:
    - La concentración de mayor ingreso es del 15 al 21 de diciembre.
    - El 8 de noviembre representa el día de mayor ingreso en el mes.
    - Finales de diciembre, se presentan la mayor cantidad de días con menor ingreso.

Recomendaciones

* Mantener las ventas con y sin publicidad, de forma que permitan el crecimiento de la empresa.
* Dado que los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2021 presentan un alto volumen de ventas, la empresa deberá prepararse para dichos meses en 2022 y contar el stock y capacidad de distribución de productos.
* Mejorar la estrategia de posicionamiento de productos en el Sur y Sureste del país.
* Considerar estrategias de fidelización y promociones.
* Valorar si la empresa deberá mantener en stock los productos con menor rotación o considerarlos bajo demanda.
* El tiempo promedio de entrega, en general, es bueno. La empresa debería realizar encuestas de satisfacción que permita valorar si deberá mejorarse el tiempo de entrega o bien, incrementar el promedio de entrega y reducir costos de envíos.
* Considerar reducción de personal y costos para final de año dado que son los días con menor venta.

Conclusión

Para las empresas, el correcto manejo de la información es clave en el éxito y expansión del negocio. Disponer de datos en cualquier momento y en formatos de fácil lectura, resultan ideales al momento de tomar decisiones de peso y valor corporativo. [1]

Los Dashboards permiten:

* Tener una imagen completa del negocio
* Información en tiempo real
* Información sobre las operaciones
* Toma de decisiones rápidas
* Compartir información y transparencia
* Pronósticos precisos

Referencias

**[1]** Dashboard: ¿Qué es y para qué es útil?

https://www.ikusi.com/mx/blog/dashboard/

(visitado 28-02-2025)