**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 Easy S.A, 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 desempeño de las secciones 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 datos\_e145

**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.
* **Ticket Medio**: Promedio de gasto por pedido.
* **Indicador de Objetivo de Venta**: Promedio de gasto por cliente.

**3.2.2 Distribución y tendencias de las Ventas**

* **Gráfico de Barras Horizontales**: Representa las ventas en millones y porcentaje, permitiendo observar el rendimiento de ventas a lo largo del año de cada sección dentro del local.
* **Gráfico de Barras Verticales y Pie Chart**: Se presenta en términos de porcentaje y millones, el nivel de aporte de cada bloque de secciones a las ganancias del local, divididos por los jefes a cargo de las mismas.

**3.2.3 Análisis de Márgenes**

* **Gráfico de barras con línea de tendencia**: Indicador que muestra el cumplimiento de cada sección del presupuesto que tiene establecido, su venta y la variación en relación al año anterior.
* **Gráfico de Dispersión**: Aquí se representa las secciones, pero con el margen de ganancia que generan al local y su cumplimiento de presupuesto. Permitiendo identificar las secciones ‘Ganadoras’ que más margen poseen y mayormente cumplen con el presupuesto. Para potenciar a estas, y trabajar a las que no están en esta categoría.

**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. (Lo más probable es que se debe a criterio del Analista)