

El siguiente Informe forma parte del Portfolio de proyectos realizado por Enrique Aranaz Tudela (www.linkedin.com/in/enrique-aranaz-Tudela).

Es un informe totalmente interactivo realizado en **Power BI** en el que se muestran las ventas globales de una compañía respecto a sus KPI's principales (clientes, ventas, ventas medias, %Churn), así como el grado de cumplimiento respecto a los objetivos de las ventas, churn y captación de nuevos clientes.

Para ver el informe e interactuar con él directamente en el servicio de Power BI, haz click en el siguiente enlace o copialo en el navegador:

https://app.powerbi.com/groups/2683406d-7c78-4baf-bf22-7da0e2bf7fa7/reports/594cbd98-81d9-4f8c-a265-2d1a660ec0f8?ctid=b782ef5b-7935-4c09-be21-b61d3f8997a4&pbj_source=linkShare&bookmarkGuid=b1474ed4-08b7-4dfe-8ebb-ada3e8582cff&chromeless=true



Pais	Zona ventas							
Zona ventas	Clientes	Ventas	%	Media (\$)	%Churn	Cump.Ventas	Cump.Churn	Cump.Nuevos
North America	8.632	6.548	40.0 %	759	15.4 %	<div><div></div></div> 85	<div><div></div></div> 91	<div><div></div></div> 106
Europe	5.265	5.464	33.4 %	1.038	22.0 %	<div><div></div></div> 82	<div><div></div></div> 93	<div><div></div></div> 98
Pacific	3.532	4.339	26.5 %	1.229	9.9 %	<div><div></div></div> 114	<div><div></div></div> 120	<div><div></div></div> 111
Total	17.429	16.352	100.0 %	938	16.3 %	<div><div></div></div> 90	<div><div></div></div> 95	<div><div></div></div> 103



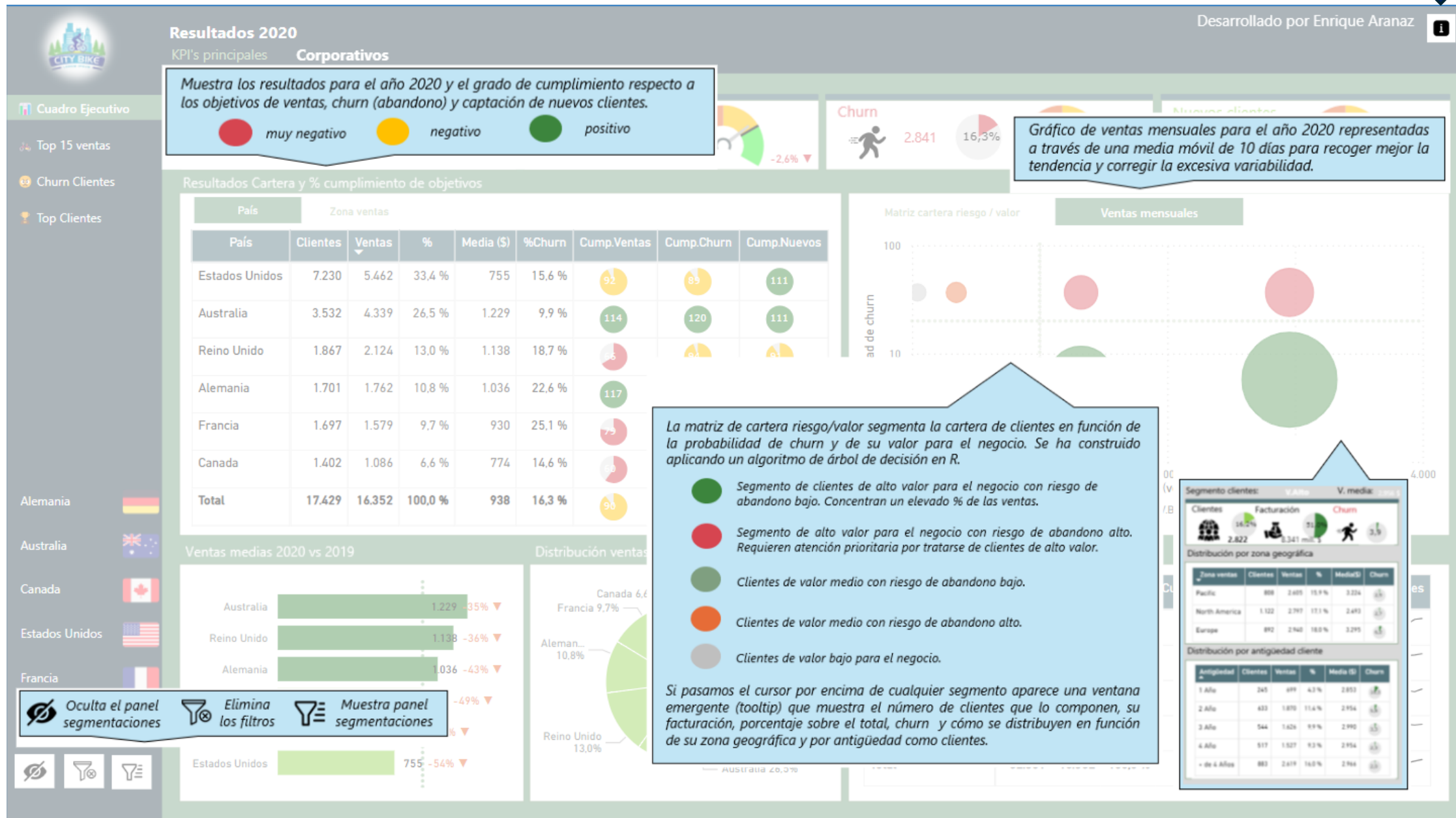
El informe permite segmentar de forma sencilla los resultados por cualquiera de las seis principales áreas de ventas



Ocultar panel de navegación área de ventas

Eliminar filtros aplicados

Mostrar panel de segmentaciones



El epígrafe Top 15 ventas muestra los 15 productos más vendidos para el nivel de segmentación elegido (Corporativo o específico para un área de ventas) así como la variación con respecto al año anterior y un acumulado de las ventas. Se incluye también un gráfico de las ventas por mes en el que se compara el Top 15 frente al resto de productos. El informe se completa con un gráfico de Pareto para los 15 principales modelos vendidos.





Resultados 2020 Corporativos

Análisis cartera clientes

Cuadro Ejecutivo

Top 15 ventas

Churn Clientes

Top Clientes

Alemania



Australia



Canada



Estados Unidos



Francia



Reino Unido



Clientes



16.352 mill. \$

17.429

938 \$

Churn



2.841



1.157 mill. \$ (7,1%)

407 \$



Renuevan



14.588



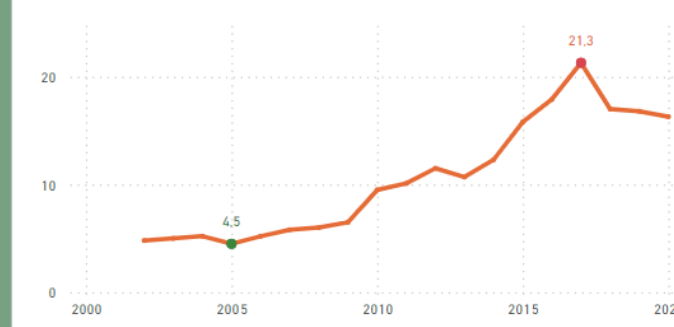
15.194 mill. \$ (92,9%)

1.042 \$

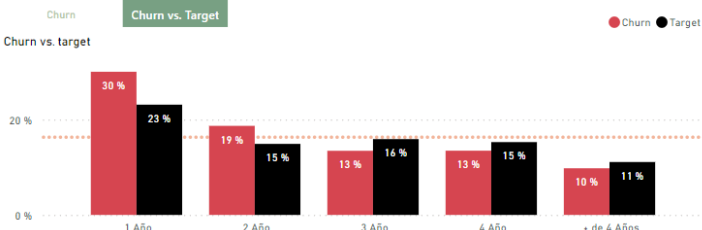
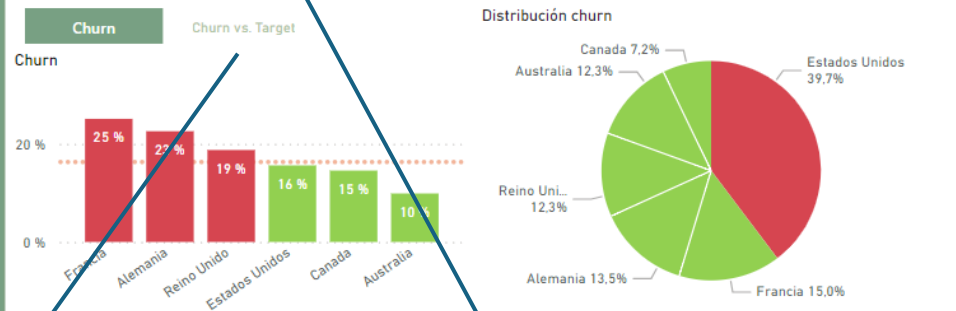
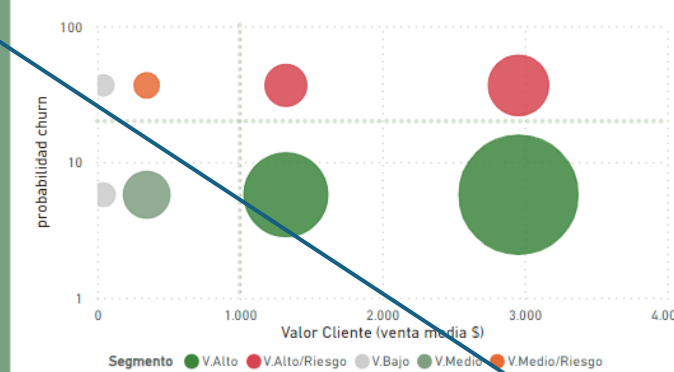
Resultados por país

Antigüedad	País		Segmento						
País	Clientes	Ventas(M)	Media(\$)	%Churn	Churn	%total	Target	vs. Target	Cump. churn
Alemania	1.701	1.762	1.036	22,6 %	384	13,5 %	343	+12,0% ▲	<div><div></div></div> 89%
Australia	3.532	4.339	1.229	9,9 %	349	12,3 %	420	-16,9% ▼	<div><div></div></div> 120%
Canada	1.402	1.086	774	14,6 %	204	7,2 %	300	+2,0% ▲	<div><div></div></div> 98%
Estados Unidos	7.230	5.462	755	15,6 %	1.128	39,7 %	1007	+12,0% ▲	<div><div></div></div> 89%
Francia	1.697	1.579	930	25,1 %	426	15,0 %	400	+6,5% ▲	<div><div></div></div> 94%
Reino Unido	1.867	2.124	1.138	18,7 %	350	12,3 %	330	+6,1% ▲	<div><div></div></div> 94%
Total	17.429	16.352	938	16,3 %	2.841	100,0 %	2700	+5,2% ▲	<div><div></div></div> 95%

Evolución histórica churn



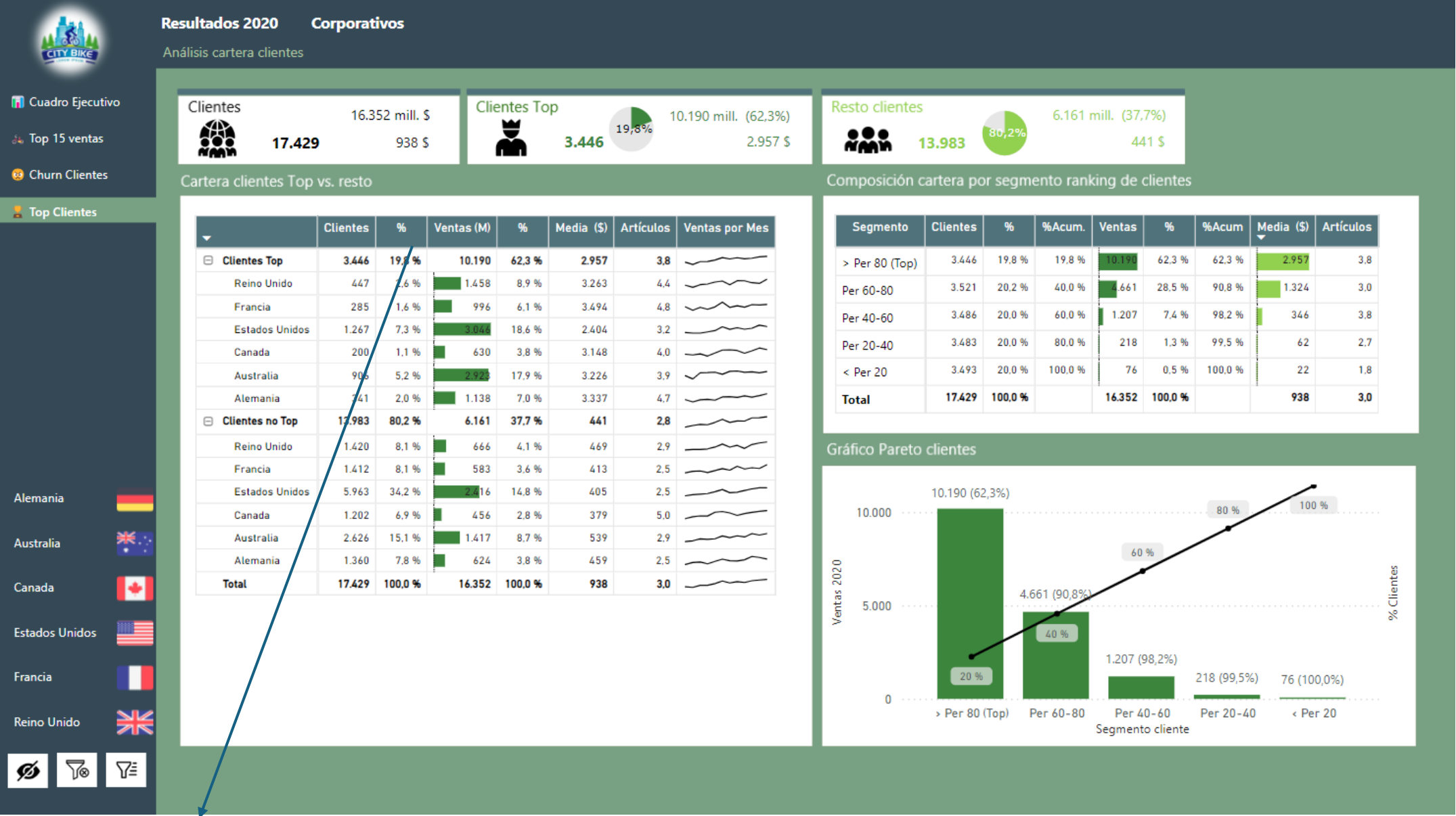
Matriz valor / riesgo cartera



Antigüedad	País		Segmento						
Antigüedad	Clientes	Ventas(M)	Media(\$)	%Churn	Churn	%total	Target	vs. Target	Cump. churn
1 Año	3.027	2.918	964	30.0 %	909	32.0 %	700	+29.9% ▲	<div><div></div>77%</div>
2 Año	3.356	3.183	948	18.7 %	627	22.1 %	500	+25.4% ▲	<div><div></div>88%</div>
3 Año	3.144	2.913	927	13.5 %	423	14.9 %	500	-15.4% ▼	<div><div></div>118%</div>
4 Año	2.946	2.674	908	13.5 %	397	14.0 %	450	-11.8% ▼	<div><div></div>113%</div>
+ de 4 Años	4.956	4.664	941	9.8 %	485	17.1 %	550	-11.8% ▼	<div><div></div>113%</div>
Total	17.429	16.352	938	16.3 %	2.841	100.0 %	2700	+5.2% ▲	<div><div></div>95%</div>

Antigüedad	País	Segmento							
Segmento	Clientes	Ventas(M)	Media(\$)	%Churn	Churn	%total	Target	vs. Target	Cump. churn
V.Alto	5.786	12.228	2.113	2,7 %	154	5,4 %	200	-23,0% ▼	<div><div></div>130%</div>
V.Alto/Riesgo	1.181	2.623	2.221	25,1 %	296	10,4 %	350	-15,4% ▼	<div><div></div>118%</div>
VBajo	6.976	294	42	30,6 %	2.134	75,1 %	1.650	+29,3% ▲	<div><div></div>77%</div>
VMedio	2.822	1.004	356	3,2 %	91	3,2 %	180	-49,4% ▼	<div><div></div>198%</div>
VMedio/Riesgo	664	203	306	25,0 %	166	5,8 %	320	-48,1% ▼	<div><div></div>193%</div>
Total	17.429	16.352	938	16,3 %	2.841	100,0 %	2700	+5,2% ▲	<div><div></div>95%</div>

En el epígrafe Top Clientes se ha segmentado la cartera de clientes de la compañía en 5 segmentos en función de su facturación. En el primer cuadro se compara el segmento de clientes TOP (20% de los que más facturan) con el resto de clientes. En un segundo cuadro se muestra la comparativa entre los 5 segmentos y en un tercero de forma más visual con un gráfico de Pareto.



Gracias!

...más sobre mi portfolio de productos (Machine Learning y Deep Learning con Python, Notebook de Spark, etc.) en <https://github.com/EnriqueAranaz>

