

Power BI – Práctica

Objetivo: Un gerente necesita contar con un/os dashboards que le permita analizar:

- 1) ¿Cuál es el total de ventas Bruto? ¿Cuánto es el total de ventas Neto? (ver tabla de indicadores).
- 2) ¿Cuanto es el total de devoluciones?
- 3) ¿Qué cantidad de operaciones tiene la empresa?
- 4) ¿Con cuántos clientes cuenta la empresa?
- 5) ¿Cual es el mejor equipo de ventas respecto de las ventas netas?
- 6) ¿Qué productos son más rentables? (Ventas netas)

Power BI – Práctica

- 7)** ¿Qué otro análisis podría sugerirle al gerente? Tomen en cuenta las dimensiones del dataset para generar otros gráficos.
- 8)** Agregar filtros de
 - a)** Año
 - b)** Segmento de cliente
 - c)** Categoría
 - d)** Subcategoría.

Power BI – Práctica

Para todas las visualizaciones, formatear títulos, colores, nombres de ejes.

Mostrar las etiquetas completas para los gráficos.

Ubiquen los gráficos de acuerdo a su importancia. Traten de ir de lo general al detalle.

Power BI – Práctica

Medida / Indicador	Campo / Fórmula	Unidad de medida
Ventas Bruta \$	Cantidad * Precio Unitario	\$
Descuento \$	Ventas Bruta \$ * descuento %	\$
Ventas Neta \$	Ventas Bruta \$ - Descuento \$	\$
Cantidad de clientes	Contar distinto Nombre de cliente	u
Cantidad de operaciones	Contar distinto Order ID	u
Devoluciones	Ventas Brutas si Devoluciones.Status="Si"	\$