

DISTRIBUIDORA **VASCO**

Como pasar del papel a la
digitalización 



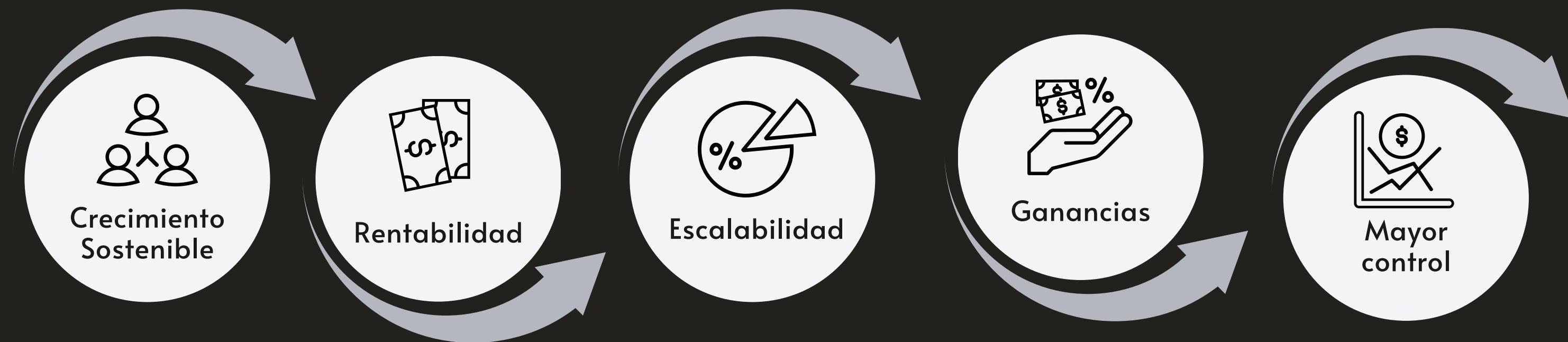
Introducción

Distribuidora Vasco se dedica a la distribucion de productos carnicos. Toda su administracion era manual y en papel, de aca es que explicamos los beneficios de digitalizar y automatizar ciertos procesos.

En las siguientes filminas, sin exponer datos sensibles, mostramos que se logro al comenzar digitalizando los procesos.

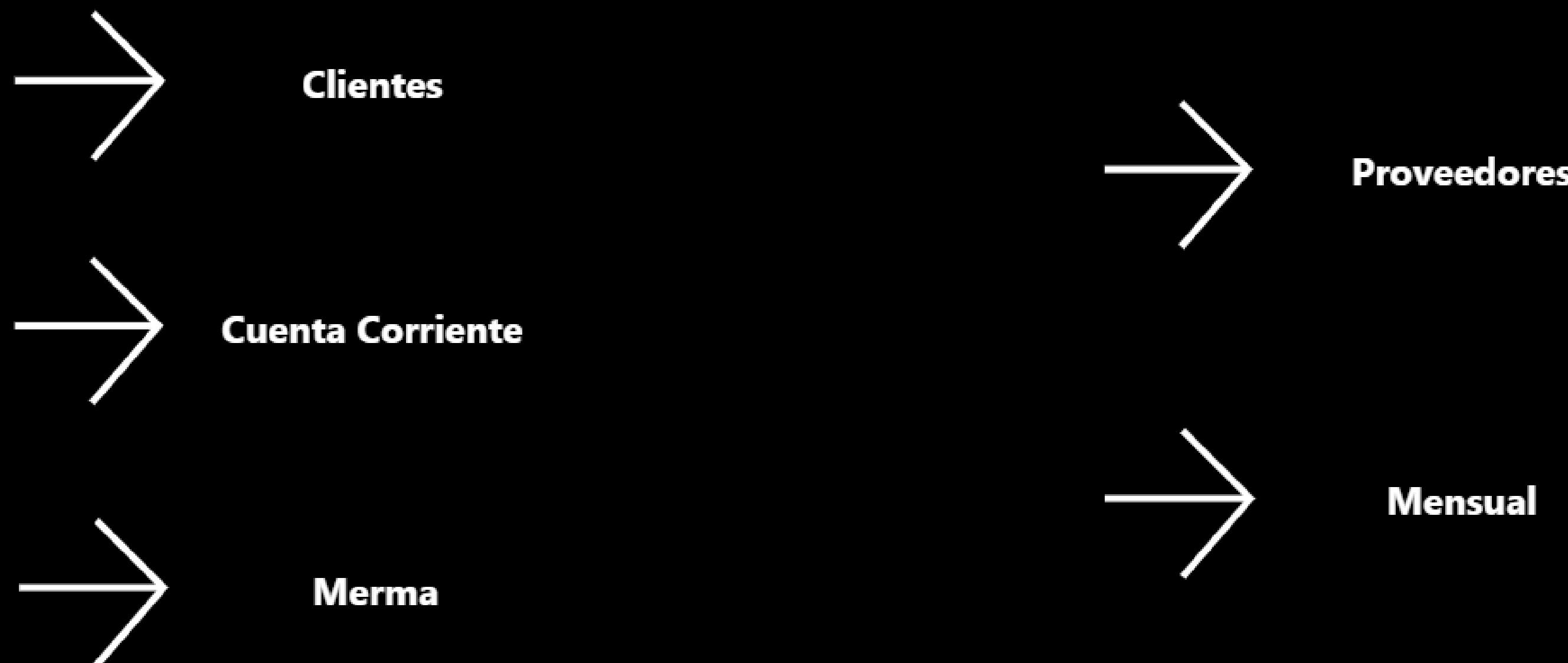
Objetivos

- Disminuir los errores producto de la manualidad
- Mayor control en sobre el estado general
- Acceso a la información en tiempo real
- Tomar mejores decisiones basadas en datos





Empresa que se dedica a la comercialización de menudencias vacunas, cortes y embutidos de cerdo



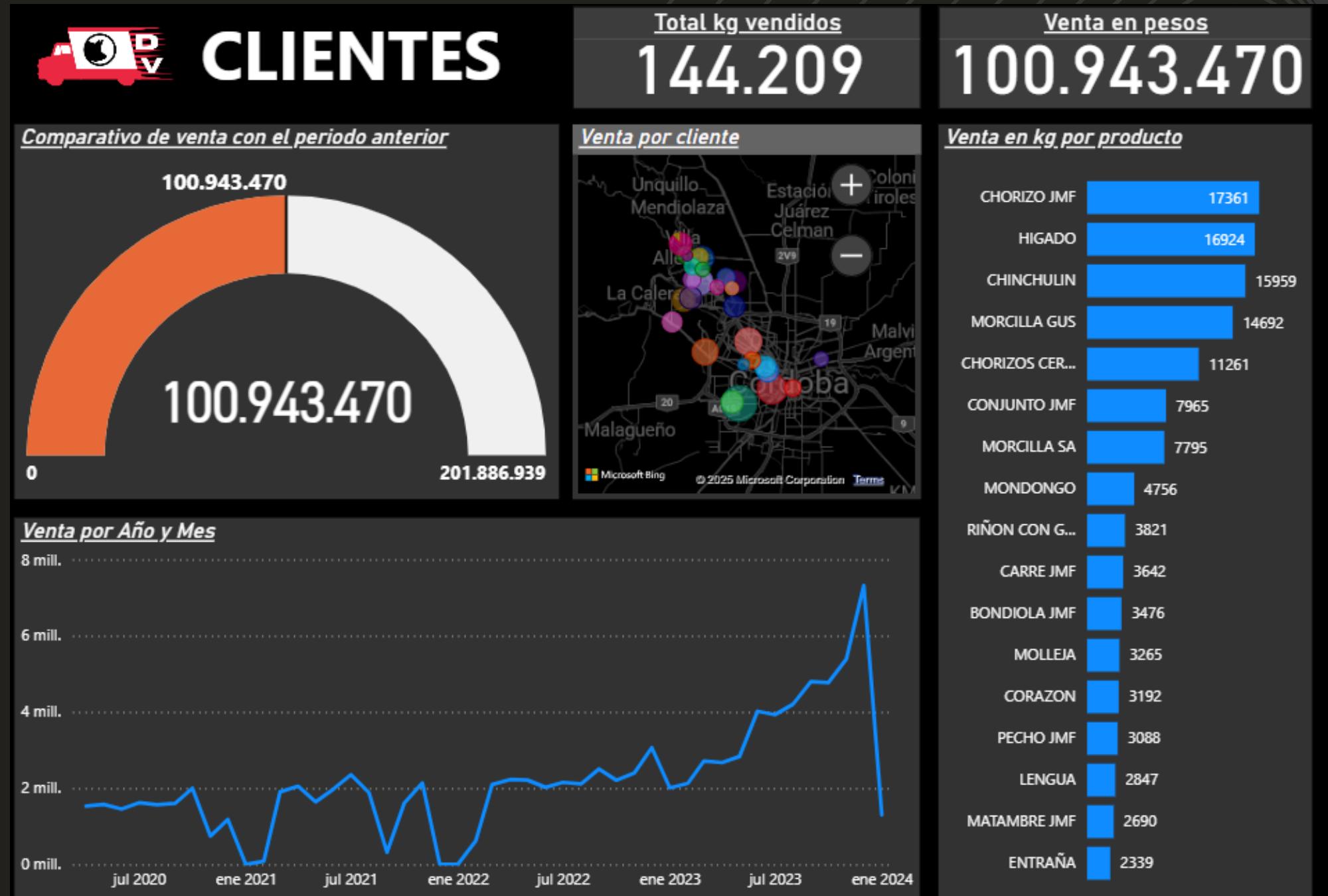


PRINCIPALES TABLEROS REALIZADOS

Tablero Clientes

Características

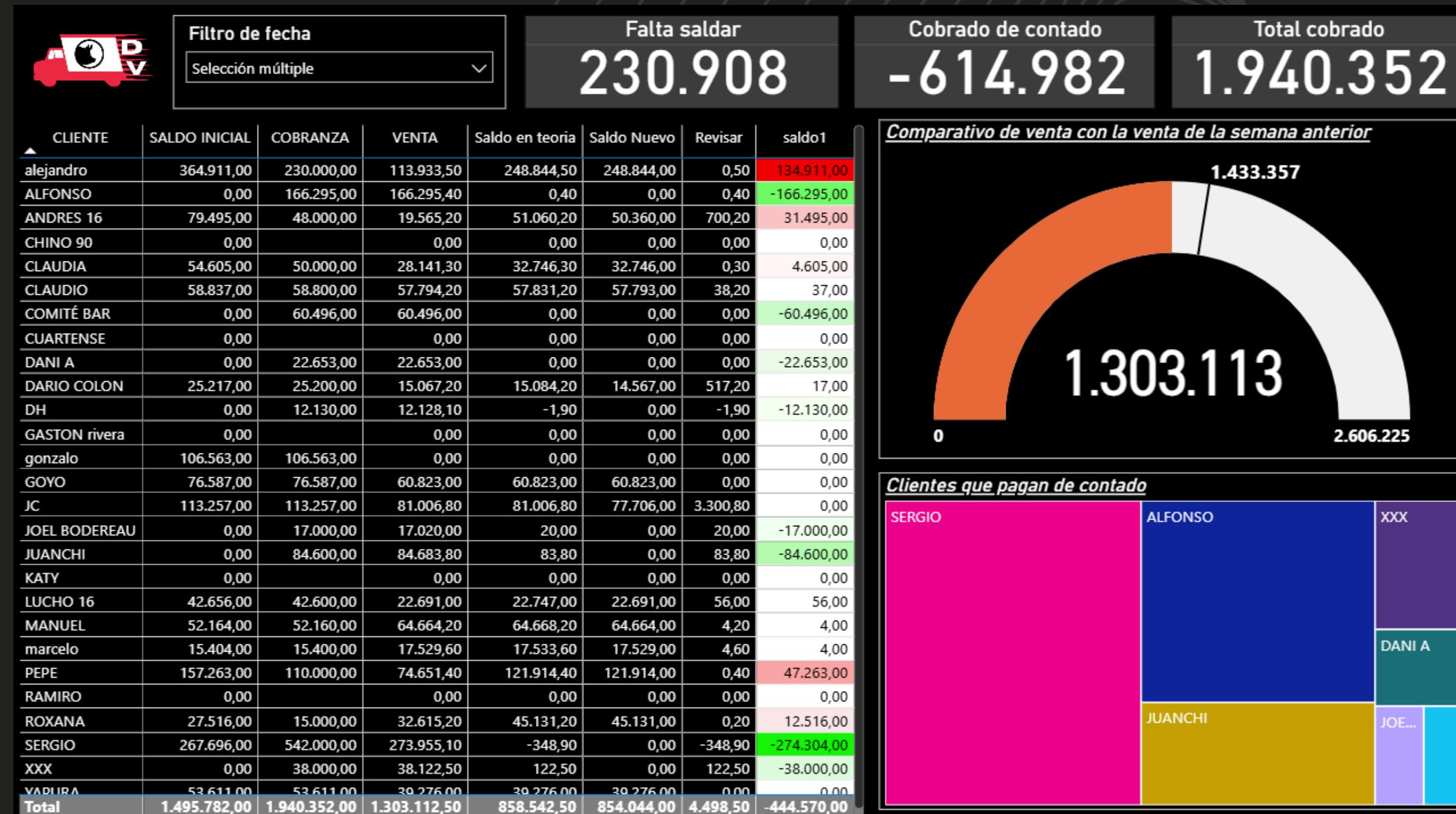
- Tarjetas para visualizar rápidamente cuantos fueron los kg vendidos y el total facturado
- Gráfico medidor, donde se puede observar el monto facturado en el periodo seleccionado, observar una comparación con el periodo anterior, incluyendo cual el objetivo que se busca lograr
- El mapa nos da una idea de como están distribuidos los clientes geográficamente, esto permite hacer una clusterización y asignar clientes a la hojas de rutas y días de visitas. Este mapa incluye el total factura de cada cliente.
- La linea de tiempo nos permite observar a simple vista si hay algún tipo de estacionalidad. Se deduce que enero (mes de vacaciones) las ventas disminuyen a 0 prácticamente
- Los demás gráficos nos indican cuales son los clientes y productos que mayor volumen de transacción presentan. Esto permite realizar ventas conjuntas o combos promocionales.



Cuentas corrientes

Características

- Las tarjetas aportan informacion sobre los monton en pesos que faltan cobrar, aquellos que pagaron de contado y cuanto se cobro
- Como este tablero se filtra por semanas, incluye un Medidor con respecto a la semana pasada en cuanto a la venta. Porque la cobranza no es excluyente de la venta
- Todos los lunes de cada semana se actualizan los saldos de los clientes, la tabla muestra el saldo inicial de cada lunes, lo que se cobro, lo que se vendio, el saldo actualizado (saldo + ventas - cobranzas). Para controlar que no se hayan pasado problemas de registraciones. Se toman el saldo cargado el lunes proximo y se hace la diferencia con el saldo actualizado.
- La tabla nos muestra con color cuales son los clientes que no cancelan su saldo con color rojo y en color verde los que pagan de contado. Los rojos perjudican las finanzas mientras que los verdes oxigenan
- El grafico Treemap indica cuales son los "mejores" clientes desde lo financiero.

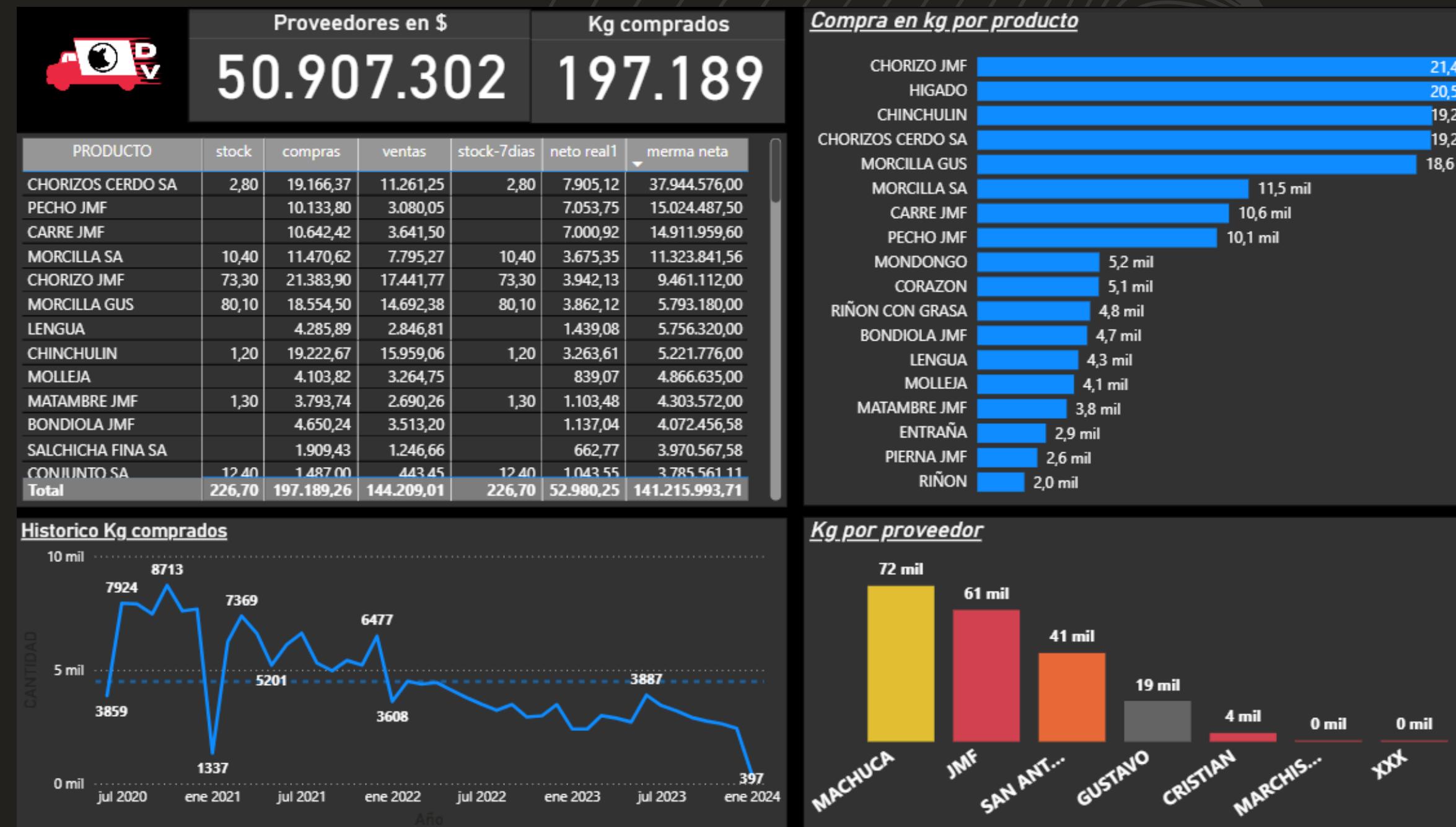


¿A que cliente le ofrecerias promociones o combos?

Informacion adicional

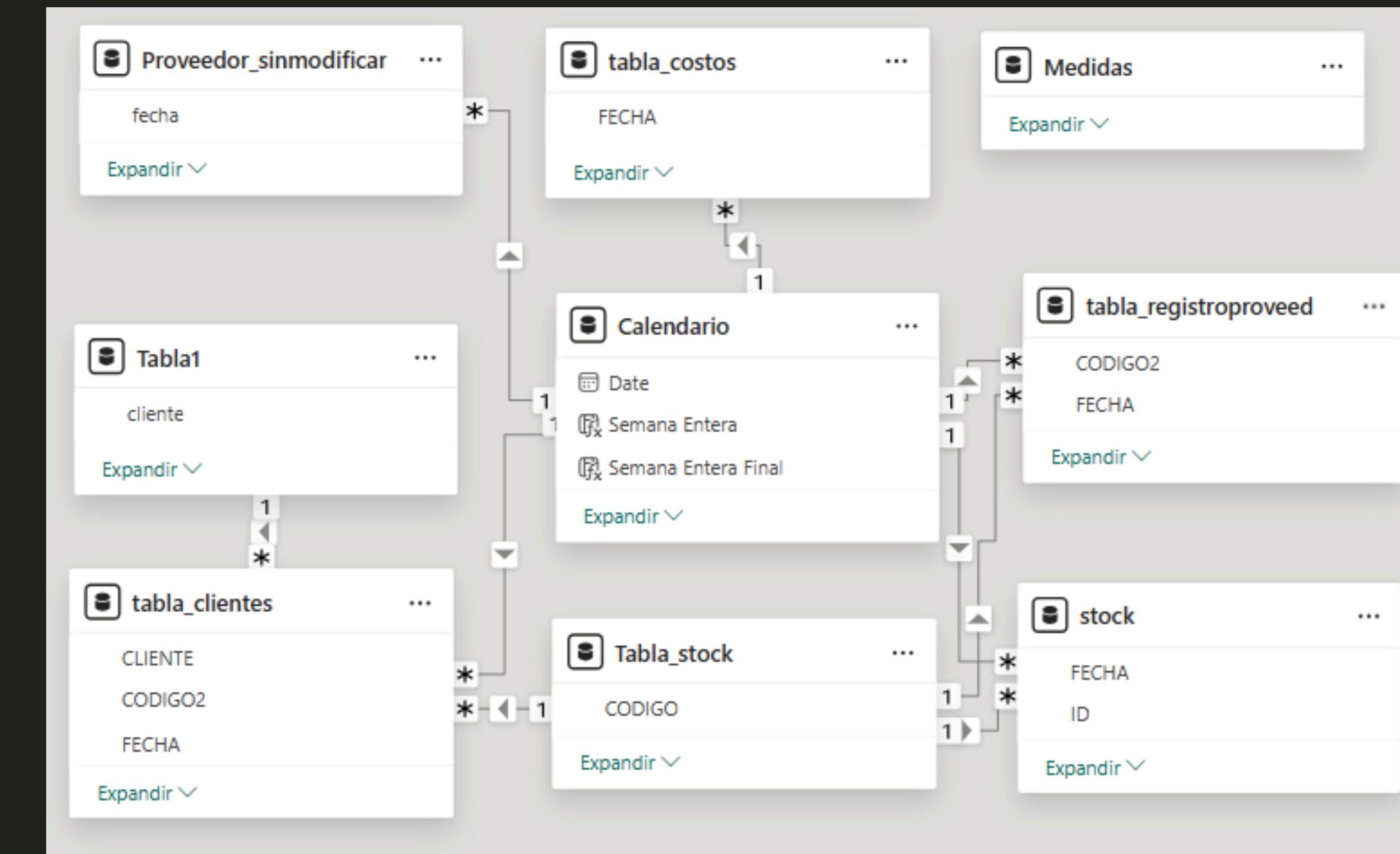
Características

- Buscamos calcular la “merma”. Esto es todo lo que se pierde en agua y sangre, calculados como las compras + stock - ventas. Esta merma debe contabilizarse al precio de compra
- En la linea de tiempo es posible observar como todo el año estuvo por debajo de la media
- Con cada proveedor habia un producto estrella, esto indica que los 5 productos de mayor compra son comprados en 4 proveedores



Para lograr este trabajo se necesita:

- Intensiva carga de datos
- Crear medidas, tabla calendario, relaciones, transformar datos, consultas, etc
- Entender que se busca mejorar y como funciona el negocio
- Compromiso de todos los involucrados. Porque al principio cuesta el cambio
- Mayor cantidad de datos, mayor informacion



Conclusiones

Por cuestiones de privacidad no se presentaron todos los tableros. Pero buscamos dar una idea de como funciona y como es posible tomar decisiones al tener los datos mejor estructurados y visualizados

Se logro:

- Cluster y rutas de ventas bien definidas
- Mayor volumen de facturacion por “ combos” estudiando el historial de ventas de cada cliente
- Eficiencia en las cuentas corrientes