

Caso Práctico: Análisis y Visualización del Rendimiento de una Empresa de Retail con Tableau

La empresa **RetailX** es una cadena de tiendas de ropa y accesorios con presencia en varias ciudades de España. En los últimos años, la empresa ha experimentado un crecimiento constante, pero los gerentes desean mejorar el análisis de sus ventas y la gestión del inventario.

El equipo directivo busca una herramienta que les permita analizar sus datos de manera más eficiente y tomar decisiones estratégicas basadas en información visualizada en tiempo real.

Situación Actual

RetailX actualmente enfrenta los siguientes desafíos:

- **Falta de seguimiento en tiempo real** de las ventas por tienda y por categoría de producto.
- **Desconocimiento del comportamiento de los clientes**, incluyendo patrones de compra y segmentación por edad, ubicación y ticket medio.
- **Gestión ineficiente del inventario**, lo que genera sobrestock en algunas tiendas y faltantes en otras.
- **Dificultades para evaluar el rendimiento de los empleados de ventas** en cada tienda.

Para mejorar la toma de decisiones, RetailX desea implementar un **Cuadro de Mando en Tableau** que refleje métricas clave para monitorear el rendimiento de la empresa.

Requerimientos del Cuadro de Mando

El Cuadro de Mando deberá incluir las siguientes visualizaciones:

1. Análisis de Ventas:

- Ventas totales por mes y por tienda.
- Ranking de productos más vendidos por categoría.
- Comparación de ventas actuales con el año anterior.
- Ticket medio por cliente.

2. Análisis de Clientes:

- Ranking de Clientes por Importe, Cantidad, % sobre el total, Margen, N°
- Pedidos e Importe Medio de Pedido.
- ABC (Margen vs Ventas) de Clientes por Segmento
- Análisis de Clientes por País, Región, Estado y Ciudad.

3. Análisis de Producto.

- Estacionalidad de las ventas por Categoría de Producto.
- Tendencia de las ventas por Categoría
- Correlación Categoría Producto – Segmento Cliente en las Ventas

4. Resumen Ejecutivo:

- Ventas Año Actual vs Año Anterior
- Ventas Año Actual vs Objetivo
- N° Clientes Año Actual vs Año Anterior
- Margen Año Actual vs Año Anterior

Tareas a realizar

Cada estudiante deberá:

1. **Analizar la información proporcionada** y plantear preguntas adicionales para comprender el negocio de RetailX.
2. **Identificar los principales indicadores clave** de rendimiento (KPI) y definir qué dimensiones y medidas utilizar en la visualización.
3. **Seleccionar las visualizaciones adecuadas** para representar cada métrica (gráfico de barras, líneas, mapas, diagramas de dispersión, etc.).
4. **Diseñar la estructura del Cuadro de Mando** en Tableau, asegurándose de que sea claro, interactivo y fácil de interpretar.
5. **Analizar los orígenes de datos** y preparar las tablas necesarias para su correcta integración en Tableau.
6. **Implementar el Cuadro de Mando** en Tableau y asegurarse de que las visualizaciones sean interactivas y permitan filtrar la información.

Entrega Final

Cada alumno o grupo deberá entregar:

- Un **breve informe** explicando el proceso de análisis, los indicadores seleccionados y la justificación de las visualizaciones elegidas.