**Formulario: Equipo de Comercial y Ventas**

**Requisitos de Información para Ventas**

* **¿Qué datos son esenciales para la planificación y seguimiento de las ventas?**  
  Los datos esenciales incluyen:
  + Historial de ventas por producto, categoría y región.
  + Información sobre el rendimiento de cada vendedor y su cuota de ventas.
  + Datos sobre los pedidos en curso, incluyendo estado y fecha de entrega.
  + Información sobre clientes recurrentes e inactivos para identificar oportunidades de venta cruzada o reactivación.
  + Datos sobre productos más vendidos y aquellos con menor rotación en inventario.
  + Análisis de tendencias de ventas por temporada o eventos especiales.
* **¿Cómo utilizan la información de los compradores y pedidos en sus estrategias comerciales?**  
  Utilizamos esta información para:
  + Identificar segmentos de clientes con mayor potencial para campañas específicas.
  + Personalizar ofertas y promociones basadas en el comportamiento de compra previo.
  + Planificar inventarios y ajustar la oferta según la demanda observada en diferentes regiones o categorías.
  + Diseñar estrategias de fidelización, enfocándonos en clientes recurrentes o aquellos con un alto valor promedio de compra.
  + Detectar oportunidades para aumentar las ventas mediante productos complementarios o paquetes promocionales.

**Interacción con los Datos**

* **¿Qué dificultades encuentran al realizar solicitudes de datos actuales?**  
  Las principales dificultades incluyen:
  + La falta de automatización en las solicitudes, lo que hace que dependamos del equipo técnico para obtener datos específicos.
  + La demora en recibir los datos solicitados, lo que puede afectar la toma de decisiones en tiempo real.
  + La dificultad para acceder a datos integrados desde múltiples bases, lo que complica obtener una visión completa del negocio.
* **¿Qué funcionalidades adicionales les facilitarían la obtención y el uso de la información?**  
  Algunas funcionalidades que facilitarían nuestro trabajo incluyen:
  + Un sistema que permita generar reportes automáticos y personalizados sin necesidad de intervención técnica.
  + Acceso a dashboards interactivos donde podamos filtrar los datos por región, producto o cliente según sea necesario.
  + Herramientas que permitan programar la entrega automática de informes periódicos (diarios, semanales).
  + Posibilidad de realizar consultas ad hoc directamente desde el sistema sin depender del equipo técnico.

**Reportes**

* **¿Qué tipos de informes o dashboards consideras necesarios para mejorar sus operaciones?**  
  Los reportes necesarios incluyen:
  + Dashboard con el rendimiento diario/semana/mes por producto, categoría y región.
  + Informe sobre el estado actual del inventario y productos más vendidos.
  + Reporte sobre el comportamiento del cliente: frecuencia de compra, valor promedio por pedido y tasa de retención.
  + Dashboard con análisis comparativo entre vendedores o equipos comerciales para evaluar su desempeño.
  + Informe sobre tendencias emergentes en las ventas y predicciones basadas en datos históricos.