

Entrega Final Proyecto: Predicción inteligente ventas de productos del sector de decoración.

Camila Patricia Malagón Suarez
Luis David Gutiérrez Loaiza
David Alejandro Rojas Castro
David Zapata Vásquez
Grupo 5

Manual de usuario

En el presente manual encontrará el paso a paso para poder navegar y utilizar de forma eficiente el Tablero de Seguimiento de Ventas y Utilidades de la compañía XYZ:

1. Ingrese al tablero a través del siguiente link: <http://107.23.31.48:8050/>
2. En la primera sección de tablero encontrará los principales KPIs comerciales de la compañía, total de ventas en pesos colombianos (COP), total de ventas en galones (gl), total de utilidad bruta en pesos colombianos (COP) y margen bruto porcentual, junto a dos gráficas que muestran la progresión histórica de ventas en COP y margen técnico.



Mientras en la segunda sección del tablero, encontrará un análisis descriptivo de las ventas por canal comercial y marquilla, y la participación de cada unidad de negocio (UEN).

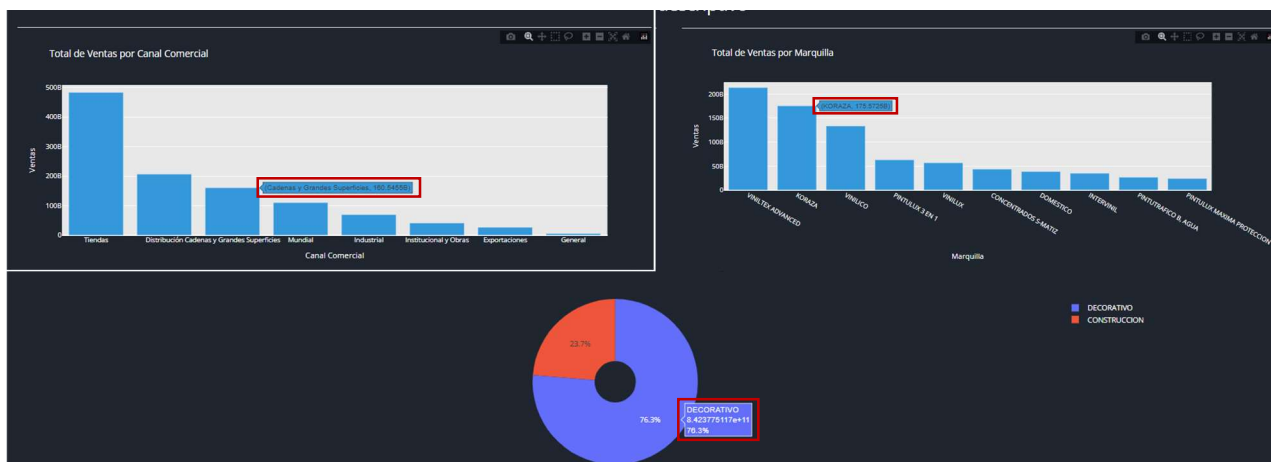


3. Para actualizar los gráficos y KPIs de las dos primeras secciones, deberá ir a lado izquierdo de la primera sección del tablero y seleccionar en los filtros de:
 - a. Año y mes: la fecha mínima desde la cual quiere ver la información histórica en el reporte
 - b. UEN: La unidad de negocios de interés
 - c. Canal: El canal comercial desde el cual se realizaron las ventas
 - d. Regional: La sucursal de la compañía la cual realizo las ventas
 - e. Marquilla: Grupo de productos al que pertenece el producto deseado
 - f. Producto: Nombre del producto de interés junto con la cantidad de su versión comercial



Recuerde que puede seleccionar más de un producto de interés y más de un canal comercial. Sin embargo, es importante que las UEN y marquillas seleccionadas concuerden con las UEN y marquillas de los productos o productos de interés. Si esta información no concuerda el tablero no mostrará información.

4. Una vez seleccionada la información de interés en la sección de filtros, los gráficos y KPIs comerciales de las dos primeras secciones se actualizarán de forma automática. Ubicando el cursor sobre las columnas y puntos de las gráficas se podrá observa la cantidad de ventas en número que representan, tal y como se muestra a continuación:



5. En la tercera sección del tablero encontrará un gráfico de series de tiempo que muestra el comportamiento histórico junto con la predicción de las ventas por UEN, regional, canal, franquicia y producto, en el cual la línea azul representa el comportamiento histórico de ventas por mes y la línea roja punteada la predicción.



6. Con el fin de realizar alguna predicción en el tablero, deberá ajustar los siguientes filtros con la información de interés:
- UEN: Unidad de negocio a la que pertenece el producto de interés
 - Regional: Sucursal de la compañía desde la cual se realizaron/realizarán las ventas
 - Canal: Canal comercial que realizo/realizará las ventas
 - Franquicia: Grupo de productos a los que pertenece el producto de interés
 - Código de producto: Código de identificación en sistema del producto de interés
 - Producto: Nombre del producto de interés
 - Meses para proyectar: Cantidad de meses a proyectar a partir del último mes de información histórica real disponible.



Importante: al momento de filtrar la información de interés, el nombre de la UEN, franquicia y código de producto deberá corresponder al producto seleccionado. En caso de que no correspondan entre sí, no se mostrará información histórica ni proyectada.