

NIVEL PRINCIPIANTE

# BUSINESS CASE

ANÁLISIS DE VENTAS



**SUGERENCIA:** Puedes utilizar cualquier software de análisis de datos para realizar este ejercicio. Sugerimos hacerlo primero en un archivo Excel y luego en un software como Power BI.

Este proceso le ayudará a analizar la información con más cuidado y aumentar su dominio del proceso de manipulación de datos.



**IMPORTANTE**

Este es sólo un ejercicio práctico para desarrollar sus habilidades analíticas. Todos los datos utilizados son ficticios.

## INTRODUCCIÓN

XSales es una gran empresa presente en 5 países: Alemania, Francia, Canadá, Estados Unidos y Chile. Atiende a una amplia cadena de mercado, con clientes que van desde pequeñas empresas hasta empresas multinacionales.

La principal actividad de la empresa es **ofrecer soluciones de redes y comunicaciones** en entornos corporativos.

En 2022 comenzó a ofrecer servicios de venta online (e-Commerce), pero su principal estrategia de venta es a través de puntos físicos en los países en los que opera.

## ESCENARIO 1 - Tu rol en la Empresa: Análista de Datos

Has recibido una solicitud del Director Estratégico para analizar los datos de ventas más recientes de la empresa.

La base de datos proporcionada contiene información sobre **Sep/2022 a Dic/2023**.

Antes de responder las preguntas de la página siguiente, analice el escenario de la empresa y sus principales números.



## CONOCIENDO LOS NÚMEROS

- 1** ¿La empresa analizada generó Ganancia o Pérdida en el período?
- 2** ¿Cuál es el ingreso mensual promedio de esta empresa?
- 3** ¿Qué mes fue el período de mayores ingresos de la empresa?
- 4** ¿Cuál es el monto total de descuentos en ventas durante el período?

## ANÁLISIS GEOGRÁFICO

- 5** ¿Qué país genera mayor margen de beneficio para la empresa durante todo el periodo de análisis?
- 6** ¿Qué país representa los mayores ingresos de la empresa durante todo el período?

## CLIENTES Y PRODUCTOS

- 7** ¿Qué tipo de cliente representa los mayores ingresos de la empresa durante todo el período?
- 8** ¿Qué tipo de cliente genera un mayor margen de beneficio para la empresa?
- 9** ¿Algún producto generó pérdidas para esta empresa en el periodo analizado?
- 10** ¿Cuáles son los ingresos totales y el margen de beneficio de cada producto?



**ESCENARIO 2 - Tu rol en la Empresa: Director Estratégico****IMPORTANTE**

La toma de decisiones en las grandes empresas requiere de la validación de varios expertos, por lo que en este escenario no existe una respuesta correcta o incorrecta. Depende de ti evaluar la información proporcionada y formar su razonamiento basándose en los números presentados.

Ante la crisis, se le asignó la tarea de evaluar la situación de la empresa en su conjunto e **idear nuevas estrategias** para asegurar la supervivencia del negocio.

Las decisiones deben basarse en el informe elaborado por el analista de datos del **Escenario I**.

**NECESITAS TOMAR AL MENOS 4 DECISIONES**

- 1** Sacar la empresa de uno de los países para reducir costos indirectos.
- 2** Evaluar si vale la pena centrarse en un tipo específico de cliente en lugar de atender todo tipo de industrias.

**SUGERENCIA:** “No pongas todos los huevos en la misma canasta”.  
Es muy importante tener perfiles de clientes variados.

- 3** Entre los clientes elegidos, determina una estrategia para impulsar tus ventas en un mercado aún poco explorado.
- 4** Evalúa el retiro de cualquiera de los productos del mercado.





### IMPORTANTE

Escribe un párrafo que resuma todas tus decisiones.

### INFORMACIÓN ADICIONAL

Hemos introducido algunos conceptos básicos para ayudar a calcular algunos indicadores.

La nomenclatura utilizada es la misma que la de los campos presentes en la base de datos disponible

- Valor total = Número de unidades vendidas x Precio unitario
- Valor Total con Descuento = Valor Total - Descuento
- Beneficio = Valor total con descuento - Costo total
- Margen de beneficio (%) =  $(\text{Beneficio} / \text{Valor total con descuento}) * 100$

*Facturación: se refiere a la suma del Valor Total con Descuento.*

*Pérdida: beneficio negativo*



SIGUE MÁS CONTENIDO EN



[Instagram @Profe.Zaki](#)



[Canal de Youtube](#)



[Linkedin](#)

