En un dashboard de Power BI sobre la penetración de productos en microempresas, hay varias visualizaciones que podrías incluir para mostrar una vista atractiva y fácil de entender de tus datos. Aquí hay algunas ideas:

1. **Gráfico de barras apilado**: Esto podría mostrar el número o porcentaje de empresas que han comprado cada producto, dividido por segmentos. Los segmentos podrían ser, por ejemplo, el tamaño de la empresa, la industria, la ubicación geográfica, etc.
2. **Mapa de calor**: Si tienes datos geográficos (por ejemplo, por ciudad o región), un mapa de calor puede ser una forma eficaz de visualizar la penetración de productos en diferentes áreas.
3. **Gráfico de líneas**: Si tienes datos de ventas a lo largo del tiempo, un gráfico de líneas puede mostrar tendencias claras en la penetración del producto. Podrías tener varias líneas, una para cada producto, para mostrar cómo se comparan entre sí.
4. **Gráfico de dona o de pastel**: Para mostrar la proporción de cada producto vendido en comparación con los demás. Esto puede ser útil para identificar cuáles son tus productos más populares.
5. **Tabla o matriz**: Para mostrar datos más detallados, como el número exacto de empresas que han comprado cada producto, el valor total de las ventas, etc. Puedes usar formato condicional para destacar los números más altos o bajos.
6. **Gráfico de dispersión**: Si tienes datos de múltiples variables (por ejemplo, tamaño de la empresa y ventas), un gráfico de dispersión puede mostrar las relaciones entre estas variables.
7. **Gráfico de burbujas**: Si tienes tres variables (por ejemplo, tamaño de la empresa, ventas y margen), un gráfico de burbujas puede mostrar todas estas variables en una sola visualización.
8. **Tarjetas KPI**: Para resumir métricas clave como el total de ventas, el número de empresas que han comprado cada producto, el producto más popular, etc.
9. **Cajas de filtro**: Para permitir a los usuarios personalizar el dashboard. Por ejemplo, podrían filtrar por producto, ubicación, tamaño de la empresa, etc.

Recuerda que el objetivo de un dashboard es facilitar la comprensión de los datos, así que asegúrate de que tus visualizaciones sean claras y no sobrecarguen a los usuarios con demasiada información. También debes asegurarte de que tus datos estén limpios y bien organizados antes de comenzar a crear tu dashboard.

Algunas ideas de visualizaciones y métricas relevantes para tu dashboard de Power BI centrado en la penetración de productos en microempresas:

1. **Gráfico de barras apilado**: Muestra el número o porcentaje de microempresas que han adquirido cada uno de los productos (tarjetas de crédito, préstamos comerciales, leasing, yappy comercial, débito jurídico, Mpos, POS, plazo fijo, servicio de planilla). Puedes dividir estos datos por subsectores o áreas geográficas.
2. **Gráfico de líneas de tiempo**: Muestra la evolución de la adquisición de cada producto a lo largo del tiempo. Este gráfico puede ayudarte a identificar tendencias y períodos de alta o baja demanda.
3. **Tarjetas KPI**: Estas tarjetas pueden destacar las métricas más importantes, como el producto más popular entre las microempresas, el producto con mayor crecimiento en adopción, el producto que más contribuye a los ingresos del banco, etc.
4. **Gráfico de dispersión**: Utiliza este gráfico para analizar la correlación entre el tamaño de la microempresa (o su facturación) y la cantidad de productos que utilizan.
5. **Gráfico de dona o pastel**: Utiliza estos gráficos para mostrar la proporción de microempresas que adquieren cada producto respecto al total. Esto puede ayudarte a entender qué productos son más atractivos para este segmento.
6. **Tabla de clasificación**: Muestra los productos ordenados por su popularidad o por su contribución a los ingresos del banco.
7. **Mapa de calor geográfico**: Si tienes datos sobre la ubicación de las microempresas, puedes usar un mapa de calor para mostrar dónde se encuentran las microempresas que adquieren más productos.
8. **Gráfico de cajas**: Este tipo de gráfico puede ser útil para visualizar la distribución de la cantidad de productos adquiridos por cada microempresa.
9. **Cajas de filtro**: Permite a los usuarios filtrar el dashboard por producto, ubicación, tamaño de la empresa, sector, etc.

Espero que estas sugerencias te ayuden a diseñar un dashboard de Power BI útil y atractivo para tu análisis de penetración de productos.

Tomando en cuenta el feedback de tus compañeros, estas podrían ser algunas visualizaciones útiles:

1. **Análisis de Leasing**:
   * Gráfico de barras apilado que muestra la proporción de clientes que tienen leasing frente a los que no lo tienen.
   * Gráfico de líneas que muestra la tendencia en el tiempo de la cantidad de contratos de leasing.
   * Tarjeta KPI con el valor promedio del contrato de leasing.
2. **# de clientes que se quedan por fuera en Tarjetas de Crédito por 18 meses y ofrecerles MPOS y POS**:
   * Gráfico de barras que muestre el número de clientes que no han solicitado tarjetas de crédito en los últimos 18 meses.
   * Tarjetas KPI que muestren el número de estos clientes que podrían ser candidatos para MPOS y POS.
   * Un gráfico de línea que muestra la tendencia a lo largo del tiempo de estos clientes, con diferentes líneas para aquellos que aceptaron MPOS y POS versus aquellos que no.
3. **Saldo por producto, sería interesante ver si tienen crédito complejo o crédito simple**:
   * Gráfico de barras apilado o de dona que muestre el saldo total por producto, dividido entre crédito complejo y crédito simple.
   * Tarjeta KPI que muestre la proporción de crédito complejo vs crédito simple.
   * Gráfico de líneas que muestre la tendencia en el tiempo del saldo de crédito complejo y crédito simple por producto.
4. **Ver créditos contra inflows**:
   * Gráfico de barras apilado que muestre el crédito total y los inflows para cada producto.
   * Gráfico de líneas que muestre la tendencia en el tiempo de los créditos e inflows.
   * Tarjeta KPI que muestre la proporción de crédito vs inflows.
5. **Ver uso de productos y crédito de productos**:
   * Gráfico de barras que muestre el uso de cada producto (por ejemplo, número de transacciones o volumen de transacciones).
   * Gráfico de líneas que muestre la tendencia en el tiempo del uso y crédito de cada producto.
   * Tarjeta KPI que muestre el producto más usado y el producto con mayor crédito.

Por último, recuerda añadir filtros interactivos para permitir a los usuarios personalizar el dashboard según sus necesidades. Esto podría incluir filtros por producto, tamaño de empresa, ubicación, y más.

Como VP de ventas, estaría interesado en visualizaciones que me proporcionen información detallada sobre las ventas, el rendimiento del producto y las oportunidades de crecimiento. Aquí te dejo nueve ideas:

1. **Adquisición de productos a lo largo del tiempo**: Un gráfico de líneas para cada producto que muestre la cantidad de microempresas que lo han adquirido a lo largo del tiempo. Esto permitiría identificar tendencias y patrones.
2. **Distribución de productos por sector**: Un gráfico de barras que muestre cuántas microempresas en cada sector han adquirido cada producto. Esto ayudaría a identificar qué productos son más populares en qué sectores.
3. **Porcentaje de microempresas que usan cada producto**: Un gráfico de dona que muestre el porcentaje de microempresas que han adquirido cada producto.
4. **Tarjeta KPI de penetración de producto**: Una tarjeta que muestre la penetración de producto como un porcentaje de todas las microempresas que el banco sirve.
5. **Comparación de saldos de crédito**: Un gráfico de barras que compare los saldos de crédito de los diferentes productos.
6. **Mapa de calor de productos por ubicación geográfica**: Un mapa de calor que muestre la concentración de ventas de productos en diferentes regiones.
7. **Gráfico de líneas de tasas de retención de productos**: Un gráfico de líneas que muestre las tasas de retención de cada producto a lo largo del tiempo.
8. **Gráfico de dispersión de ingresos vs. tamaño de la empresa**: Un gráfico de dispersión que muestre la relación entre el tamaño de las microempresas y los ingresos generados por cada producto.
9. **Tarjetas KPI de rendimiento de ventas**: Tarjetas que muestren métricas clave de rendimiento, como el producto con mayor crecimiento, el producto con mayores ingresos, el número total de productos vendidos, etc.

Es importante tener en cuenta que todas estas visualizaciones deben ser interactivas, para que los usuarios puedan filtrar y desglosar los datos según sea necesario. También es útil asegurarse de que las visualizaciones sean claras y fáciles de entender, para que se puedan utilizar eficazmente para informar decisiones y estrategias de ventas.