

Prácticas iFP

# Entrega 04

Análisis de ventas móviles en PowerBI

Alejandro Aibar  
José Manuel Álvarez  
Edison Collaguazo  
Felipe Casado  
10-5-2021

# 1 ÍNDICE

---

1.....	Índice
.....	1
2.....	PRESENTACIÓN
.....	2
3.....	Contenido del Informe
.....	3
3.1.....	Vista de Productos
.....	3
3.2.....	Vista de Distribuidor
.....	4
3.3.....	Vista Geográfica
.....	8

## 2 PRESENTACIÓN

---

Buenas tardes.

Nos queríamos presentar a ustedes para comunicarles el trabajo realizado por parte de nuestro grupo, sobre los datos de ventas móviles que nos han facilitado.

Hemos realizado mediante PowerBi, un informe para que puedan ver de forma gráfica todos los datos que nos han dado, para facilitar su utilización y con escasos clics puedan ver todo lo que quieran.

Si en algún momento tienen cualquier tipo de ayuda no duden en ponerse en contacto con nosotros, les ayudaremos en lo posible.

Un saludo.

Grupo 06

## 3 POSIBLES PREGUNTAS

---

El informe, se puede observar lo siguiente:

- En las vistas del producto te puedes preguntar en qué último año es la mayor distribución y también que marca de móviles es la más vendida.
- En las vistas geográfica, te preguntas que distribuidor a distribuido más en ese país y puedes ver que móvil a tenido más ventas en el distribuidor.
- En las vistas de distribuidor, te preguntas la marca del móvil y el tipo que ha sido el que más ha vendido según el distribuidor.

## 4 CONTENIDO DEL INFORME

A continuación, se detallarán las diferentes vistas incluidas en el informe.

Como se puede observar podremos ver los diferentes puntos nombrados a continuación:

- Vista de los productos (datos sobre las ventas de los diferentes productos, marcas, años, según los trimestres, años, modelos)
- Vista del distribuidor (con sus diferentes años, datos y trimestres)
- Vista geográfica (las diferentes marcas que se venden en distintos puntos geográficos dependiendo de las marcas)
- Vista de predicción (barajando los datos se puede hacer un avance de como irán las ventas)
- conclusiones y recomendaciones (métodos o razonamientos para implementar y mejorar las ventas y diferentes productos según la opinión)

### 4.1 VISTA DE PRODUCTOS

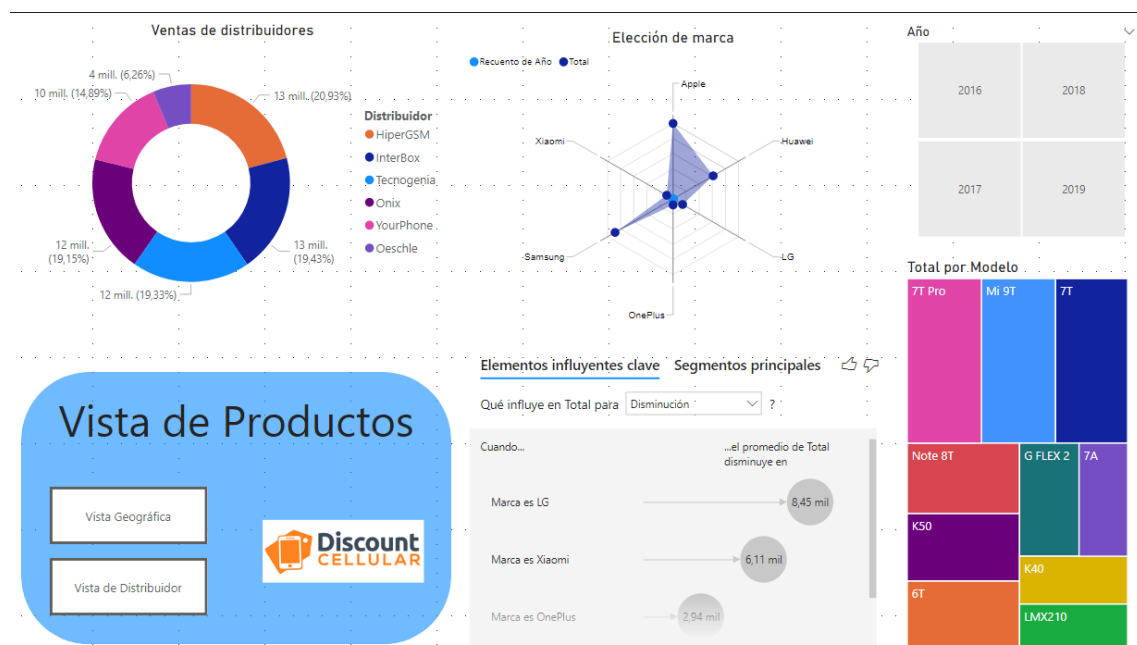


Imagen de elaboración propia, fuente

La primera diapositiva trata de la visualización de los productos, se puede observar los diferentes productos móviles que salen reflejados en los datos proporcionados, se puede observar la vista geográfica más específica, elegir la marca, las diferentes marcas según los distribuidores, se puede elegir los años para visualizar los datos dependiendo el año seleccionado, y el total generado dependiendo de la marca, esto se compone:

- La grafica de ventas de distribuidores muestra según el distribuidor el porcentaje de ventas al año, que la que **más ventas** tiene al año es **HiperGSM** con un **20,93%**, seguido muy de cerca por **InterBox 19,43%**, y por **tecnogenia** con un **19,33%** están muy igualadas entre si las marcas.

- La grafica de elección de marca muestra las marcas más elegidas durante el año seleccionado, según la marca elegida se puede **observar** ver su respectivo **total comparado con las demás**, donde el **ganador Samsung**.
- En año podemos elegir el **año en el que queremos ver los datos** que deseen ver los datos.
- La parte de vista de productos puede verse la vista del distribuidor de cada marca ya la **vista geográfica para ver las zonas donde más se vende**, desde **marca** que se quiera buscar, en un **país** específico o simplemente buscar las **ventas del país**.
- Por otra parte, en elementos influyentes se puede **observar** los **cambios** que puede haber **en el total al elegir una función** de cada marca.
- Por último, está el **total por modelo**, es lo que ha generado, cuando se selecciona una marca se visualiza las demás **graficas orientadas** a esa marca en concreto.

Los datos que son manejados en esta diapositiva son las ventas de los distribuidores que se miran los datos del total de productos vendidos que el ganador es **HiperGSM** con un **20,93%**, sobre el total de las ventas, y se puede ver que dentro de todos los productos el ganador es **Samsung**, aunque **Apple**, le sigue muy de cerca estos son los claros ganadores en los más vendidos, se puede seleccionar el año que se quieran ver los datos, aunque en este caso son bastante iguales ya que **Apple y Samsung** son los claros ganadores e **HiperGSM** el mayor vendedor, podemos seleccionar la vista de los productos, es decir donde se vende más o donde menos, para **ayudarnos gráficamente los datos geográficos**, a su vez se puede hacer una estimación con datos que se elijan como **qué pasaría** si el total descende que les pasaría a las diferentes marcas, y por ultimo las diferentes marcas de las cuales son vendidas en el mercado al elegir una **mostrara sus respectivos datos**

## 4.2 VISTA DE DISTRIBUIDOR

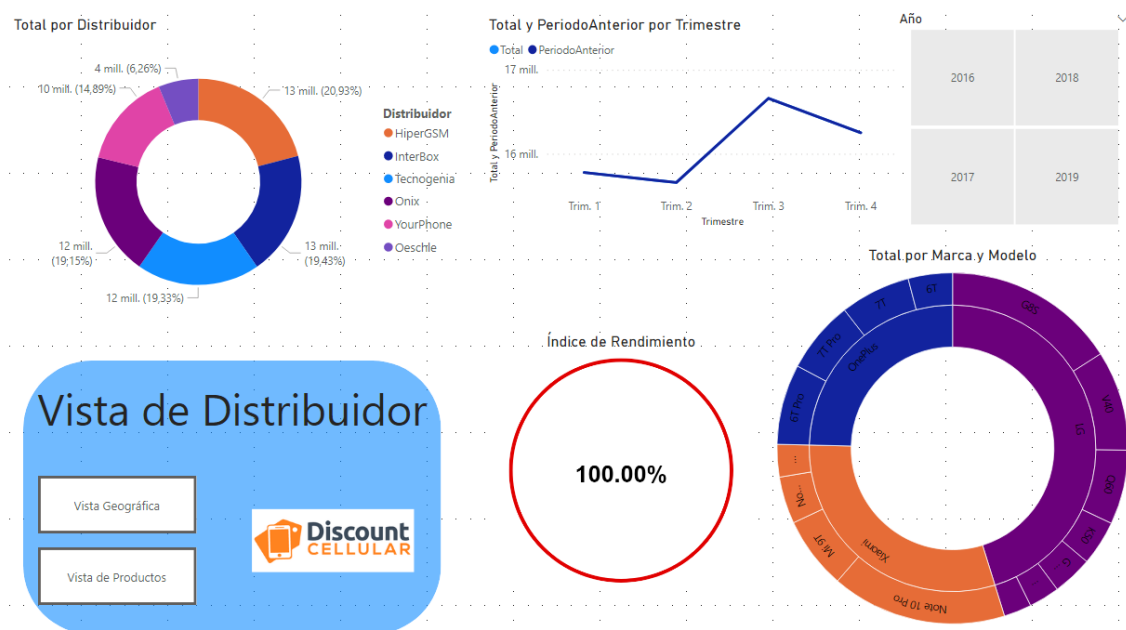
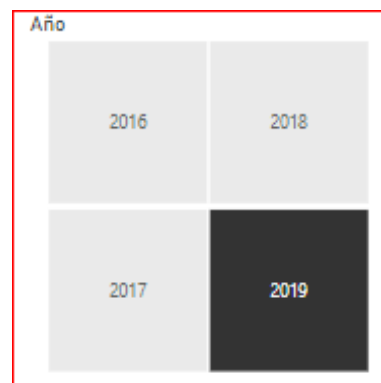
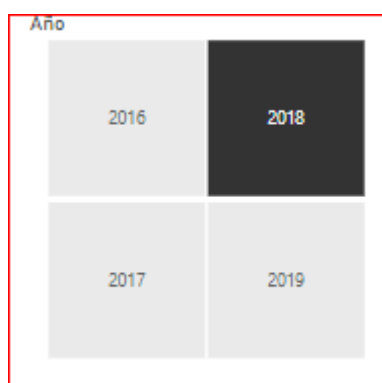


Imagen de elaboración propia, fuente

- La siguiente diapositiva trata de la vista del distribuidor, donde se observa: La grafica de total por distribuidor, se pueden ver el total tanto en número como en porcentaje de las distribuciones de cada uno.
- La grafica total periodo anterior muestra el **número de ventas** en función con los trimestres, dando una gráfica donde se puede observar que el **tercer trimestre** fue cuando **más se vendió**, a su vez se puede **ver cualquier trimestre, año**.
- El panel de años sirve para cambiar el año en el que estamos, pudiendo ir desde el 2016 hasta el 2019, **(2016,2017,2018,2019)**
- En la vista del distribuidor podemos ver geográficamente donde se localiza los distribuidores.
- En el índice de rendimiento, podemos observar el rendimiento en función con el año en el que estamos, **siendo este un 100%**
- En la última gráfica, total marca y modelo, se puede observar las **marcas** con sus **respectivos modelos** en función de las ventas realizadas.

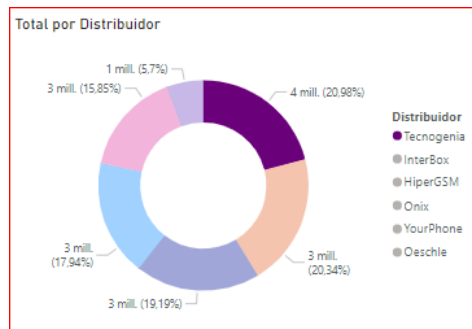
Los datos que se pueden manejar aquí son la gráfica que nos muestra sobre el total como en la anterior con los mismos datos, lo que quiere decir que **HiperOSM sigue siendo el máximo vendedor**, al lado podemos ver una gráfica que nos muestra por trimestre como han ido las **ventas del a marca producto en concreto** que queramos visualizar, como se observa las ventas tuvieron un **pico de caída en un trimestre**, pero al siguiente **remontaron**, y después hay otra ligera caída, después de puede elegir el año del cual queramos ver los datos de todas las gráficas para ver cómo han van cambiando los datos según el año del cual se fijen los datos, luego la vista de distribuidor para ver los productos más vendidos **en diferentes puntos geográficos con sus respectivos datos**, luego la gráfica de índice de rendimiento sirve para sobre el total que claramente es **el 100%, ver del distribuidor o producto que porcentaje sobre ese total tiene**, por último la gráfica de total de cada marca y modelo, con esta y la anterior **se puede observar al seleccionar la marca y el modelo** que se elija para ver del total que **porcentaje ocupa**.

En esta diapositiva vamos a pulsar y a ver el año 2019 y 2018 para cómo funciona las grafica que aparecen, pero también puedes ver los años 2017 y 2016.

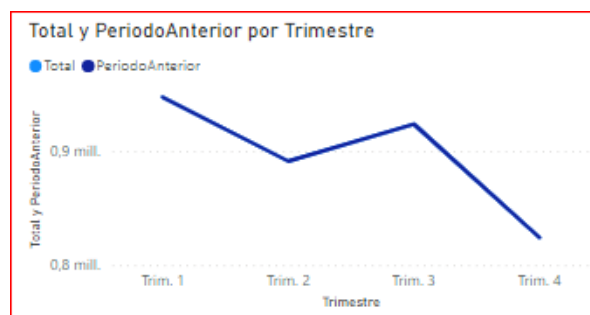


En 2019:

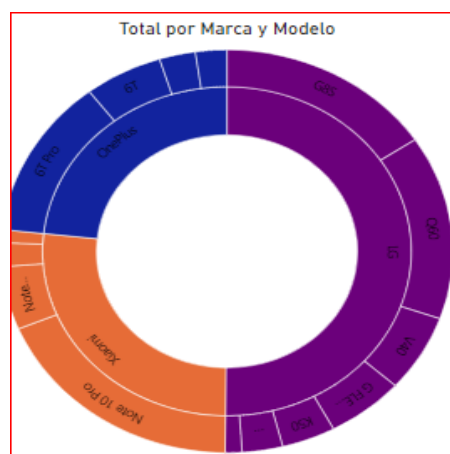
- En la gráfica circular del **Total Distribuidor** elegimos el distribuidor que más ha vendido que es **Tecnogenia** con un total de **3.586.140**, pero puedes pulsar cualquier distribuidor que aparece en la gráfica para ver su total.



- En la gráfica lineal del **Total por Trimestre** nos muestra la gráfica de **Tecnogenia** ya que habíamos pulsado anteriormente y nos muestra las cantidades de cada trimestre.  
**Trim.1-947.090, Trim.2-891.140, Trim.3- 923.665, Trim.4-824.245.**

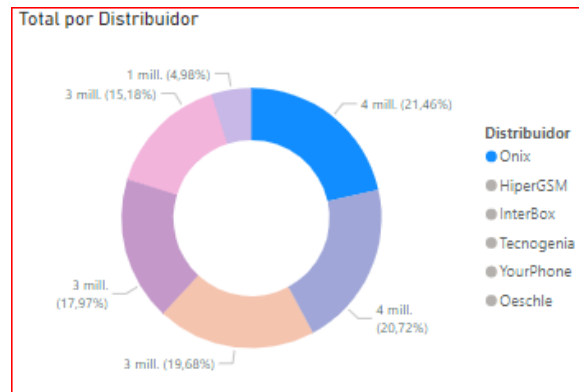


- En la gráfica circular del **Total por Marca y Modelo** nos presenta de la distribuidora **Tecnogenia** las 3 marcas y modelos de esa marca que más se han vendido.  
**Oneplus-85.000, Xiaomi-97.090, LG-183.080.** También puedes ver el número total y el porcentaje según el modelo de la marca.

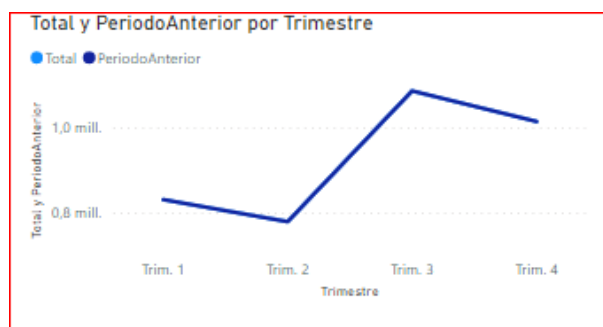


En 2018:

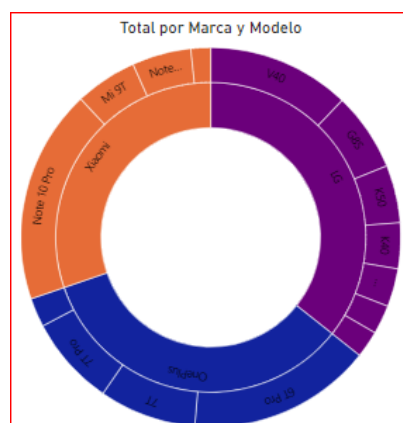
- En la gráfica circular del **Total Distribuidor** elegimos el distribuidor que más ha vendido que es **Onix** con un total de **3.710.995**, pero puedes pulsar cualquier distribuidor que aparece en la gráfica para ver su total.



- En la gráfica lineal del **Total por Trimestre** nos muestra la gráfica de **Onix** ya que habíamos pulsado anteriormente y nos muestra las cantidades de cada trimestre. **Trim.1-830.985, Trim.2-779.405, Trim.3- 1.086.100, Trim.4-1-014.505.**

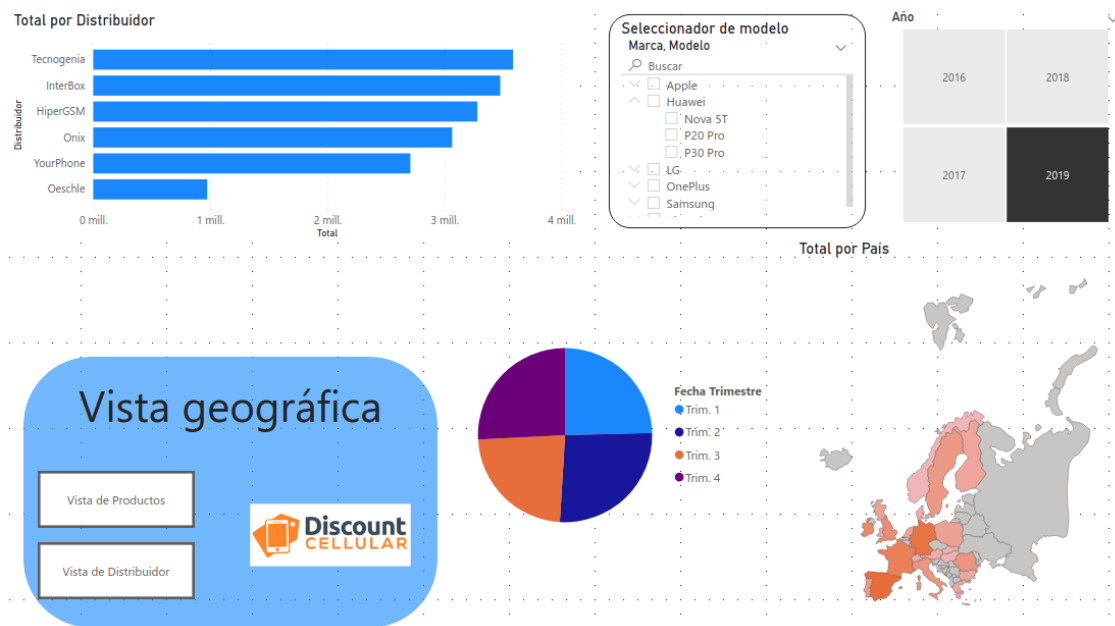


- En la gráfica circular del **Total por Marca y Modelo** nos presenta de la distribuidora **Onix** las 3 marcas y modelos de esa marca que más se han vendido. **Oneplus-136.450, Xiaomi-121.200, LG-142.990.**  
También puedes ver el número total y el porcentaje según el modelo de la marca.





## 4.3 VISTA GEOGRÁFICA



*Imagen de elaboración propia, fuente*

En esta diapositiva apreciamos la vista geográfica, donde se puede observar los diferentes tipos de móviles que salen reflejados en los distribuidores, se puede observar un mapa geográfico donde apreciamos el país en el que más ha vendido, se puede elegir los años para visualizar los datos dependiendo el año seleccionado, y el total generado dependiendo de la marca, y también vemos la fecha trimestral:

- La grafica del total del distribuidor se pueden ver el total tanto en número de las distribuciones de cada uno.
- El panel de años ayuda a cambiar el año en el que estamos, pudiendo ir desde el **2016** hasta el **2019, (2016,2017,1018,2019)**
- En la gráfica trimestral circular, nos informa que trimestre tuvo más ventas de las distribuidoras según el **trimestre** que se quiera **visualizar**.
- En el panel de modelo de marcas **seleccionamos** cualquier **marca** de móvil y nos dice en el gráfico de barras que distribuidor ha sido el que **más ha vendido**.
- La grafica del total por país nos muestra un mapa de Europa en el que nos **indica** en que país se ha **vendido más la distribución**.

En esta diapositiva la primera gráfica nos muestra el total que ha vendido cada distribuidor que el que más ha vendido es **Tecnogenia**, seguido muy de cerca InterBox, aunque todas entre si están muy igualadas, ya que casi tienen **4 millones de ventas** menos **Oesche que va ultima y solo tiene 1 millón de ventas**, al lado está el **seleccionador de modelo** que sirve para elegir la **marca y dentro de ella si se quiere mirare uno de los modelos de esa marca** para ver los datos específicos, al lado la **zona de año para cambiar todas las gráficas o botones que hay en la diapositiva para ver los datos de un año** en concreto y compararlos con otros años si se desea, la **vista geográfica su función es mostrar los datos de un producto o del distribuidor en diferentes zonas** para ver donde es más vendido y donde menos por ejemplo, la gráfica de al lado es para ver el **porcentaje por trimestre de las ventas** de la marca elegida o elegidas, por ultimo un mapa que al seleccionar un modelo por ejemplo mostrará **donde tiene un**

**mayor porcentaje** que como se observa en la imagen **España es el sitio donde más ventas** tiene.

## 4.4 VISTA PREDICCIÓN



*Imagen de elaboración propia, fuente*

En la vista predicción, se podrá realizar consultas en base a los ingresos de la empresa. Mediante los algoritmos de Inteligencia Artificial de Power BI, se obtendrá una predicción de los ingresos posibles de los años posteriores.

- En la zona superior izquierda, se podrá **seleccionar el país** en el que se quiera obtener los resultados posibles, se elige para poder **ver los datos del país elegido** en cuestión.
- En el gráfico de la zona derecha, se encuentra el gráfico principal. Los **ingresos pasados** de la empresa **se remarcan con una línea celeste**, mientras que la predicción es de un color amarillento. Dado que esta **predicción puede variar con el resultado final**, se genera también una zona rosada, que simboliza el rango de varianza de los ingresos.

En esta diapositiva observamos que en la primera se puede **filtrar por países para seleccionar en país para observar sus ventas en la gráfica de la izquierda**, está seleccionado **España** y se observa en la gráfica las ventas por año siendo el **mejor año 2018** y una **caída en 2020**, la **línea amarilla es una predicción de como irán las ventas**, y por último la vista de **predicción** para buscar el producto que sus **datos estén metido en la gráfica**.

Como todos los objetos visuales del informe, **se actualizan al refrescar la base de datos**, por lo que la empresa siempre tendrá una predicción con datos en tiempo real.

## 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

---

Una vez visto todos los puntos anteriores podemos decretar los siguientes problemas:

- Las ventas entre los diferentes distribuidores son **bastante igualadas** por lo que quiere decir que la igualdad de mercado existe y está ahí.
- El máximo distribuidor es **HiperGSM**, siendo **Apple** su marca más vendida.
- La mayoría de las ventas se **localizan en España** como país con mayor número de ventas entre todos.
- Y el año con **mayor número de ventas fue 2018** con una ventaja sobre el resto del año, por lo que esto puede ser un indicativo de que la forma o actuación de las ventas no está siendo el indicado, o **los productos no son de la misma calidad o su popularidad ha decrecido por lo que causa una caída**, y si pasan las dos cosas crea una **cadena en barrena** que hace que los beneficios mengüen con rapidez por año.

Teniendo en cuenta lo anterior comentado podemos hacer otro tipo de medidas o plan de actuación diferente para mejorar las ventas:

- **Ver los trimestres con más ventas y los países con más ventas** también para poder realizar un plan de marketing personalizado y enfocado a ese grupo en particular como realizar ofertas justo **para que aumenten más las ventas**, explotando ese punto a nuestro favor.
- También en los **países con un menor número de ventas intentan hacerles ver el producto de una manera más llamativa** o bajando el precio, o mediante ofertas que a ojo sean imposible rechazar para realzar las ventas y poder promediar un mayor número de ventas.