

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	5

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.

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.
- La grafica de elección de marca muestra las marcas más elegidas durante el año seleccionado.
- En año podemos elegir el año en el que queremos ver los datos que deseen ver los datos.
- La parte de vista de productos podemos ver la vista del distribuidor de cada marca ya la vista geográfica para ver las zonas donde más se vende.
- Por otra parte, en elementos influyentes se 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.

4.2 VISTA DE DISTRIBUIDOR

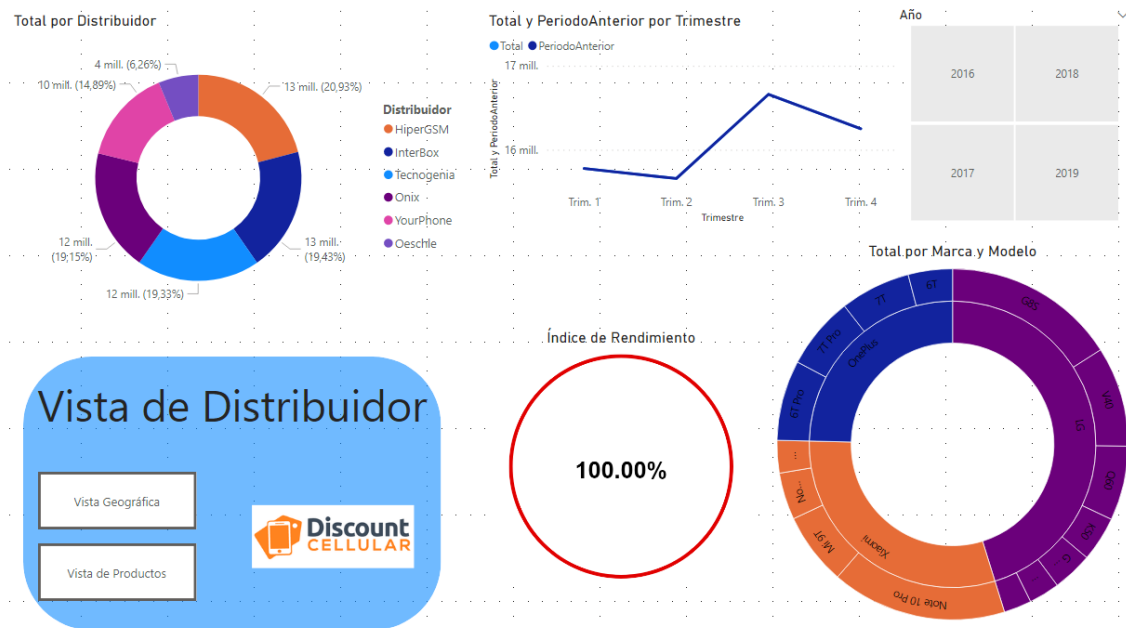


Imagen de elaboración propia, fuente

- 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.
- El panel de años sirve para cambiar el año en el que estamos, pudiendo ir desde el 2016 hasta el 2019, (2016,2017,1018,2019)
- 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.

4.3 VISTA GEOGRÁFICA

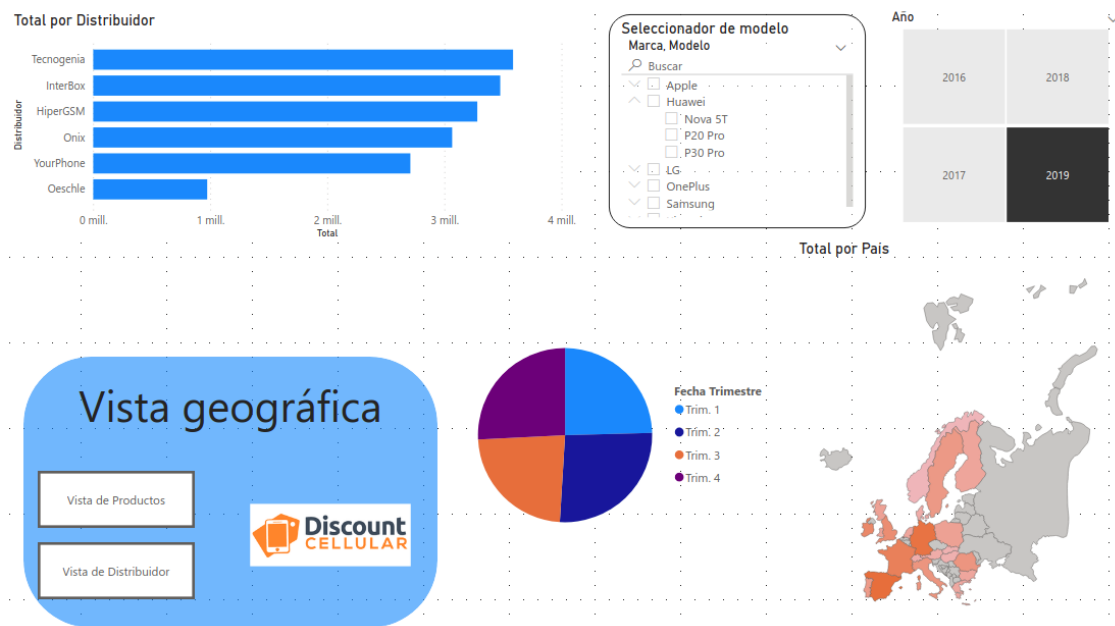


Imagen de elaboración propia, fuente

En esta diapositiva apreciamos la vista geográfica, donde se puede observar los diferentes tipos de móviles que salen reflejadas 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.
- 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.

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.
- En el gráfico de la zona derecha, se encuentra el gráfico principal. Los ingresos pasados de la empresa se remarkan 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.

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.