**Proyecto ERM**

Especificación del Caso de Uso: Reporte ScoreCard – CUERMWEB106

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 29/09/2014 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte ScoreCard para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003227  RIPJA (4.6.0.1) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Reporte ScoreCard – CUERMWEB106 4](#_Toc408928874)

[1 Introducción 4](#_Toc408928875)

[2 Caso de uso: Reporte ScoreCard – CUERMWEB106 4](#_Toc408928876)

[2.1 Descripción 4](#_Toc408928877)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc408928878)

[4 Precondiciones 4](#_Toc408928879)

[4.1 Generales 4](#_Toc408928880)

[4.2 Parámetros 5](#_Toc408928881)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc408928882)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc408928883)

[5.2 Flujos alternos 43](#_Toc408928884)

[5.2.1 Opcionales 43](#_Toc408928885)

[5.2.2 Generales 43](#_Toc408928886)

[6 Poscondiciones 43](#_Toc408928887)

[7 Firmas de Aceptación 43](#_Toc408928888)

# Especificación de Casos de Uso: Reporte ScoreCard – CUERMWEB106

# Introducción

Este documento contiene la descripción de una secuencia de interacciones entre un actor y el sistema de tal manera que se puede obtener un resultado con valor particular para el actor dentro del flujo básico. También incluye el listado de las precondiciones y poscondiciones que se deben cumplir al inicio y al final del flujo básico además de los posibles flujos alternos y excepciones.

# Caso de uso: Reporte ScoreCard – CUERMWEB106

## Descripción

Presenta un conjunto de indicadores que permiten tener una visión estratégica del negocio para la toma de decisiones, tales como Clientes en Agenda vs Mes Anterior, Venta vs Mes Anterior (en piezas), Clientes con Venta vs Mes Anterior, Drop Size vs Mes Anterior (en piezas), % Devoluciones vs Mes Anterior (en piezas), % Cobertura vs Mes Anterior (en piezas) y Sell Out vs Mes Anterior (en piezas). La información podrá consultarse bajo los criterios: CEDI, Fecha (semana) y Esquema de Productos.

# Diagrama de Casos de Uso



# Precondiciones

## Generales

1. Debe existir por lo menos un almacén activo.
2. Deben existir sub-esquemas de producto de nivel 2 que agrupe a los productos del mismo segmento o categoría, mismo que a su vez debe pertenecer a un esquema de productos padre que contenga todos los productos de Danone.
3. Deben existir sub-esquema de cliente que agrupen a los clientes de acuerdo a su categoría (Diamante, Oro y Plata).

## Parámetros

1. ReporteW
2. CEDI
3. Fecha
4. EsquemaProductos (Debe ser el esquema padre o de nivel 1 que agrupe a los productos de Danone, requerido)

# Flujo de eventos

## Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Generar Reportes – CUERMWEB01**
2. El sistema obtiene el nombre del reporte seleccionado:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘REPORTEW’
      2. VAVClave = ReporteW recibido como parámetro
      3. Descripcion
3. El sistema obtiene y registra en sesión la semana del año correspondiente a la fecha seleccionada como filtro:
   1. SemanaAño
4. El sistema obtiene y registra en sesión la fecha de inicio y fin de la semana del año correspondiente a la fecha seleccionada como filtro:
   1. FechaInicioW
   2. FechaFinW
5. El sistema obtiene y registra en sesión la fecha de inicio y fin del periodo comprendido entre las cuatro semanas anteriores a la semana del año que corresponde a la fecha seleccionada como filtro:
   1. FechaInicio4W
   2. FechaFin4W
6. El sistema obtiene la siguiente información de las rutas pertenecientes al CEDI seleccionado dentro del rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro:
   1. **VENCentroDistHist**
      1. VendedorID
      2. **VenRut**
         1. VendedorID
         2. RUTClave
      3. AlmacenId
      4. VCHFechaInicial <= Fecha seleccionada como filtro
      5. FechaFinal >= Fecha seleccionada como filtro
      6. **Almacen**
         1. AlmacenId
         2. Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro
         3. Nombre
7. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes en agenda para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro:
   1. **AgendaVendedor**
      1. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura => FechaInicioW registrada en sesión y <= FechaFinW registrada en sesión
      2. RUTClave
      3. ClienteClave
         1. **ClienteEsquema**
            1. ClienteClave
            2. EsquemaID
            3. TipoEstado = 1
            4. **Esquema** *(\*\*En caso de que el esquema asociado al cliente no sea de nivel 1, buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda a un esquema del nivel 1)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre

Nombre

Nivel = 1

* + 1. ClaveCEDI = Centro de Distribución seleccionado como filtro

1. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes en agenda para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro:
   1. **AgendaVendedor**
      1. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura => FechaInicio4W registrada en sesión y <= FechaFin4W registrada en sesión
      2. RUTClave
      3. ClienteClave
         1. **ClienteEsquema**
            1. ClienteClave
            2. EsquemaID
            3. TipoEstado = 1
            4. **Esquema** *(\*\*En caso de que el esquema asociado al cliente no sea de nivel 1, buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda a un esquema del nivel 1)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre

Nombre

Nivel = 1

* + 1. ClaveCEDI = Centro de Distribución seleccionado como filtro

1. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes visitados dentro del rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro:
   1. **Visita**
      1. VisitaClave
      2. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura => FechaInicioW registrada en sesión y <= FechaFinW registrada en sesión
      3. ClienteClave
         1. **ClienteEsquema**
            1. ClienteClave
            2. EsquemaID
            3. TipoEstado = 1
            4. **Esquema** *(\*\*En caso de que el esquema asociado al cliente no sea de nivel 1, buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda a un esquema del nivel 1)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre

Nombre

Nivel = 1

* + 1. RUTClave
    2. VendedorID
       1. **VENCentroDistHist**
          1. VendedorID
          2. AlmacenId
          3. VCHFechaInicial <= FechaInicioW registrada en sesión
          4. FechaFinal >= FechaFinW registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

1. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes visitados durante las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro:
   1. **Visita**
      1. VisitaClave
      2. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura => FechaInicio4W registrada en sesión y <= FechaFin4W registrada en sesión
      3. ClienteClave
         1. **ClienteEsquema**
            1. ClienteClave
            2. EsquemaID
            3. TipoEstado = 1
            4. **Esquema** *(\*\*En caso de que el esquema asociado al cliente no sea de nivel 1, buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda a un esquema del nivel 1)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre

Nombre

Nivel = 1

* + 1. RUTClave
    2. VendedorID
       1. **VENCentroDistHist**
          1. VendedorID
          2. AlmacenId
          3. VCHFechaInicial <= FechaInicio4W registrada en sesión
          4. FechaFinal >= FechaFin4W registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

1. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos realizados dentro del rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicioW registrada en sesión y <= FechaFinW registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist**

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicioW registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFinW registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. Tipo = 1
    2. TipoFase = 1
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor
       7. **ProductoEsquema**
          1. ProductoClave
          2. EsquemaID
          3. **Esquema** *(\*\*Buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda al esquema de producto seleccionado como filtro)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre = EsquemaProductos seleccionado como filtro

Nombre

Nivel

1. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos realizados durante las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicio4W registrada en sesión y <= FechaFin4W registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist**

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicio4W registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFin4W registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. Tipo = 1
    2. TipoFase = 1
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor
       7. **ProductoEsquema**
          1. ProductoClave
          2. EsquemaID
          3. **Esquema** *(\*\*Buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda al esquema de producto seleccionado como filtro)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre = EsquemaProductos seleccionado como filtro

Nombre

Nivel

1. El sistema obtiene la siguiente información de las devoluciones de producto del cliente realizadas durante el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicioW registrada en sesión y <= FechaFinW registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist** *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un CEDI, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicioW registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFinW registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. Tipo = 3
    2. TipoFase = 1
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor
       7. **ProductoEsquema**
          1. ProductoClave
          2. EsquemaID
          3. **Esquema** *(\*\*Buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda al esquema de producto seleccionado como filtro)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre = EsquemaProductos seleccionado como filtro

Nombre

Nivel

1. El sistema obtiene la siguiente información de las devoluciones de producto del cliente realizadas durante las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicio4W registrada en sesión y <= FechaFin4W registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist** *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un CEDI, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicio4W registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFin4W registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. Tipo = 3
    2. TipoFase = 1
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor
       7. **ProductoEsquema**
          1. ProductoClave
          2. EsquemaID
          3. **Esquema** *(\*\*Buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda al esquema de producto seleccionado como filtro)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre = EsquemaProductos seleccionado como filtro

Nombre

Nivel

1. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos realizados dentro del rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicioW registrada en sesión y <= FechaFinW registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist**

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicioW registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFinW registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. Tipo = 1
    2. TipoFase = 1
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor

1. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos realizados durante las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicio4W registrada en sesión y <= FechaFin4W registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist**

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicio4W registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFin4W registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. Tipo = 1
    2. TipoFase = 1
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor

1. El sistema obtiene la siguiente información de las tomas de inventario y mercadeo realizadas dentro del rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro:
   1. **InventarioMercadeo**
      1. InventarioID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicioW registrada en sesión y <= FechaFinW registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist**

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicioW registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFinW registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. **InventarioMercadeoDetalle**
       1. InventarioID
       2. ProductoClave
       3. TipoUnidad
       4. Desplazamiento
       5. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor
       6. **ProductoEsquema**
          1. ProductoClave
          2. EsquemaID
          3. **Esquema** *(\*\*Buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda al esquema de producto seleccionado como filtro)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre = EsquemaProductos seleccionado como filtro

Nombre

Nivel

1. El sistema obtiene la siguiente información de las tomas de inventario y mercadeo realizadas durante las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro, de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro:
   1. **InventarioMercadeo**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura => FechaInicio4W registrada en sesión y <= FechaFin4W registrada en sesión

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave
      3. VendedorID
         1. **VENCentroDistHist**

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicio4W registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFin4W registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. **InventarioMercadeoDetalle**
       1. InventarioID
       2. ProductoClave
       3. TipoUnidad
       4. Desplazamiento
       5. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor
       6. **ProductoEsquema**
          1. ProductoClave
          2. EsquemaID
          3. **Esquema** *(\*\*Buscar de manera recursiva hasta encontrar el primer esquema padre que corresponda al esquema de producto seleccionado como filtro)*

EsquemaID

EsquemaIDPadre = EsquemaProductos seleccionado como filtro

Nombre

Nivel

1. El sistema presenta el nombre del reporte
2. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado de acuerdo con la información seleccionada como filtro:
   1. **Centro de Distribución:** Se presenta la clave <Almacen.Clave> y el nombre <Almacen.Nombre> del Centro deDistribución recibido como parámetro.
   2. **Esquema de Productos:** Se presenta el nombre <Esquema.Nombre> del esquema de productos seleccionada como filtro, donde <Esquema.EsquemaID = EsquemaProductos recibido como parámetro>.
   3. **Semana:** Se presenta la semana del año correspondiente a la fecha seleccionada como filtro (*SemanaAño* registrada en sesión) precedida de la letra “W”, así como el rango de fechas correspondiente a dicha semana (*FechaInicioW* y *FechaFinW* registradas en sesión), en formato dd/mm/aaaa.
3. El sistema presenta las siguientes columnas:
   1. Concepto
   2. CEDI
   3. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
      1. El sistema presenta una columna con la siguiente información, ordenándolas de manera ascendente por la clave de la ruta <Ruta.RUTClave>:
         1. Ruta (RUTClave)
            1. “W” + *SemanaAño* registrada en sesión
            2. Promedio 4W
4. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente
   1. ***Clientes Agenda vs Mes Anterior***
      1. Para cada Esquema de Clientes de Nivel 1 incluido en la información obtenida para los clientes en agenda para la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro ([**paso 7**](#paso7)), ordenando la información de manera ascendente alfabéticamente de acuerdo al nombre del esquema <Esquema.Nombre>:
         1. **Esquema:** Se presenta el nombre del esquema <Esquema.Nombre>.
            1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes en agenda para el esquema de clientes actual, obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](#paso7)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número promedio de clientes en agenda para el esquema de clientes actual respecto a la semana filtrada, en base a los clientes obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 8**](#paso8)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes en agenda <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>).

Sumar el número de clientes resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes en agenda obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de clientes en agenda obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 10.5 (promedio 4 semanas) = 0.9523 \* 100 = 95% - 100% = -4.76%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes en agenda para el esquema de clientes y ruta actual, en base a los clientes obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso7)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.RUTClave = Ruta actual> y <AgendaVendedor.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número promedio de clientes en agenda para el esquema de clientes y ruta actual respecto a la semana filtrada, en base a los clientes obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 8**](#paso8)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes en agenda para la ruta <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.RUTClave = Ruta actual> y <AgendaVendedor.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>).

Sumar el número de clientes resultante de cada semana para la ruta, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes en agenda obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de clientes en agenda obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas de la ruta (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 10.5 (promedio 4 semanas) = 0.9523 \* 100 = 95% - 100% = -4.76%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - 1. **Efectividad de Venta:**
         1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de venta del CEDI para el esquema de clientes actual, en base a los clientes visitados y a las ventas realizadas (pedidos), obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 9**](#paso9)y [**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes con venta <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 TransProd.TipoFase = 1> y <Visita.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>)

ENTRE

Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

**Promedio 4W:** Si la efectividad de venta resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de venta para el esquema de clientes y ruta actual, en base a los clientes visitados y a las ventas realizadas (pedidos), obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 9**](#paso9)y [**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes con venta <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 TransProd.TipoFase = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>)

ENTRE

Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

**Promedio 4W:** Si la efectividad de venta resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.

* + - 1. **Efectividad de Visita:**
         1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de visita del CEDI para el esquema de clientes actual, en base a los clientes en agenda y a los clientes visitados, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](#paso7)y [**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>)

ENTRE

Número de clientes en agenda <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

**Promedio 4W:** Si la efectividad de visita resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de visita para el esquema de clientes y ruta actual, en base a los clientes en agenda y a los clientes visitados, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](#paso7)y [**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>)

ENTRE

Número de clientes en agenda <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.RUTClave = Ruta actual> y <AgendaVendedor.ClienteClave = ClienteEsquema.ClienteClave y ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.EsquemaID/EsquemaIDPadre = Esquema de Clientes actual>) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

**Promedio 4W:** Si la efectividad de visita resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.

* + 1. **Total:** 
       1. **CEDI:** 
          1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes en agenda para el CEDI, obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso7)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos).

* + - * 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número promedio de clientes en agenda para el CEDI respecto a la semana filtrada, en base a los clientes obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 8**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso8)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes en agenda <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos).

Sumar el número de clientes resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes en agenda obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de clientes en agenda obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 10.5 (promedio 4 semanas) = 0.9523 \* 100 = 95% - 100% = -4.76%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
         1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes en agenda para la ruta actual, en base a los clientes obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso7)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.RUTClave = Ruta actual>).

* + - * 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número promedio de clientes en agenda para la ruta actual respecto a la semana filtrada, en base a los clientes obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 8**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso8)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes en agenda para la ruta <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.RUTClave = Ruta actual>).

Sumar el número de clientes resultante de cada semana para la ruta, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes en agenda obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de clientes en agenda obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas de la ruta (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 10.5 (promedio 4 semanas) = 0.9523 \* 100 = 95% - 100% = -4.76%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. **Efectividad de Venta:**
       1. **CEDI:** 
          1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de venta del CEDI, en base a los clientes visitados y a las ventas realizadas (pedidos), obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 9**](#paso9)y [**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes con venta <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 TransProd.TipoFase = 1>)

ENTRE

Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. **Promedio 4W:** Si la efectividad de venta resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.
      1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
         1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de venta para la ruta actual, en base a los clientes visitados y a las ventas realizadas (pedidos), obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 9**](#paso9)y [**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes con venta <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 TransProd.TipoFase = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>)

ENTRE

Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. **Promedio 4W:** Si la efectividad de venta resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.
    1. **Efectividad de Visita:**
       1. **CEDI:** 
          1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de visita del CEDI, en base a los clientes en agenda y a los clientes visitados, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](#paso7)y [**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos)

ENTRE

Número de clientes en agenda <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. **Promedio 4W:** Si la efectividad de visita resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.
      1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
         1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de efectividad de visita para la ruta actual, en base a los clientes en agenda y a los clientes visitados, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 7**](#paso7)y [**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

{ Número de clientes visitados <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual>)

ENTRE

Número de clientes en agenda <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <AgendaVendedor.RUTClave = Ruta actual>) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. **Promedio 4W:** Si la efectividad de visita resultante para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ES MAYOR O IGUAL al 80%, se presenta la leyenda “Bien”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Mal”.
  1. ***Venta vs Mes Anterior***
     1. **Total Venta Semanal vs Promedio:**
        1. **CEDI:** 
           1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta la venta bruta del CEDI (en piezas) en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los pedidos obtenidos para la semana).

* + - * 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale la venta bruta promedio del CEDI respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener la venta bruta del CEDI (en piezas) <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar la venta bruta resultante de cada semana, y dividirla entre 4. Después, dividir la venta bruta del CEDI obtenida para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de la venta bruta del CEDI obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
         1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta la venta bruta de la ruta (en piezas) en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para la semana).

* + - * 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale la venta bruta promedio de la ruta respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener la venta bruta de la ruta (en piezas) <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar la venta bruta resultante de cada semana, y dividirla entre 4. Después, dividir la venta bruta de la ruta obtenida para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de la venta bruta de la ruta obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Esquema de Productos de Nivel 2 (excepto aquel esquema donde <Esquema.Nombre = “MIX BODDA”>) incluido en la información obtenida para los pedidos realizados durante la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro ([**paso 11**](#paso11)), ordenando la información de manera ascendente alfabéticamente de acuerdo al nombre del esquema <Esquema.Nombre>:
       1. **Esquema:** Se presenta el nombre del esquema <Esquema.Nombre>.
          1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta la venta bruta del CEDI para el esquema de productos actual (en piezas) en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale la venta bruta promedio del CEDI para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener la venta bruta del CEDI para el esquema de productos actual (en piezas) <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar la venta bruta resultante de cada semana, y dividirla entre 4. Después, dividir la venta bruta del CEDI para el esquema de productos actual obtenida para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de la venta bruta del CEDI para el esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta la venta bruta de la ruta para el esquema de productos actual (en piezas) en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale la venta bruta promedio de la ruta para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener la venta bruta de la ruta para el esquema de productos actual (en piezas) <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar la venta bruta resultante de cada semana, y dividirla entre 4. Después, dividir la venta bruta de la ruta para el esquema de productos actual obtenida para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de la venta bruta de la ruta para el esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. **MIX BODDA**
       1. **CEDI:**
          1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje que representa la venta bruta del CEDI para el esquema de productos de Nivel 2 donde <Esquema.Nombre = “MIX BODDA”> (en piezas) respecto a la venta bruta del CEDI para el mismo esquema de productos en el mes anterior, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 11**](#paso11)), así como a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.Nombre = “MIX BODDA” y Esquema.Nivel = 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.Nombre = “MIX BODDA” y Esquema.Nivel = 2> de los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores) ENTRE 4 } ]

POR 100.

Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato para la columna actual), ejemplo: 100 (semana actual) / 96.5 (promedio 4 semanas) = 1.0362 \* 100 = 103.62% - 100% = 3.62%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. **Promedio 4W:** Si el porcentaje de la columna anterior es POSITIVO, se presenta la leyenda “Arriba”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Abajo”.
      1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
         1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje que representa la venta bruta de la ruta para el esquema de productos de Nivel 2 donde <Esquema.Nombre = “MIX BODDA”> (en piezas) respecto a la venta bruta de la ruta para el mismo esquema de productos en el mes anterior, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 11**](#paso11)), así como a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.Nombre = “MIX BODDA” y Esquema.Nivel = 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.Nombre = “MIX BODDA” y Esquema.Nivel = 2> de los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores) ENTRE 4 } ]

POR 100.

Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato para la columna actual), ejemplo: 100 (semana actual) / 96.5 (promedio 4 semanas) = 1.0362 \* 100 = 103.62% - 100% = 3.62%. *(\*\*Utilizar dos decimales)*

* + - * 1. **Promedio 4W:** Si el porcentaje de la columna anterior es POSITIVO, se presenta la leyenda “Arriba”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Abajo”.
    1. **VS RECORD**
       1. **CEDI:**
          1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el mismo porcentaje obtenido para el MIX BODDA en el [**paso 20.2.3.1.1**](#paso20_2_3_1_1)
          2. **Promedio 4W:** Si el porcentaje de la columna anterior es POSITIVO, se presenta la leyenda “Abajo”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Arriba”.
       2. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
          1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el mismo porcentaje obtenido para el MIX BODDA en el [**paso 20.2.3.2.1**](#paso20_2_3_2_1)
          2. **Promedio 4W:** Si el porcentaje de la columna anterior es POSITIVO, se presenta la leyenda “Abajo”. De lo contrario, se presenta la leyenda “Arriba”.
  1. ***Clientes con Venta vs Mes Anterior***
     1. **CEDI:**
        1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes que a la semana compraron productos en general, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso11)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1> de los pedidos obtenidos para la semana)

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número de clientes con venta promedio del CEDI respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes con venta del CEDI: Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1> de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar el número de clientes con venta de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes con venta del CEDI obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del número de clientes con venta del CEDI obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
       1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes de la ruta que a la semana compraron productos en general, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso11)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1> de los pedidos obtenidos para la semana).

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número de clientes con venta promedio de la ruta respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes con venta de la ruta: Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde < Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1> de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar el número de clientes con venta de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes con venta de la ruta obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de clientes con venta de la ruta obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Esquema de Productos de Nivel 2 incluido en la información obtenida para los pedidos realizados durante la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro ([**paso 11**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso11)), ordenando la información de manera ascendente alfabéticamente de acuerdo al nombre del esquema <Esquema.Nombre>:
       1. **Esquema:** Se presenta el nombre del esquema <Esquema.Nombre>.
          1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes que a la semana compraron productos del esquema de productos actual, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso11)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1 y TransProd.TransProdID = TransProdDetalle.TransProdID y TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número de clientes con venta promedio del CEDI para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes con venta del CEDI para el esquema de productos actual: Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1 y TransProd.TransProdID = TransProdDetalle.TransProdID y TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar el número de clientes con venta de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes con venta del CEDI para el esquema de productos actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de clientes con venta del CEDI para el esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el número de clientes de la ruta que a la semana compraron productos del esquema de productos actual, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso11)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1 y TransProd.TransProdID = TransProdDetalle.TransProdID y TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el número de clientes con venta promedio de la ruta para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el número de clientes con venta de la ruta para el esquema de productos actual: Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde < Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 1 y TransProd.TransProdID = TransProdDetalle.TransProdID y TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana).

Sumar el número de clientes con venta de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el número de clientes con venta de la ruta para el esquema de productos actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de clientes con venta de la ruta para el esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* 1. ***DROP SIZE vs Mes Anterior (total de piezas vendidas / total de visitas realizadas)***
     1. **CEDI:**
        1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el promedio de productos vendidos por visita realizada para el CEDI, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)y[**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

Número de visitas realizadas <Visita.VisitaClave> (de las visitas obtenidas para la semana).

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el promedio de productos vendidos por visita realizada para el CEDI durante las cuatro semanas anteriores respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)y[**paso 10**](#paso10)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los pedidos obtenidos para las cuatro semanas)

ENTRE

Número de visitas realizadas <Visita.VisitaClave> (de las visitas obtenidas para las cuatro semanas).

Después, dividir el promedio de productos vendidos por visita realizada para el CEDI obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de productos vendidos por visita realizada para el CEDI obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 8 (semana actual) / 9.5 (promedio 4 semanas) = 0.8421 \* 100 = 84.21% - 100% = -15.78%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
       1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el promedio de productos vendidos por visita realizada para la ruta actual, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)y[**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

Número de visitas realizadas por la ruta <Visita.VisitaClave> (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> de las visitas obtenidas para la semana)

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el promedio de productos vendidos por visita realizada para la ruta actual durante las cuatro semanas anteriores respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)y [**paso 10**](#paso10)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para las cuatro semanas)

ENTRE

Número de visitas realizadas por la ruta <Visita.VisitaClave> (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> de las visitas obtenidas para las cuatro semanas).

Después, dividir el promedio de productos vendidos por visita realizada para la ruta actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de productos vendidos por visita realizada para la ruta actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 6 (semana actual) / 5 (promedio 4 semanas) = 1.2 \* 100 = 120% - 100% = 20%. *(\*\*Utilizar dos decimales)***.**

* + 1. Para cada Esquema de Productos de Nivel 2 incluido en la información obtenida para los pedidos realizados durante la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro ([**paso 11**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso11)), ordenando la información de manera ascendente alfabéticamente de acuerdo al nombre del esquema <Esquema.Nombre>:
       1. **Esquema:** Se presenta el nombre del esquema <Esquema.Nombre>.
          1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el promedio de productos vendidos por visita realizada para el esquema de productos actual, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)y[**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

Número de visitas realizadas <Visita.VisitaClave> (de las visitas obtenidas para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el promedio de productos vendidos por visita realizada en el CEDI durante las cuatro semanas anteriores para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 10**](#paso10) y [**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para las cuatro semanas)

ENTRE

Número de visitas realizadas <Visita.VisitaClave> (de las visitas obtenidas para las cuatro semanas).

Después, dividir el promedio de productos vendidos por visita realizada para el esquema de productos actual en el CEDI obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de productos vendidos por visita realizada para el esquema de productos actual en el CEDI obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 8 (semana actual) / 9.5 (promedio 4 semanas) = 0.8421 \* 100 = 84.21% - 100% = -15.78%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el promedio de productos vendidos por visita realizada para la ruta y esquema de productos actual, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)y[**paso 9**](#paso9)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

Número de visitas realizadas por la ruta <Visita.VisitaClave> (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> de las visitas obtenidas para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el promedio de productos vendidos por visita realizada de la ruta durante las cuatro semanas anteriores para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a los pedidos realizados y clientes visitados, ambos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 10**](#paso10) y [**paso 12**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso12)), a partir de lo siguiente:

Total de piezas vendidas <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para las cuatro semanas)

ENTRE

Número de visitas realizadas por la ruta <Visita.VisitaClave> (donde <Visita.RUTClave = Ruta actual> de las visitas obtenidas para las cuatro semanas).

Después, dividir el promedio de productos vendidos por visita realizada para el esquema de productos y ruta actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio de productos vendidos por visita realizada para el esquema de productos y ruta actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 6 (semana actual) / 5 (promedio 4 semanas) = 1.2 \* 100 = 120% - 100% = 20%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* 1. ***% Devoluciones vs Mes Anterior***
     1. **CEDI:**
        1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de devolución de producto del CEDI respecto a su venta neta, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11) y [**paso 13**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso13)), a partir de lo siguiente:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de devolución de producto del cliente del CEDI respecto al porcentaje de devolución de la semana filtrada, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12) y [**paso 14**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso14)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de devolución de producto del CEDI: [ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

Sumar el porcentaje de devolución de producto resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de devolución de producto del CEDI obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de devolución de producto del CEDI obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
       1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de devolución de producto de la ruta respecto a su venta neta, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11) y [**paso 13**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso13)), a partir de lo siguiente:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de devolución de producto del cliente para la ruta respecto al porcentaje de devolución de la semana filtrada, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12) y [**paso 14**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso14)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de devolución de producto para la ruta: [ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

Sumar el porcentaje de devolución de producto resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de devolución de producto para la ruta obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de devolución de producto para la ruta obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Esquema de Productos de Nivel 2 incluido en la información obtenida para las devoluciones de producto del cliente realizadas durante la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro ([**paso 13**](#paso13)), ordenando la información de manera ascendente alfabéticamente de acuerdo al nombre del esquema <Esquema.Nombre>:
       1. **Esquema:** Se presenta el nombre del esquema <Esquema.Nombre>.
          1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de devolución de producto del CEDI respecto a su venta neta para el esquema de productos actual, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11) y [**paso 13**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso13)), a partir de lo siguiente:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de devoluciones del CEDI para el esquema de productos actual respecto al porcentaje de devolución de la semana filtrada, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12) y [**paso 14**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso14)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de devolución de producto del CEDI para el esquema de productos actual:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

Sumar el porcentaje de devolución de producto resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de devolución del CEDI para el esquema de productos actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de devolución CEDI para el esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales)*

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de devolución de producto para la ruta y esquema de productos actuales respecto a su venta neta, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11) y [**paso 13**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso13)), a partir de lo siguiente:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales)*

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de devolución para la ruta y esquema de productos actuales respecto al porcentaje de devolución de la semana filtrada, en base a las ventas (pedidos) y a las devoluciones de producto del cliente, obtenidos ambos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12) y [**paso 14**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso14)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de devolución de producto para la ruta y para el esquema de productos actual:

[ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana) MENOS <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para la semana) } ]

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

Sumar el porcentaje de devolución de producto resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de devolución de producto para la ruta y esquema de productos actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de devolución de producto para la ruta y esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* 1. ***% Cobertura vs Mes Anterior***
     1. **CEDI:**
        1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de cobertura de producto en base a los pedidos obtenidos para productos que corresponden al Esquema de Productos seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)) respecto a los pedidos obtenidos para todos los productos en general ([**paso 15**](#paso15)), para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro, a partir de lo siguiente: {<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los detalles de pedidos obtenidos para el Esquema de Productos seleccionado como filtro)

ENTRE

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de los detalles de pedidos obtenidos para todos los productos en general}

POR 100.*(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de cobertura de producto del Esquema de Productos seleccionado como filtro para el CEDI respecto al porcentaje de cobertura de producto del Esquema de Productos seleccionado como filtro para la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para productos que corresponden al Esquema de Productos seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12)) y a los pedidos obtenidos para todos los productos en general ([**paso 16**](#paso16)), obtenidos ambos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro, a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de cobertura de los productos que corresponden al Esquema de Productos seleccionado como filtro respecto a todos los productos en general para el CEDI: {<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de los detalles de pedidos obtenidos para el Esquema de Productos seleccionado como filtro) ENTRE <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de los detalles de pedidos obtenidos para todos los productos en general} POR 100.

Sumar el porcentaje de cobertura de producto para el esquema de productos filtrado resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de cobertura obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de cobertura de producto obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
       1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de cobertura de producto en base a los pedidos obtenidos para productos que corresponden al Esquema de Productos seleccionado como filtro ([**paso 11**](#paso11)) respecto a los pedidos obtenidos para todos los productos en general ([**paso 15**](#paso15)), para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro, a partir de lo siguiente:

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los detalles de pedidos obtenidos para el Esquema de Productos seleccionado como filtro)

ENTRE

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los detalles de pedidos obtenidos para todos los productos en general) }

POR 100.*(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de cobertura de producto del Esquema de Productos seleccionado como filtro para el CEDI respecto al porcentaje de cobertura de producto del Esquema de Productos seleccionado como filtro para la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para productos que corresponden al Esquema de Productos seleccionado como filtro ([**paso 12**](#paso12)) y a los pedidos obtenidos para todos los productos en general ([**paso 16**](#paso16)), obtenidos ambos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución seleccionado como filtro, a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de cobertura de los productos que corresponden al Esquema de Productos seleccionado como filtro respecto a todos los productos en general para el CEDI:

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los detalles de pedidos obtenidos para el Esquema de Productos seleccionado como filtro)

ENTRE

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los detalles de pedidos obtenidos para todos los productos en general) }

POR 100.

Sumar el porcentaje de cobertura de producto para el esquema de productos filtrado resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de cobertura obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de cobertura de producto obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Esquema de Productos de Nivel 2 incluido en la información obtenida para los pedidos realizados durante la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro ([**paso 11**](#paso11)), ordenando la información de manera ascendente alfabéticamente de acuerdo al nombre del esquema <Esquema.Nombre>:
       1. **Esquema:** Se presenta el nombre del esquema <Esquema.Nombre>.
          1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de cobertura de productos para el esquema de productos actual en el CEDI, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de los pedidos obtenidos para la semana }

POR 100.*(\*\*Utilizar dos decimales).*

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de cobertura de producto del CEDI para el esquema de productos actual respecto al porcentaje de cobertura de producto para la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de cobertura de producto del CEDI para el esquema de productos actual:

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de los pedidos obtenidos para la semana }

POR 100.

Sumar el porcentaje de cobertura de producto resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de cobertura obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de cobertura de producto obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el porcentaje de cobertura de producto para la ruta y esquema de productos actuales, en base a los pedidos obtenidos para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 11**](#paso11)), a partir de lo siguiente:

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

<∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para la semana) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el porcentaje promedio de cobertura de producto para la ruta y esquema de productos actuales respecto al porcentaje de cobertura de producto de la semana filtrada, en base a los pedidos obtenidos para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 12**](#paso12)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el porcentaje de cobertura de producto para la ruta y para el esquema de productos actual:

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de los pedidos obtenidos para la semana)

ENTRE

{ <∑(TranProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID y TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de los pedidos obtenidos para la semana) }

POR 100. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

Sumar el porcentaje de cobertura de producto resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el porcentaje de cobertura de producto para la ruta y esquema de productos actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del porcentaje de cobertura de producto para la ruta y esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 10 (semana actual) / 9 (promedio 4 semanas) = 1.1111 \* 100 = 111.11% - 100% = 11.11%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* 1. ***% Sell Out vs Mes Anterior***
     1. **CEDI:**
        1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el desplazamiento del CEDI (en piezas) en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 17**](#paso17)), a partir de lo siguiente:

<∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el desplazamiento promedio del CEDI respecto a la semana filtrada, en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 18**](#paso18)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el desplazamiento del CEDI (en piezas) <∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

Sumar el desplazamiento resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el desplazamiento del CEDI obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del desplazamiento del CEDI obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro
       1. **“W” + SemanaAño:** Se presenta el desplazamiento de la ruta (en piezas) en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 17**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso17)), a partir de lo siguiente:

<∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <InventarioMercadeoDetalle.InventarioID = InventarioMercadeo.InventarioID e InventarioMercadeo.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

* + - 1. **Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el desplazamiento promedio de la ruta respecto a la semana filtrada, en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 18**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso18)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el desplazamiento de la ruta (en piezas) <∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <InventarioMercadeoDetalle.InventarioID = InventarioMercadeo.InventarioID InventarioMercadeo.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

Sumar el desplazamiento resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el desplazamiento de la ruta obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del desplazamiento de la ruta obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + 1. Para cada Esquema de Productos de Nivel 2 incluido en la información obtenida para las tomas de inventario y mercadeo realizadas durante la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro ([**paso 17**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso17)), ordenando la información de manera ascendente alfabéticamente de acuerdo al nombre del esquema <Esquema.Nombre>:
       1. **Esquema:** Se presenta el nombre del esquema <Esquema.Nombre>.
          1. **CEDI:**

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el desplazamiento del CEDI para el esquema de productos actual (en piezas) en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 17**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso17)), a partir de lo siguiente:

<∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <InventarioMercadeoDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el desplazamiento promedio del CEDI para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 18**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso18)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el desplazamiento del CEDI para el esquema de productos actual (en piezas) <∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <InventarioMercadeoDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

Sumar el desplazamiento resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el desplazamiento del CEDI para el esquema de productos actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del desplazamiento del CEDI para el esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

* + - * 1. Para cada Ruta obtenida perteneciente al CEDI seleccionado como filtro

**“W” + SemanaAño:** Se presenta el desplazamiento de la ruta para el esquema de productos actual (en piezas) en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para el rango de fechas que comprenden la semana correspondiente a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 17**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso17)), a partir de lo siguiente:

<∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <InventarioMercadeoDetalle.InventarioID = InventarioMercadeo.InventarioID e InventarioMercadeo.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> e <InventarioMercadeoDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

**Promedio 4W:** Se presenta el porcentaje al que equivale el desplazamiento promedio de la ruta para el esquema de productos actual respecto a la semana filtrada, en base a las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para las cuatro semanas anteriores a la semana que corresponde a la fecha seleccionada como filtro y de acuerdo al Centro de Distribución y Esquema de Productos seleccionados como filtro ([**paso 18**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB106_ReporteScoreCard.docx#paso18)), a partir de lo siguiente:

Para cada una de las cuatro semanas, obtener el desplazamiento de la ruta para el esquema de productos actual (en piezas) <∑(InventarioMercadeoDetalle.Desplazamiento \* ProductoDetalle.Factor)> (donde <InventarioMercadeoDetalle.InventarioID = InventarioMercadeo.InventarioID e InventarioMercadeo.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.RUTClave = Ruta actual> e <InventarioMercadeoDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema actual de nivel 2> de las tomas de inventario y mercadeo obtenidas para la semana).

Sumar el desplazamiento resultante de cada semana, y dividirlo entre 4. Después, dividir el desplazamiento de la ruta para el esquema de productos actual obtenido para la semana correspondiente a la fecha filtrada (punto anterior) ENTRE el promedio del desplazamiento de la ruta para el esquema de productos actual obtenido para las cuatro semanas anteriores a la semana filtrada, el resultado multiplicarlo POR 100. Finalmente, al porcentaje obtenido restarle 100, y el resultado obtenido será el porcentaje que se presentará como dato comparativo para el promedio de las cuatro semanas (columna actual), ejemplo: 5,000 (semana actual) / 5,375 (promedio 4 semanas) = 0.9302 \* 100 = 93.02% - 100% = -6.97%. *(\*\*Utilizar dos decimales).*

1. Para cada página
   1. El sistema presenta la siguiente información en el pie de página:
      1. Número de página: Se deberá presentar el número de cada página del reporte en formato *X/Y*, donde *X* es el número de página que se está visualizando o imprimiendo, y *Y* es el número total de páginas del reporte.
      2. **Fecha y Hora de Impresión:** Se deberá presentar la fecha y hora en que se creó el reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
2. Finaliza el caso de uso

## Flujos alternos

### Opcionales

N/A

### Generales

N/A

# Poscondiciones

N/A

# Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 02/10/2014 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 02/10/2014 |