

Business Case Dashboard Comercial

Contexto

Una empresa busca realizar un análisis detallado del rendimiento de su equipo comercial y la rentabilidad de sus productos, comparando los resultados actuales (AC) con los del año anterior (PY) para tomar decisiones que impulsen las ventas y la utilidad.

Objetivos de Análisis

- 1. Ventas y Variación vs. Año Anterior (PY):** Mide el crecimiento de las ventas en valor y porcentaje (45.78% de variación).
- 2. Utilidad y Variación vs. Año Anterior (PY):** Mide el crecimiento de la utilidad, el indicador más importante de la salud del negocio.
- 3. Margen de Utilidad y Variación vs. Año Anterior (PY):** Analiza si la rentabilidad está mejorando o empeorando en puntos porcentuales (-2pp).
- 4. Desempeño por Vendedor:** Clasifica a los vendedores según su volumen de ventas y su contribución al crecimiento.
- 5. Desempeño por Categoría de Producto:** Muestra qué productos (Láctea, Carnes, Bebidas) tienen mejor y peor desempeño en ventas y utilidad.

Indicadores Clave de Desempeño (KPIs) Presentes en el Dashboard

Ventas y Variación vs. Año Anterior (PY): Mide el crecimiento de las ventas en valor y porcentaje (45.78% de variación).

Utilidad y Variación vs. Año Anterior (PY): Mide el crecimiento de la utilidad, el indicador más importante de la salud del negocio.

Margen de Utilidad y Variación vs. Año Anterior (PY): Analiza si la rentabilidad está mejorando o empeorando en puntos porcentuales (-2pp).

Desempeño por Vendedor: Clasifica a los vendedores según su volumen de ventas y su contribución al crecimiento.

Desempeño por Categoría de Producto: Muestra qué productos (Láctea, Carnes, Bebidas) tienen mejor y peor desempeño en ventas y utilidad.