****

**PROJECT CHARTER**

1. **Descripción del Proyecto:**

Panel de control interactivo de las ventas de una tienda de ropa (Store Sales Interactive Dashboard) El proyecto consiste en desarrollar un panel de control interactivo que muestre datos clave de ventas de una tienda de ropa en Brasil. El dashboard incluirá métricas como ventas totales, ventas por categoría de producto, tendencias temporales, comparativas entre regiones y vendedores. Permitirá filtrar por fecha, ubicación, tipo de producto.

1. **Objetivos del Proyecto:**
   * Impulsar el crecimiento de la empresa utilizando los datos de manera estratégica
   * Aumentar las ventas en un 15% en los próximos 12 meses
   * Mejorar la toma de decisiones basada en datos
   * Optimizar el inventario y reducir el stock inmovilizado en un 20%
2. **Alcance del Proyecto:**

* País analizado: Brasil
* Período de análisis: Últimos 2 años de datos de ventas
* Tipos de productos: Toda la gama de ropa

1. **Beneficios del Proyecto:**

* Entender de manera visual las ventas utilizando diversos filtros
* Identificación rápida de tendencias de ventas y productos más vendidos
* Mejora en la gestión de inventario y reducción de excesos de stock
* Optimización de estrategias de marketing basadas en datos de ventas
* Comparación fácil del rendimiento entre diferentes regiones

1. **Roles y Responsabilidades:**

* Coordinador del Proyecto: Responsable de la gestión general y comunicación con stakeholders
  + Analista de Datos: Encargado de la recopilación, limpieza y procesamiento de datos
  + Diseñador de UI/UX: Responsable del diseño visual e interactivo del dashboard
  + Desarrollador: Encargado de la implementación técnica y integración de datos
  + Gerente de Ventas: Proporciona requisitos de negocio y valida la utilidad del dashboard

1. **Riesgos Potenciales:**

* Filtración de datos confidenciales a la competencia
* Uso de datos desactualizados que lleven a decisiones erróneas
* Resistencia al cambio por parte de los usuarios finales
* Problemas de integración con sistemas de punto de venta existentes
* Sobrecarga de información que dificulte la interpretación y toma de decisiones

1. **Indicadores de Éxito:**

* Aumento de las ventas en un 15% en comparación con el año anterior
* Reducción del tiempo de toma de decisiones en un 30%
* Tasa de adopción del panel por parte de los usuarios objetivo del 90%
* Mejora en la rotación de inventario en un 25%
* Reducción de stock inmovilizado en un 20%

****