

David Pareja Arango

Se hace uso de la paleta de colores provista en:

<https://paletadecolores.com.mx/paleta/0c94a8/2dadbe/4ec6d4/6edfe9/8ff8ff/>

Enlace del tablero con permiso de edición

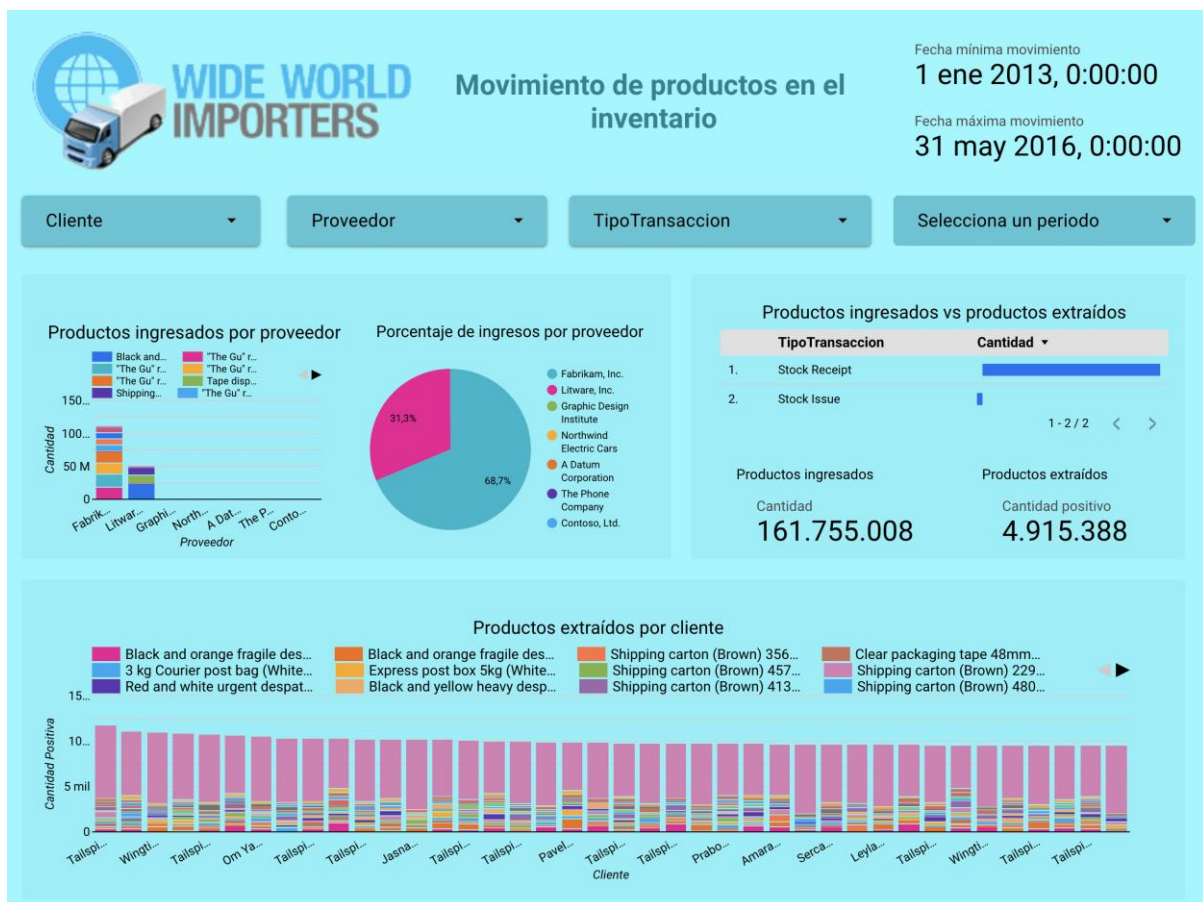
<https://lookerstudio.google.com/reporting/0e0cb000-4fea-451d-94a5-01ec28e3f5a3>

Entregable 3: Posible uso del tablero

Rol

El rol de la organización que se beneficia con este tablero de control que hace parte del departamento de ventas es el gerente de ventas ya que es el encargado de liderar y coordinar al equipo de ventas para maximizar los ingresos de una organización, se pueden desarrollar buenas estrategias para mejorar las ventas y mejorar la atención al cliente, también puede analizar la gestión de nuevos proveedores para evitar una dependencia tan alta con los proveedores existentes.

Hallazgos



Resulta interesante observar que en todos los registros de movimientos ingresados al sistema de WWImporters la cantidad de productos ingresados es bastante alta en comparación a los productos extraídos, la cantidad de productos ingresados es alrededor del 97.05% (161,755,008) y alrededor del 2.95% (4,915,388) corresponden a productos retirados o extraídos del total de movimientos. Esto podría indicar que muchos productos que la empresa adquiere no tienen cabida en el mercado o quizá los clientes no conocen la existencia de algunos productos.

De entrada, se puede apreciar que Wide World Importers tiene gran dependencia con dos proveedores, el proveedor Fabrikam, Inc le provee a la empresa alrededor del 68.7% de los productos y el proveedor Litware, Inc le provee a la empresa alrededor del 31.3% de productos, esto no significa que sean los únicos proveedores, solo que la diferencia entre la cantidad de productos que proveen es tan alta que no se logran visualizar los otros proveedores. Estas dependencias con solo 2 proveedores podrían perjudicar a WWImporters ya que puede ocurrir que uno de los dos proveedores llegara a entrar en quiebra o actualizar sus políticas que de alguna forma no le convenga a la empresa y que perjudiquen las ventas.

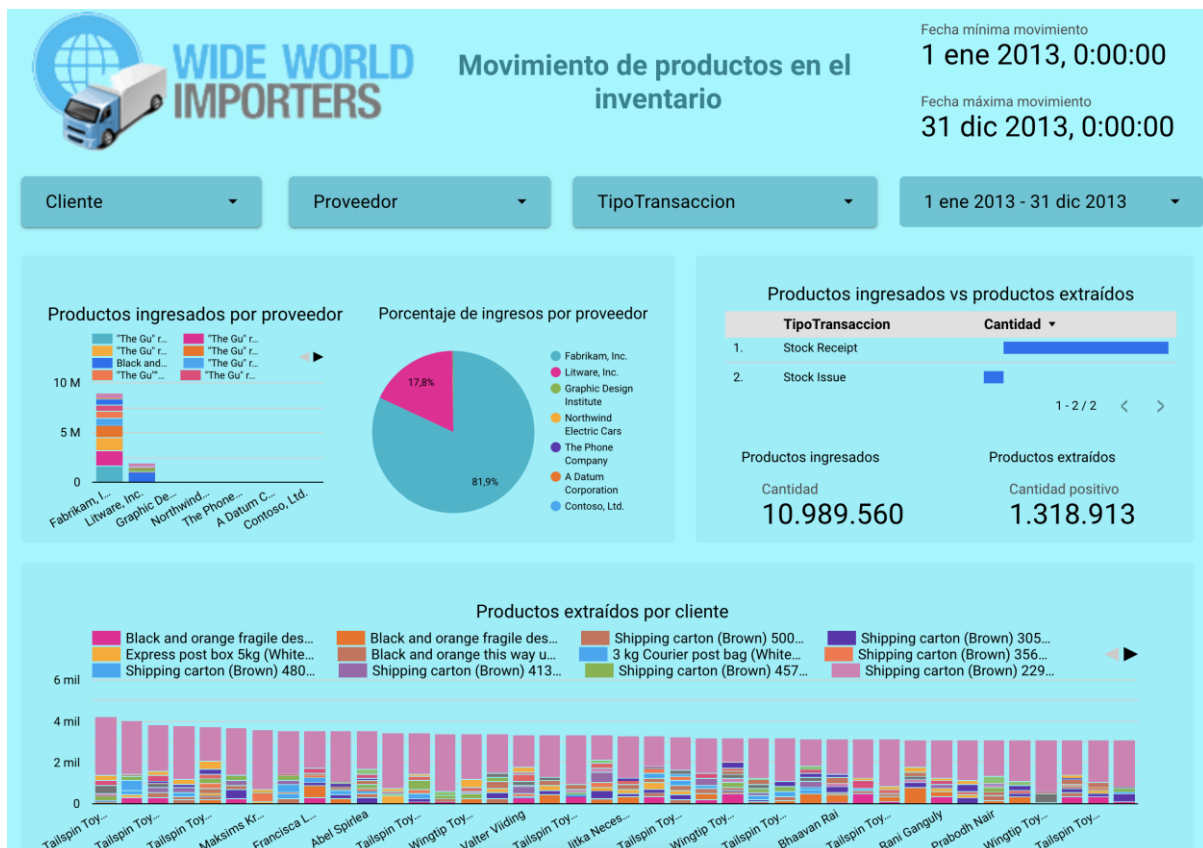
Tendencias a través de los años

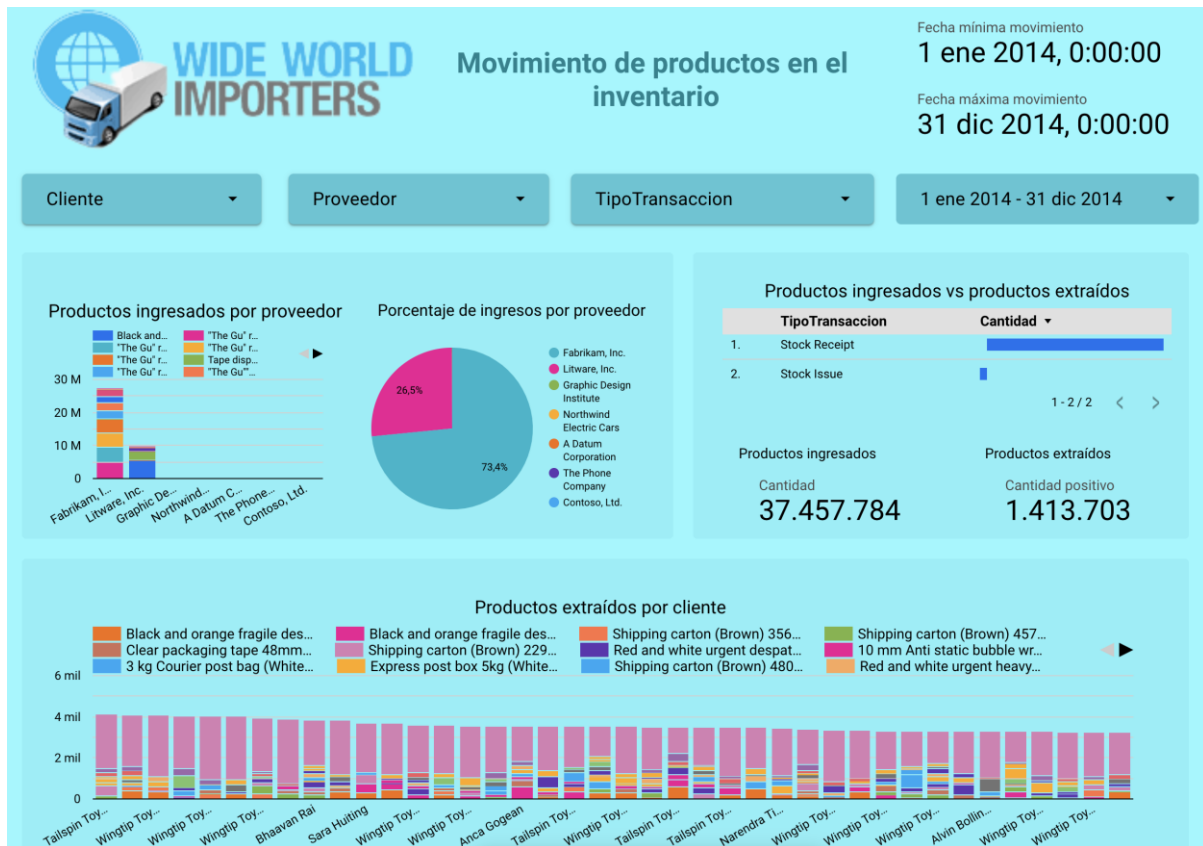
Año 2013

El 81,9% de los productos los proveyó Fabrikam, Inc, el 17,8% de los productos los proveyó Litware, Inc.

La cantidad de productos ingresados fue de 10,989,560 y productos retirados fueron 1,318,913.

El cliente Tailspin Toys(Maypearl, TX) fue quién más productos compró, con alrededor de 4000 productos



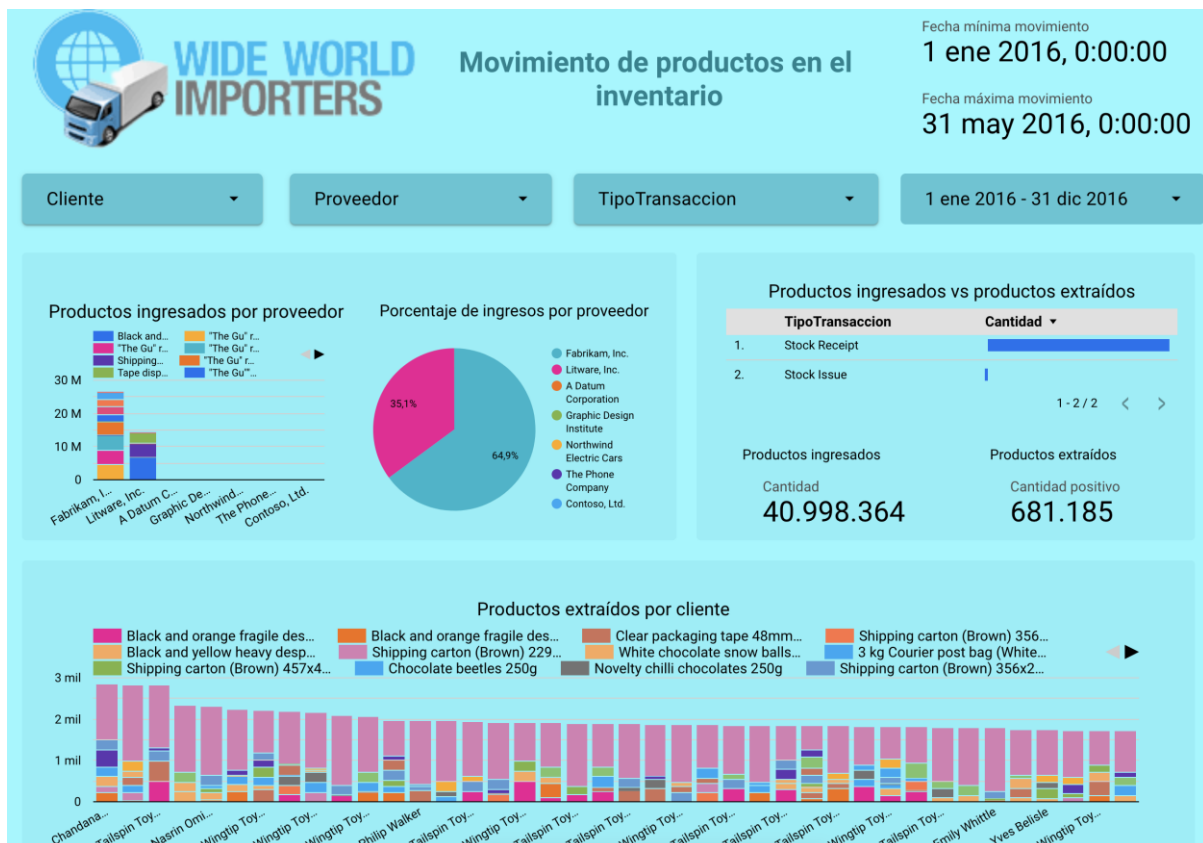


Año 2015

El 66,3% de los productos los proveyó Fabrikam, Inc, el 33,7% de los productos los proveyó Litware, Inc.

La cantidad de productos ingresados fue de 72,309,300 y productos retirados fueron 1,501,587.

El cliente Wingtip Toys(Port Hueneme, CA) fue quién más productos compró, con alrededor de 4200 productos



Alineación entre el hallazgo y las funciones de ese rol

Se puede observar que del año 2013 al 2015 los ingresos de productos aumentaron el doble o más del doble entre cada año, siempre Fabrikam, Inc fue quién más proveyó a la empresa, sin embargo, los productos retirados o comprados por los clientes siempre se mantuvieron rondando 1,400,000, además, siempre fueron diferentes los clientes que más realizaron compras entre cada año.

Se podría pensar que para el año 2016 el aprovisionamiento de productos y las ventas disminuyeron considerablemente en comparación con la tendencia de los años anteriores, sin embargo, para el 2016 solo se tomaron información de los movimientos hasta el 31 de mayo, por lo que seguramente la cantidad de productos ingresados y extraídos aumentaría si se completara la información, pero se puede ver que ya estando casi a mitad de año existen 681 mil retiros o compras hechas por clientes, posiblemente al finalizar el año exista el doble o más, esto permite evidenciar que se mantiene muy constante la cantidad de productos comprados por los clientes en cada año y que los productos ingresados no paran de aumentar. Esto es fundamental para el gerente de ventas ya que le permite ver cómo ha sido la tendencia entre los productos que ha adquirido la empresa y los que los clientes han adquirido, dando pie a identificar qué pudo haber ocurrido para que las ventas se mantengan constantes, también, el rol puede evidenciar la alta dependencia que la empresa ha tenido con los dos proveedores mencionados anteriormente, lo cual les puede dar una alerta para identificar acciones que permitan evitar el lock-in de proveedor y evitar afectaciones en las ventas a futuro.

Una acción/decisión posible que el rol puede tomar usando el hallazgo sobre el tablero de control.

- El incremento de productos ingresados es mucho mayor que los extraídos, de hecho, la cantidad de productos extraídos se mantiene casi constante entre cada año, teniendo en cuenta esto, el gerente de venta puede tomar la decisión de desarrollar una estrategia para mejorar la atención a los clientes y entender si existe algún disgusto o desdén con los productos vendidos, o si los productos no están teniendo la visibilidad esperada para su venta.