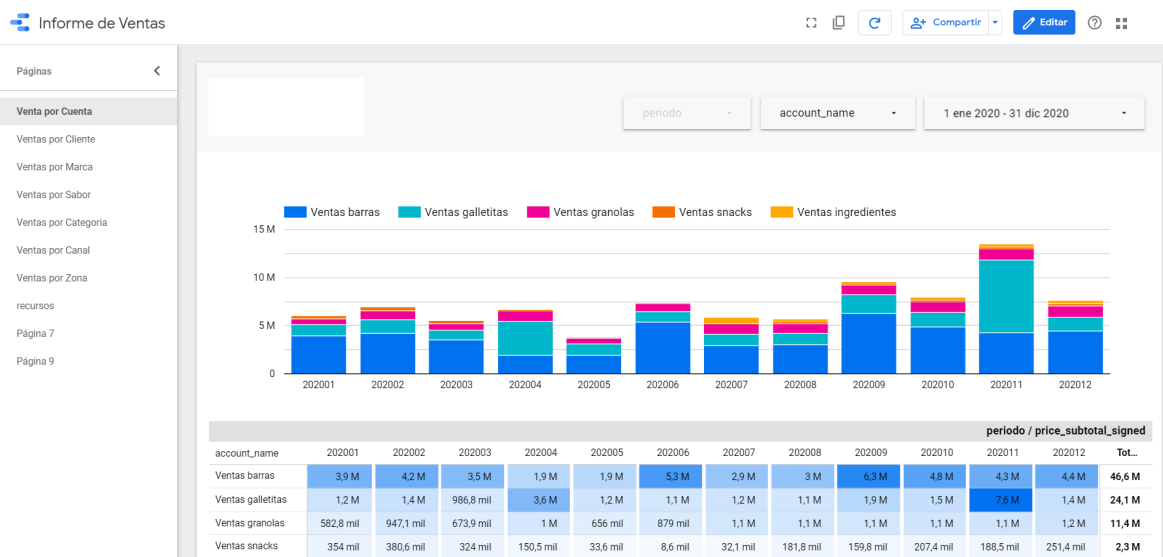


Sales Dashboard

Propósito y Scope

En la empresa de alimentos orgánicos SANAE queremos potenciar nuestras ventas y llegar a todos nuestros consumidores. Para eso, necesitamos que nos ayudes a **construir un reporte de ventas de la empresa**. ¡Si manejas SQL, algunas herramientas matemáticas y Data Studio será suficiente!

Es importante que nuestros usuarios (gerentes de área y gerente general) puedan visualizar los gráficos, tablas y tener recomendaciones en tiempo real en el mismo lugar. ¡Observa! Nos imaginamos algo así:



Te compartimos [los recursos](#) que necesitas para realizar este proyecto. Incluye la base de datos de la empresa, sumado a la descripción acerca de las tablas y los campos de la misma (nos basaremos en el ERP opensource Odoo).

Story Points

Observa el listado que te mostramos a continuación; los llamamos *Story Points*. Te preguntarán qué son y para qué te servirán. ¡No te asustes, ordenarán tu trabajo! En el backlog encontrarás un listado de acciones o tareas. A estas se les asigna un valor en términos de complejidad o esfuerzo que denominamos Story Points. Tomaremos la escala Fibonacci para asignar los Story Points de cada requerimiento.

De esta forma podrás:

- Estimar rápidamente los diferentes problemas.
- Trabajar la incertidumbre que viene con la estimación.
- Planificar tu trabajo a futuro.
- Gestionar mejor las expectativas de tiempo.



Podrás escoger diferentes requerimientos del listado del *backlog*. Deberás sumar una mínima cantidad de **170 Story Points**. Pero, ¡cuantos más sumes, mejor!

Las historias de usuario de tu backlog están redactadas como la lista de tareas que deberás completar para poder construir el reporte de ventas necesario.

Imagina que están escritas por los gerentes de las distintas divisiones de la empresa para la que estás trabajando. A cada historia puedes anteponer: "*Como gerente quiero...*".

Backlog

Requerimientos Mínimos	Story Points
Visibilidad - Como usuario quiero...	
Ver las ventas totales en \$.	8
Conocer las ventas mensuales promedio.	13
Conocer la dispersión de las ventas mensuales.	21
Tener un menú de filtros.	2
Evolución de ventas por Cliente - Como gerente comercial quiero...	
Ver la evolución mensual en \$ (gráfico y tabla), comparado con el período anterior (Naive LY).	34
Ver el % de ventas por cliente en \$ y en cantidad.	8
Ver el % de categoría de cliente.	8
Tener un menú de filtros (todos los datos del partner).	2
Comprender la información presentada: ¿Hay alguna posible explicación para su comportamiento? ¿Y alguna recomendación?	13
Evolución de ventas por Marca y Sabor - Como gerente de producto quiero...	
Ver la evolución mensual en \$.	21
Ver el % de ventas en \$.	21
Tener un menú de filtros.	2
Comprender la información presentada: ¿Hay correlación entre las marcas?	13
Evolución de ventas por Categoría, Cuenta y Producto - Como gerente quiero...	
Ver la evolución mensual en \$.	13
Ver el % de ventas en \$.	13
Tener un menú de filtros.	2



Comprender la información presentada: ¿La categoría BAR se comporta con tendencia o estacionalidad?	34
Evolución de ventas por Zona - Como gerente quiero...	
Ver en un mapa geográfico las ventas en \$.	21
Ver una tabla con la evolución de ventas en \$.	8
Tener un menú de filtros.	2

Exit Criteria

¡Ya casi estamos! Ahora necesitamos de tu ayuda para organizar el trabajo de retroalimentación. Vamos a usar criterios de aceptación para que puedas comprender el feedback de tu Tech Reviewer. Estos criterios son ejemplos concretos reales de uso del sistema para que puedas probar el funcionamiento de tu producto. De esta forma, lograremos que la evaluación sea más estandarizada y transparente. Para cada historia de usuario listada anteriormente, se asignan criterios de aceptación. Te contamos aquí los criterios técnicos que se toman para llegar a cada requerimiento.

Criterios de Aceptación

Dado que los usuarios quieren ver las ventas por cliente, marca, sabor y producto, asegúrate que:

- La dimensión del período se encuentra en el formato "AAAAMM".
- Los gráficos tengan la funcionalidad de "aplicar filtro interactivo" activado.
- La información requerida en una user story esté en una misma página.
- El filtro por default sea "todo el año pasado".
- Las anotaciones y recomendaciones aparezcan en un cuadro de texto al final de la página (que no debe medir menos de 1400 px de alto).
- Para los cálculos, en caso de haber outliers, será necesario quitarlos, suavizar la serie y recalcular.
- Dado que un usuario quiere ver ventas promedio y dispersión (entre otros cálculos), dichos cálculos deben ser dinámicos según el período seleccionado.
- Todos los indicadores matemáticos se deben indicar al final de la página.
- La presencia de tendencia y/o estacionalidad se debe justificar utilizando KBIs.





Ahora sí, ¡hora del delivery! Recuerda que puedes entregar **hasta tres veces**. Iterar es la forma de mejorar y aprender durante el camino. Recibirás el feedback del tech reviewer en un lapso de no más de 7 días desde el momento de la entrega.

Ánimos y... ¡felicidades! Llegar hasta aquí ya es todo un logro.

