



Trabajando en el área de BI de Supertienda SA, recibe el siguiente e-mail:

De: Director comercial

Para: Analista de Business Intelligence.

Asunto: Reunión de análisis regional

Buenos días,

Dentro de quince días tendrá lugar la junta anual de evaluación de la compañía, donde me reuniré con cada uno de los responsables de región a repasar el rendimiento de cada área durante el año 2019.

He visto, en una reunión de directorio, un tablero de ventas que Ud. ha construido y he quedado muy impresionado. Es por ésto que quiero que Ud. diseñe un ScoreCard para el evento. En ésta ocasión, los tópicos que quiero analizar con cada responsable son:

- Análisis de devoluciones
  - Meses x País con Peores ratios de devolución
  - Cant. Devoluciones x País y Forma de envío.
  - Participación de cada categoría en el total de devoluciones del año.
- Análisis de descuentos
  - Descuento promedio que aplicó en cada Segmento de cliente, en cada trimestre.
  - Que descuento promedio estamos dando en las 5 ciudades de menor venta?
  - Cómo funcionó la promoción (descuento) de mesas que lanzamos en el último trimestre? Vamos a repetirla solamente en los 5 estados en los que mejor respuesta haya tenido. Si puede ser, me gustaría analizarlo sobre un mapa.

Confío en su criterio para diseñar una herramienta que me permita focalizar rápidamente cada punto.

Muchas gracias.

Algunos Tips que le ayudarán para su trabajo:

- Tómese un tiempo para imaginar un orden visual de la información.
- Usar y relacionar la hoja de Personas y Devoluciones.
- Si puede, use medidas rápidas.



- Preste atención en cómo determinar los pedidos devueltos.
- Las reuniones con cada gerente será individual.

