



Caso: Análisis de requerimiento para la Gasolinera Repsol

Integrantes:

Valero Medina, Victor
Carlos Torres



Descripción de la empresa



Caso: Repsol

Perfil de la compañía: Repsol es una de las mayores empresas energéticas, presente en toda la cadena de valor: exploración y producción, transformación, desarrollo y comercialización de energía eficiente, sostenible y competitiva.

Visión y misión: La misión de la empresa es ser una compañía energética comprometida con un mundo sostenible, con una visión de futuro que se basa en la innovación, la eficiencia, el respeto y la creación valor para el progreso de la sociedad.

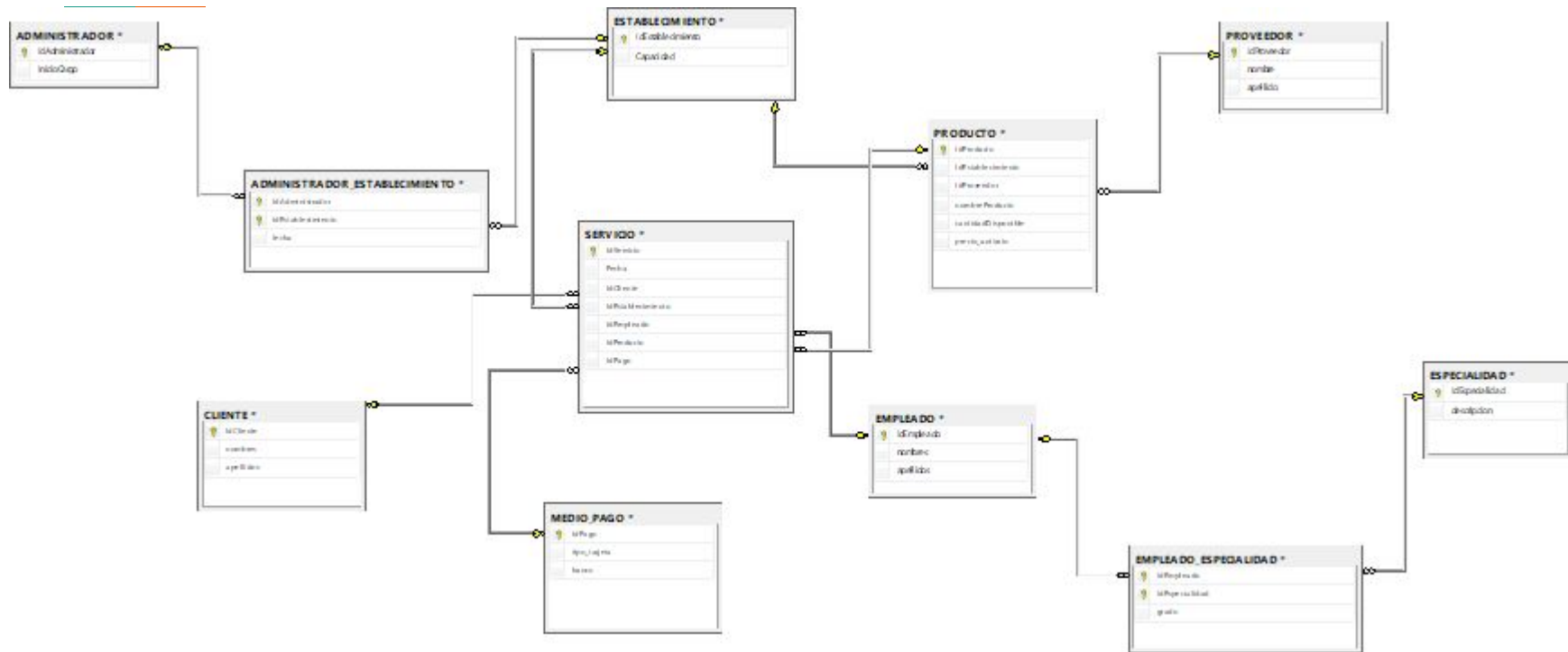
Qué hacen: Es una compañía multienergía presente en todo el mundo, con más de 500 estaciones de servicio en Perú a través de su Red Propia y Red Afiliada, Repsol ofrece productos de la mejor calidad con un excelente servicio; Asimismo se comercializan los Lubricantes Repsol.

Áreas de oportunidad

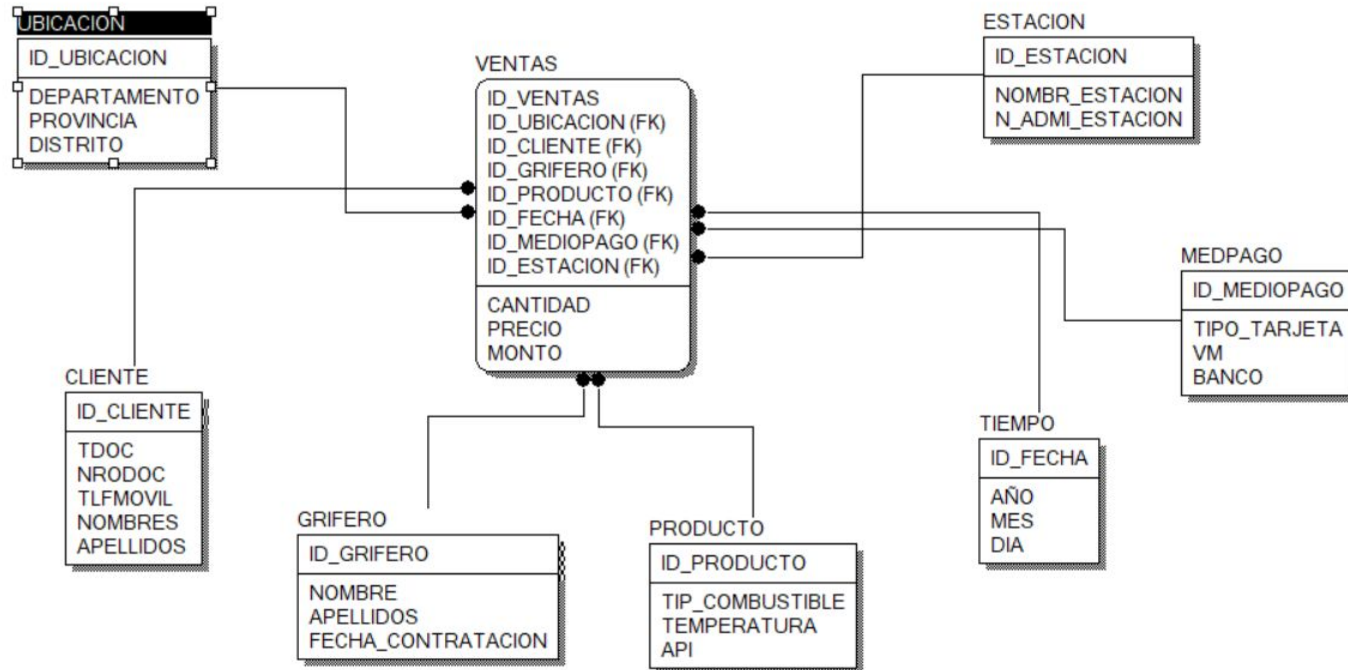


- Se tiene las siguientes Áreas en el Negocio de ventas de Gasolinera.
 - Área. Ventas
 - Área de Marketing
 - Área de Cobranzas
 - Área de Planeamiento Comercial
 - Área de experiencia al Cliente
- En este caso tomaremos el Área de Ventas por la importancia de la Gasolinera para llevar el control a tiempo real de las ventas y en base a estas, sugerir decisiones sobre el precio de las mismas generando ventaja competitiva, promoviendo ofertas para maximizar la rentabilidad del negocio.

Modelo Transaccional:



Modelo Dimensional



INDICADORES

- Ingresos por ventas a empresas bajo convenio

Descripción:

Permite evaluar la proporción de ingresos generados por las ventas a empresas con las cuales se hayan firmado convenios en comparación con los ingresos totales de la empresa.

Fórmula:
$$\frac{\text{Ingresos por ventas con convenio} * 100}{\text{Ventas Totales}}$$

- ROE o Rentabilidad del Patrimonio Neto

Descripción:

Es un indicador de rentabilidad que indica la riqueza que generan los fondos invertidos por los socios o propietarios.

Fórmula:
$$\frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Pat. Neto Promedio}}$$

6- Dashboards

Ventas EESS



Ventas por ubicación Geográficas



Comparativo de Ventas





LINK DEL VIDEO

<https://youtu.be/JrITa08rYOg>