
Grupo 6

CD.04 - Almacenes de Datos y Procesamiento
Analítico en Línea - Comisión: 2023 - A

Empresa: SAPO S.A.

Integrantes:

Ezequiel Ron Barrios

Stefano Rossi

Pablo Alejandro Arreguez

Maximiliano Coltro

Matías Premio Prado

Esteban Román Calvo

Agenda

01.

Acerca de nosotros

02.

Proceso de negocio

03.

Arquitectura

04.

Metodología de diseño

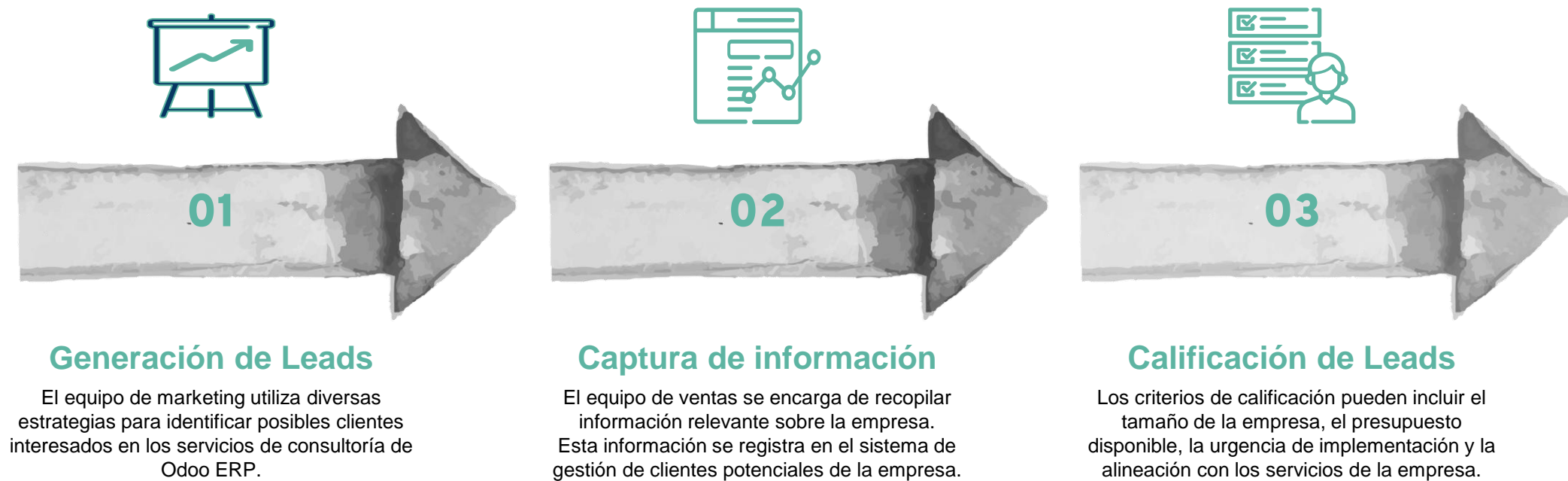
05.

Descripción del Data Mart

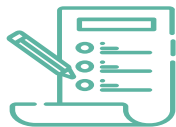
¿Quiénes somos?

- SAPO S.A.
 - Ubicación: Buenos Aires, Argentina.
 - Cantidad de empleados: 80.
 - Ámbito de alcance: LATAM.
 - Rubro: Comercialización de servicios de consultoría e implementación de ODOO (ERP)
-

Proceso de negocio



Proceso de negocio



04

Propuesta comercial

El equipo de ventas elabora una propuesta comercial personalizada que detalla los servicios de consultoría de Odoo ERP que mejor se adapten a las necesidades de la empresa.



05

Presentación y Negociación:

El equipo de ventas se reúne con el cliente potencial para presentar la propuesta y discutir los detalles de la implementación. Durante esta etapa, se negocian los términos del contrato, incluyendo los plazos y los costos.

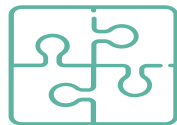


06

Cierre de la Venta:

Una vez que el cliente acepta la propuesta y se llega a un acuerdo, se procede al cierre de la venta. Se firma el contrato y se establecen los compromisos mutuos.

Proceso de negocio



07

Implementación

Se embarca en la implementación del sistema Odoo ERP de acuerdo con el plan acordado. La empresa proporciona capacitación a los usuarios finales en la empresa cliente para garantizar que puedan aprovechar al máximo el sistema.



08

Seguimiento y evaluación

Después de la implementación, se realiza un seguimiento regular del desempeño del sistema y se recopilan datos analíticos relacionados con la eficiencia y el impacto del ERP en la empresa cliente.



09

Reporte de Datos

Nuestro equipo carga diariamente en el data warehouse los datos vitales de cada orden de venta. Esto permite un seguimiento detallado de la performance en ventas y una evaluación continua de la estrategia comercial.

Proceso de negocio

Representación en el transaccional una orden de venta.

 Your logo

X

Doc. no válido como factura

Pedido

(AR) Responsable Inscripto
Calle Falsa 123 - Rosario - Santa Fe - 2000 - Argentina -
Tel: +1 555 123 8069
www.example.com - info@example.com

Nro: V 0001-00000065
Fecha: 28/07/2023
IVA Responsable Inscripto - CUIT: 30-11111111-8
IIBB: 901-21885123 - Inicio actividades: 01/01/2022

Cliente: Consumidor Final MercadoLibre: 11111111
1 10400
Test Ciudad Autónoma de Buenos Aires 1040
Argentina
Cond. IVA: Consumidor Final
DNI: 11111111

Comercial: Juan Prueba

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Amount
[ITEM1] Item De Prueba 1 - No Ofertar	1,00 Unidades	14.999,99	\$ 14.999,99
Total			\$ 14.999,99

Proceso de negocio

Representación de cómo se verá registrado en el transaccional un cliente.

1

Reuniones

0

Oportunidades

0

Ventas

0

Suscripciones

0

Compras

Todavía no h...

Tasa de entre...

\$ 0,00

Facturado

Más

Individual

Compañía

Gemini Furniture

Gemini Furniture

Dirección

317 Fairchild Dr

Fairfield California (US) 94535

Estados Unidos

Número de identificación

VAT -

Responsabilidad AFIP

Teléfono

+1 312 349 2324

SMS

Móvil

Correo electrónico

john.b@tech.info

Reputación del correo

50%

Correo rebotado

Sitio web

http://www.gemini-furniture.com/

Categorías

Proveedor / Fabricantes de escritorio

Servicios de consultoría

Contatos y direcciones

Venta y compra

Contabilidad

Datos Fiscales

Notas internas

Representación de cómo se verá registrado en el transaccional un producto.

Nombre del producto

☆

Proyecto - Parte de horas

☒ Puede ser vendido

☒ Puede ser comprado

☐ Recurrente

☐ Se puede Alquilar

Información General

Atributos y variantes

Ventas

Compra

Contabilidad

Tipo de producto

Servicio

Política de facturación

Basado en hojas de horas

Crear en la orden

Nada

Plan de servicios

Facturar en base a las hojas de horas (cantidad entregada) en proyectos o tareas que se crearán más adelante.

Unidad de medida

Horas

UoM de compra

Horas

Can modify prices

☐

Precio de venta

\$ 40.000,00

Impuestos del cliente

Coste

\$ 0,00 por Horas

Categoría de producto

All

Referencia interna

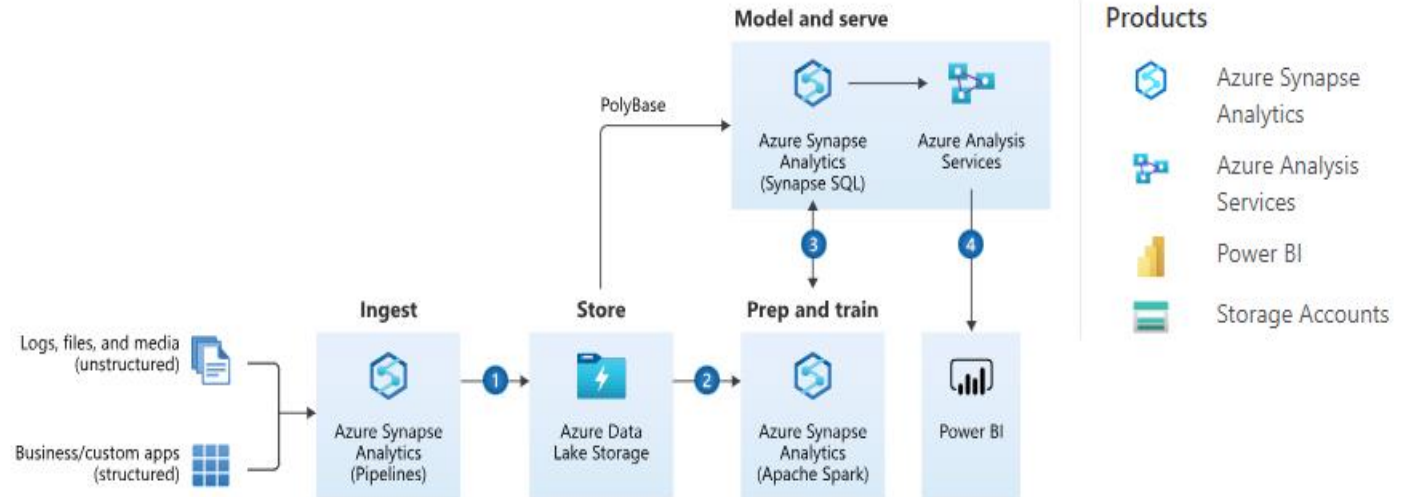
Código de barras

Código NCM

Compañía

Nuestra Arquitectura de Data Warehouse

- Data Warehouse:
 - Microsoft Dynamics 365 (ERP).
 - Azure Synapse Analytics (ex-SQL Data Warehouse)
 - SQL Server
- Herramienta de explotación: Power BI
- Modelado: Kimball
- Jerarquías con snowflake



Descripción de nuestro data mart

Fact Table del tipo transaction

El ERP que registra las ventas, lo hace por transacción por lo tanto nuestro Data Warehouse estará al máximo nivel de detalles.

Dimensiones:

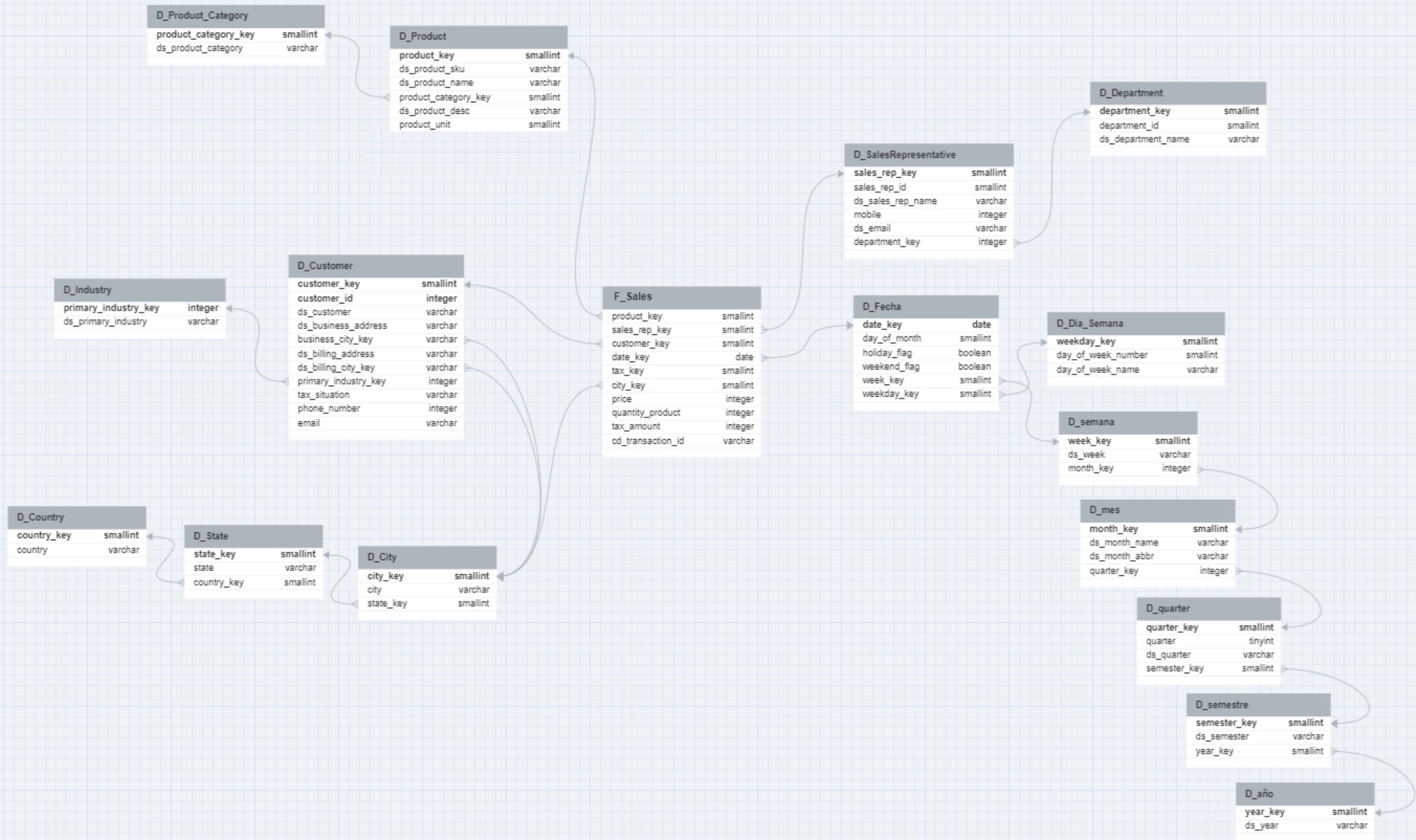
- Cliente - Industria
- Fecha - Semana - Mes - Quarter - Semestre - Año
- Ciudad - Estado - País
- Comercial - Departamento
- Producto - Categoría

Nro transacción (Dim. degenerada)

Hechos:

- Cantidad de producto
- Precio unitario
- Impuestos
- Descuentos





Métricas para nuestro MVP

- Facturación neta de impuestos: total, geográfica, y por representante.
 - Volumen de transacciones (total y segmentada).
 - Horas facturadas (total y segmentada).
-

Semana	Region	Pais	Facturacion	Montolmpuestos	Transacciones
W1	Centro	Argentina	3500000	735000	3220
W2	Centro	Argentina	2760000	579600	2570
W3	Centro	Argentina	1300000	273000	1632
W4	Centro	Argentina	2472099	519141	2842

Kpis para nuestro MVP

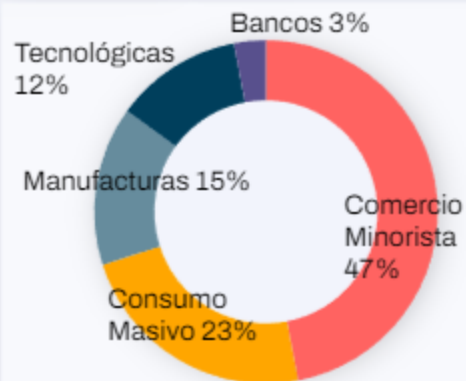
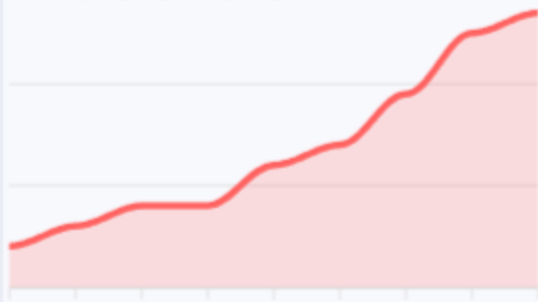
- Conversión de leads a ventas.
 - Cumplimiento de objetivos de ventas.
 - Participación del segmento de industria en la facturación.
 - Valor promedio de las transacciones.
-

Ventas de Septiembre
\$22,7 mill

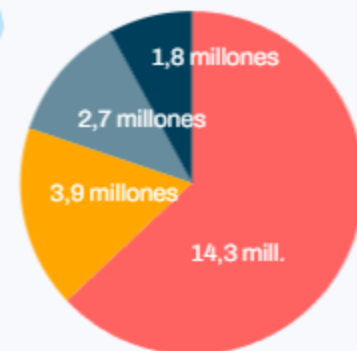
Variación mensual
+1%

Valor Transacción Promedio
\$570

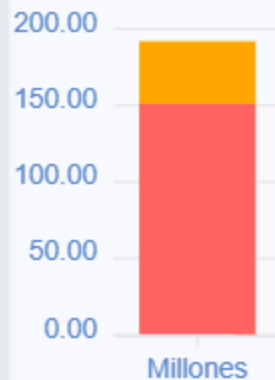
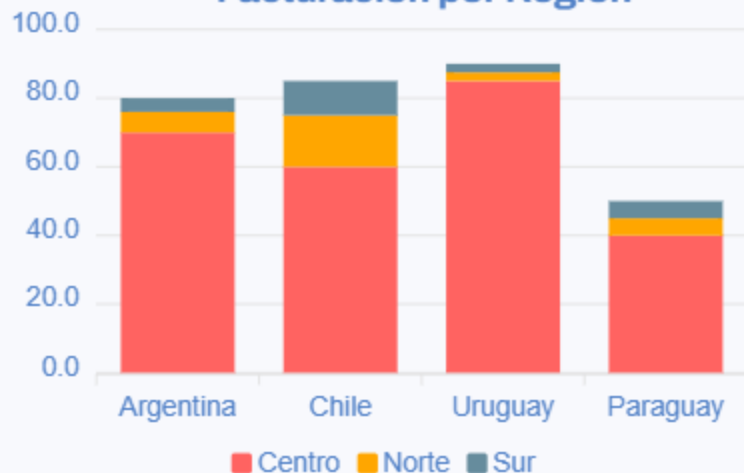
Evolución Facturación Mensual 2023



Facturación por País Sep-23

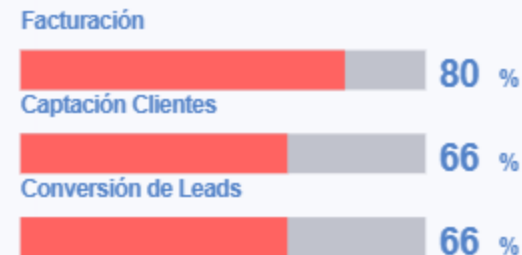


Facturación por Región



■ Facturación Neta
■ Facturación Acumulada

Performance de Objetivos



192,4 mill.
Acumulado 2023

+ 1.300 Clientes
Acumulado 2023

2 de cada 10 Leads

Benchmark:

240 mill.

Año 2023

Aumento 20% Clientes
Respecto Dic-23

Conversión de Leads a Clientes 30%