

Documento de Alcance de Proyecto

Proyecto: Dashboard de Análisis de Ventas – Distribuciones Rehobot

Autor: Nicolás Gómez

Fecha: 12 de septiembre de 2025

1. Contexto

Distribuciones Rehobot se encuentra en un proceso de transformación digital con el objetivo de migrar su operación comercial hacia un modelo híbrido, priorizando el canal digital (80%) frente al presencial (20%). Esta estrategia busca:

- Reducir costos de rodamiento.
- Optimizar la gestión de cartera vencida.
- Reorientar el tiempo operativo hacia la fidelización de clientes estratégicos.

Desde junio de 2025, la compañía ha consolidado en Excel datos de ventas, clientes, productos y cartera, lo que representa una base sólida para el análisis exploratorio y la generación de indicadores de negocio.

2. Objetivo del Proyecto

Diseñar y desarrollar un **Dashboard en Power BI** que permita:

- Analizar ventas, clientes, productos y cartera de forma dinámica.
 - Identificar patrones y tendencias clave en la operación comercial.
 - Facilitar la toma de decisiones estratégicas orientadas a aumentar las ventas digitales, mejorar la rotación de productos y optimizar la recuperación de cartera.
-

3. Preguntas Clave a Responder

1. **Evolución de ventas y cartera:** ¿Cómo han variado los indicadores desde junio 2025?
 - Identificación de tendencias semanales y mensuales.
 - Comparación entre ventas y recuperaciones de cartera.
2. **Desempeño de productos:** ¿Qué productos lideran en ventas y cuáles tienen baja rotación?
 - Ranking de productos más vendidos.

- Análisis de márgenes y rentabilidad por producto.
 - 3. **Gestión de clientes:** ¿Qué clientes representan mayor valor y cuáles implican riesgo financiero?
 - Ranking de clientes por ventas y deuda.
 - Identificación de clientes cumplidos vs. cartera vencida.
-

4. Alcance del Proyecto

- **Fuente de datos:** Archivos Excel con las siguientes hojas:
 - **Clientes:** identificación, segmento y localización.
 - **Productos:** categorías, costos y precios de venta.
 - **Ventas:** registro transaccional de ventas, métodos de pago y cartera.
 - **Herramienta:** Microsoft Power BI (ETL, modelado de datos y visualización).
 - **Entregable:** Dashboard interactivo compuesto por 5 páginas:
 1. **KPI's Globales**
 2. **Productos y Proveedores**
 3. **Ventas por Zona**
 4. **Tendencias en el Tiempo**
 5. **Clientes y Cartera**
 - **Exclusiones:**
 - Modelos predictivos de ventas.
 - Automatización en tiempo real con sistemas externos (fase futura).
-

5. Impacto Esperado

- **Gestión comercial:** Visibilidad integral de ventas, cartera y costos para priorizar acciones estratégicas.
- **Transformación digital:** Identificación de oportunidades para aumentar la participación del canal online.
- **Gestión de cartera:** Mejor control de recuperación y seguimiento de clientes en mora.
- **Valor profesional:** Desarrollo de un caso práctico aplicable como pieza de portafolio para procesos de reclutamiento en análisis de datos.