**Proyecto: Dashboard de Ventas Multipaís – R.C.C Tech**

|  |
| --- |
|  |

**Origen del Proyecto**

Este dashboard nació como respuesta a una necesidad estratégica: consolidar y visualizar el rendimiento comercial de R.C.C Tech en múltiples países (Chile, Colombia, Ecuador, México y Paraguay). La empresa buscaba una herramienta que permitiera monitorear ventas, costos, utilidades y participación por zona, todo en una sola vista interactiva. El objetivo era claro: tomar decisiones ágiles y basadas en datos para impulsar el crecimiento regional.

**Problema que resuelve**

Antes de este dashboard, los reportes de ventas estaban fragmentados por país y producto, lo que dificultaba el análisis comparativo y la identificación de oportunidades. Los principales retos eran:

* **Falta de visibilidad regional:** No se podía evaluar fácilmente el desempeño por país.
* **Desconexión entre productos y zonas:** No había claridad sobre qué productos dominaban en cada zona.
* **Análisis temporal limitado:** La evolución mensual de ventas y unidades era difícil de rastrear.

**Valor agregado**

Este dashboard transforma datos dispersos en una narrativa visual poderosa. Entre sus principales aportes:

* **Visión integral:** Muestra KPIs clave como ventas totales (16,093.36), costos (4,625.35), utilidad (11,468.02) y unidades vendidas (1,305), todo actualizado al 27/06/2025.
* **Análisis mensual:** Permite identificar picos de ventas en febrero (2,765.47) y septiembre (2,345.17), y correlacionarlos con unidades vendidas.
* **Rendimiento por producto:** Huawei lidera con 4,433.47 en ventas, seguido por Oppo e iPhone, lo que orienta decisiones de inventario y marketing.
* **Participación por zona:** El área Informatic domina con un 33.79%, seguida por Bioelectronic y Corporate, lo que revela dónde enfocar esfuerzos comerciales.

**Medidas Utilizadas**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

**Narrativa visual del dashboard**

Cada sección del dashboard cuenta una parte de la historia:

**Panel izquierdo:** KPIs financieros que resumen el estado comercial general.

**Ventas por mes:** Un gráfico de barras que revela la estacionalidad del negocio, útil para planificación de campañas.

**Unidades por mes:** Un gráfico de líneas que permite comparar volumen de ventas con ingresos, detectando eficiencia por unidad.

**Ventas por producto:** Un gráfico horizontal que muestra claramente qué marcas lideran el mercado.

**% participación por zona:** Un gráfico circular que segmenta el negocio por tipo de cliente o unidad operativa, revelando el enfoque estratégico.

**Conclusión**

Este dashboard es una herramienta de inteligencia comercial que permite a R.C.C Tech entender su negocio desde múltiples ángulos: temporal, geográfico, por producto y por zona. Es una solución que convierte datos en decisiones, y decisiones en resultados. Gracias a esta visualización, la empresa puede identificar oportunidades, optimizar recursos y fortalecer su presencia en cada país.