**Proyecto: Dashboard de Ventas**

|  |
| --- |
|  |

Este proyecto nació con el objetivo de transformar datos dispersos de ventas en una herramienta visual, interactiva y estratégica que permitiera tomar decisiones rápidas y precisas. El resultado es un dashboard integral que consolida métricas clave y ofrece una visión profunda del desempeño comercial.

**Contexto y Origen del Proyecto**

﻿ Antes de esta solución, los reportes de ventas se generaban de forma manual y fragmentada. La información se encontraba en hojas de cálculo separadas, lo que dificultaba su análisis y ralentizaba la respuesta ante cambios en el mercado. La dirección comercial necesitaba una herramienta que mostrara la información en tiempo real y que facilitara detectar tendencias y oportunidades.

**La Solución: El Dashboard de Ventas**

Este dashboard fue diseñado para centralizar, simplificar y visualizar toda la información clave en un solo lugar. Su diseño prioriza claridad, jerarquía visual y velocidad de interpretación, logrando que cualquier ejecutivo —desde gerencia hasta equipo de campo— pueda comprender la situación actual en segundos.

**Elementos destacados:**

**KPI principales:** Ventas totales (41.22M), Utilidad (15M) y Cantidad vendida (10,315 unidades).

**Análisis temporal:** Tendencia semanal y mensual para detectar picos y caídas.

Análisis geográfico: Ventas por sucursal y departamento, revelando focos de alto y bajo rendimiento.

**Segmentación de mercado:** Distribución por tipo de cliente y categoría de producto.

**Comparativas visuales:** Uso de barras, líneas y gráficas circulares para un consumo rápido.

**Valor Agregado para el Usuario Final**

**Toma de decisiones informada:**

Identifica de inmediato las sucursales más rentables y las categorías de producto con mayor peso.

**Eficiencia operativa:** Reducción drástica del tiempo de preparación de reportes.

**Enfoque estratégico:** Orienta las acciones de ventas y marketing según datos reales.

**Impacto visual y profesional:** Presentación clara que mejora la comunicación de resultados en reuniones y presentaciones corporativas.

**﻿ Impacto Esperado**

Aumento de la efectividad comercial mediante acciones focalizadas.

Mejor asignación de recursos en territorios clave.

Mayor competitividad gracias al análisis continuo y proactivo del mercado.

**Medidas Utilizadas**

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