

¡Ya casi empezamos!



Clase 9

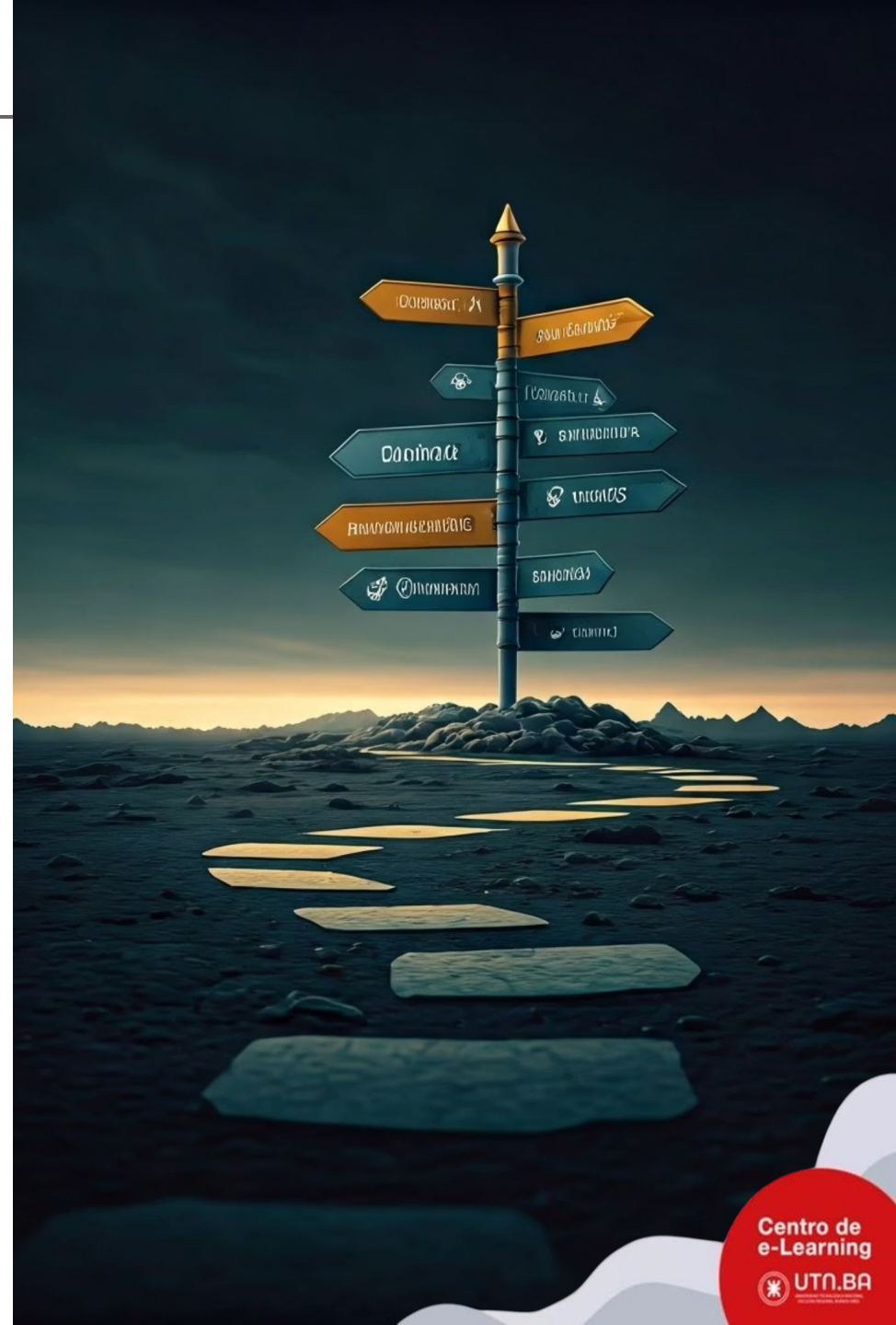
Creación de herramientas internas y paneles I



Hoja de ruta



- Entender por qué los dashboards importan
- Aplicar el framework de 4 pasos
- Dominar las 5 preguntas obligatorias
- Aplicar la regla de los 5 segundos
- Elegir el gráfico correcto para cada necesidad
- Conectar datos en LookerStudio
- Construir KPIs principales
- Crear gráficos comparativos
- Aplicar formato condicional en tablas
- Diferenciar analítico de operativo



Objetivos de la clase

- ✓ Definir necesidades de información desde el negocio.
- ✓ Diseñar paneles efectivos con UX/UI.
- ✓ Construir dashboards analíticos con herramientas No-Code.
- ✓ Introducción a herramientas operativas.

¿De qué venimos?

Clases anteriores:

- ☐ Automatización con Make.
- ☐ Generación de código con IA.
- ☐ Herramientas No-Code para productividad.

Hoy damos el salto:

De automatizar tareas



A visualizar y decidir

El problema real

✗ Sin paneles

- ☐ Decisiones basadas en intuición.
- ☐ Información dispersa en múltiples lugares.
- ☐ Reuniones que podrían ser un email... o un dashboard.

✓ Con paneles

- ✓ Decisiones basadas en datos.
- ✓ Información centralizada y actualizada.
- ✓ Tiempo de gestión reducido 70%.

Caso real: E-commerce argentino

Antes

- ☐ 3 horas semanales juntando datos en Excel.
- ☐ Reportes desactualizados.
- ☐ Decisiones de inventario a ciegas.

Después (LookerStudio)

- ✓ Dashboard automático actualizado en tiempo real.
- ✓ 15 minutos de análisis semanal.
- ✓ Reducción de 40% en quiebres de stock.

Framework: Del problema al dashboard



1. Identificar

¿Quién lo va a usar?



2. Definir

¿Qué necesitan
saber?



3. Mapear

¿De dónde sale la
info?



4. Frecuencia

¿Cada cuánto se
actualiza?

Las 5 preguntas clave

Antes de diseñar cualquier panel, respondé:

1. **¿Qué decisión toma** el usuario con esta info?
2. **¿Con qué frecuencia** necesita decidir? (diario, semanal, mensual)
3. **¿Qué nivel de detalle** necesita? (macro, medio, granular)
4. **¿Quién lo usa?** (CEO, gerente, operador)
5. **¿Qué acción desencadena?** (llamar, ajustar, contratar)

Ejemplo: Gerente comercial

Contexto

- ❑ Lidera equipo de 9 comerciales.
- ❑ Reunión semanal de performance.
- ❑ Necesita identificar quién necesita apoyo.

Traducción a métricas

- ✓ Cumplimiento de objetivos por comercial.
- ✓ Ventas brutas vs objetivo.
- ✓ Clientes nuevos captados.
- ✓ Desvíos críticos (>20% bajo objetivo).



Ejercicio #1: Definir necesidades

10
Minutos

Caso: Director comercial

Contexto: 9 comerciales con objetivos recurrentes. Panel para reunión semanal. Identificar quick wins.

Tu tarea:

1. Definir usuario final.
2. Listar 3 preguntas críticas.
3. Proponer métricas necesarias.

•
Formato: [Google Doc colaborativo](#)



Anatomía de un dashboard efectivo

Arriba KPIs Principales

:

Centro Comparaciones y Tendencias

:

Abajo Detalle y Tablas

:

Regla de los 5 segundos:

El usuario debe entender la idea central en 5 segundos.

Tipos de gráficos y cuándo usarlos

Tipo	Cuándo usar	Ejemplo
Scorecard/KPI	Métrica única destacada	"Ventas totales: \$280K"
Barras	Comparar categorías	Ventas por comercial
Líneas	Tendencias temporales	Evolución mensual
Tablas	Detalle completo	Todos los datos por persona
Gauge	% de cumplimiento	Meta: 85% → Logro: 92%



Errores comunes a evitar

- ❑ **Sobrecarga:** 15 gráficos en una pantalla.
- ❑ **Colores sin propósito:** arcoíris decorativo.
- ❑ **Falta de contexto:** "Ventas: 50" (¿50 qué? ¿vs cuánto?).
- ❑ **Gráficos incorrectos:** torta con 12 categorías.
- ❑ **Sin jerarquía:** todo del mismo tamaño.



Dashboard bien diseñado

- ✓ Máximo 5-7 elementos visuales.
- ✓ Colores con significado (verde=bien, rojo=alerta).
- ✓ Contexto siempre presente (período, unidad, comparación).
- ✓ Navegación intuitiva.
- ✓ Carga rápida (< 3 segundos).

Demo en vivo: LookerStudio

Vamos a crear juntos:

- ✓ Conexión a Google Sheets.
- ✓ KPIs principales del equipo.
- ✓ Gráfico de barras: ventas vs objetivo.
- ✓ Tabla detallada con formato condicional.

Recursos

Dataset: Ejemplo_Dashboard_1.xlsx

Caso: Performance de equipo de ventas B2B

Nuestro caso: Equipo comercial

Datos disponibles (9 comerciales):

- ☐ Cumplimiento: % de logro.
- ☐ Objetivo en Monto Recurrente.
- ☐ Ventas en Monto Recurrente.
- ☐ Objetivo de Clientes Nuevos.
- ☐ Clientes Nuevos captados.
- ☐ Ventas Brutas.
- ☐ Down (pérdidas).

Demo: Paso a paso

1. Conectar datos

Subir Excel a Google Drive.

LookerStudio: Crear → Informe → Sheets.

2. KPIs superiores

Cumplimiento promedio.

Total ventas brutas.

Total clientes nuevos.

3. Gráfico de barras

Ventas vs Objetivo por comercial.

4. Tabla detallada

Todos los campos + formato condicional.

Ejercicio #2: Construir dashboard

20
Minutos

Objetivo:

- ✓ ¿Qué % del equipo cumple objetivos?
- ✓ ¿Quiénes son los top performers?
- ✓ ¿Dónde están las oportunidades de mejora?

Recursos

Dataset: Ejemplo_Dashboard_1.xlsx

Seguí el checklist paso a paso (siguientes slides).





Checklist LookerStudio (1/3)

Paso 1: Preparar datos

- ☐ [] Subir Excel a Drive.
- ☐ [] Abrir con Sheets.
- ☐ [] Verificar nombres de columnas.
- ☐ [] Copiar URL.

Paso 2: Crear reporte

- ☐ [] Ir a lookerstudio.google.com.
- ☐ [] Crear → Informe → Sheets.
- ☐ [] Conectar.



Checklist LookerStudio (2/3)

Paso 3: KPIs principales

- ☐ [] Insertar 3 scorecards.
- ☐ [] KPI 1: Cumplimiento promedio (%).
- ☐ [] KPI 2: Ventas brutas totales (USD).
- ☐ [] KPI 3: Clientes nuevos (número).

Paso 4: Gráfico comparativo

- ☐ [] Barras: Comercial vs Ventas + Objetivo.
- ☐ [] Ordenar descendente.
- ☐ [] Colores diferenciados.



Checklist LookerStudio (3/3)

Paso 5: Tabla detallada

Campos: Comercial, Cumplimiento, Ventas, Objetivo, Clientes.

Formato condicional:

- ☐ Verde: >100%
- ☐ Amarillo: 80-100%
- ☐ Rojo: < 80%

Paso 6: Ajustes finales

- ☐ [] Título del reporte.
- ☐ [] Alinear elementos.
- ☐ [] Compartir con "ver".



Resultado esperado

Dashboard ejecutivo que muestra:

- ✓ Estado general del equipo en un vistazo.
- ✓ Top performers identificados rápidamente.
- ✓ Alertas visuales sobre quién necesita apoyo.
- ✓ Datos actualizados automáticamente desde el Sheet.

Todo sin escribir una línea de código.



PREGUNTAS & RESPUESTAS #1

Metodología | Diseño | LookerStudio

De analítico a operativo

Panel Analítico

Propósito: "¿Qué está pasando?"

Acción: Ver, analizar, decidir

Ej: Dashboard de ventas

Herramienta Operativa

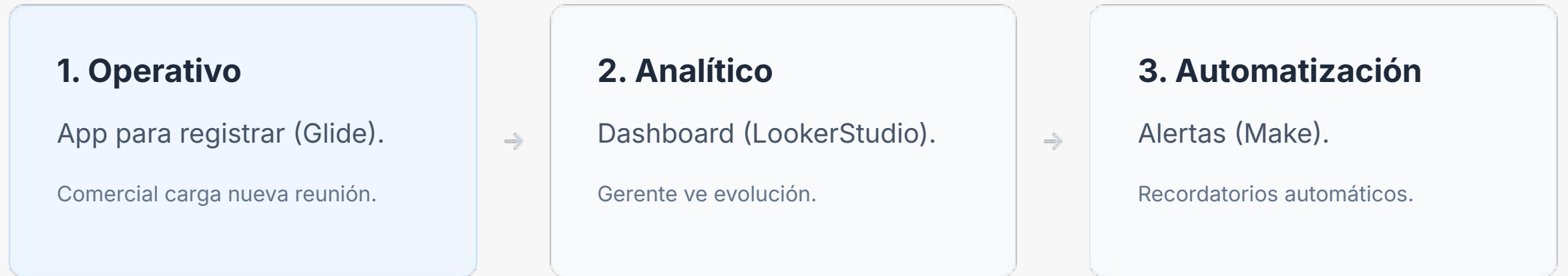
Propósito: "¿Qué hago al respecto?"

Acción: Cargar, modificar, procesar

Ej: Formulario de carga

Se complementan en un sistema completo.

Caso de uso: Pipeline de ventas



Demo rápida: HTML + Gemini

Pregunta a Gemini:

"Crea un formulario HTML responsivo para registrar métricas de ventas semanales de un comercial. Campos: nombre comercial (texto), ventas monto recurrente (número), clientes nuevos (número), observaciones (textarea). Estilo moderno con CSS integrado."

Resultado: Formulario funcional en 30 segundos

Key takeaway: Con IA generamos interfaces operativas sin programar

Gemini genera el código

```
</div>
body { font-family: Arial; margin: 50px auto; }
.form-group { margin-bottom: 20px; }
input { width: 100%; padding: 10px; border-radius: 5px; }
button { background: #2563EB; color: white; }
```

Registro Semanal de Ventas

Nombre Comercial:

Lo probamos en vivo

1. Copiar.
2. Pegar en archivo .html.
3. Abrir en navegador.
- .



Resultado

Formulario funcional y profesional.

Recap Clase 10

Lo que vimos:

- ✓ Framework para definir necesidades.
- ✓ Diseño de dashboards efectivos.
- ✓ Práctica con LookerStudio.
- ✓ Analítico vs Operativo.
- ✓ Intro a interfaces con IA.

Próxima clase:

- ☐ Herramientas operativas con Glide.
- ☐ Integración de IA en apps.
- ☐ Metodología de iteración.

¿Preguntas?

Debatamos un poco los temas de hoy.



¡Nos vemos en la próxima clase!

Seguiremos con...

Creación de herramientas internas y paneles II