

Informe Explicativo del Dashboard de Ventas

1. Introducción

El presente informe tiene como objetivo describir el proceso de análisis y visualización de los datos de pedidos de venta de una empresa, a través de la creación de un dashboard interactivo en Microsoft Excel. El análisis se enfocó en identificar las principales métricas de ventas, segmentar la información por variables clave y representar visualmente los datos para facilitar su interpretación.

2. Origen y Preparación de los Datos

Los datos utilizados provienen de un archivo Excel con información detallada de pedidos de venta, incluyendo campos como:

- **OrderDate (Fecha del pedido)**
- **País**
- **Cliente y Código de Cliente**
- **Código y Número de Pedido**
- **Descripción del Producto y Código de Artículo**
- **Cantidad, Precio, Monto Total**
- **Cantidad Entregada y Facturada**
- **Código del Agente Comercial**

Para asegurar la calidad del análisis, se realizó un proceso de limpieza y transformación de los datos, que incluyó:

- Conversión de formatos de fecha.
 - Revisión de campos numéricos (por ejemplo, precios y cantidades).
 - Eliminación de duplicados o registros incompletos.
 - Creación de nuevas métricas en una hoja de análisis para facilitar el cálculo de KPIs.
-

3. KPIs Principales Calculados

En la pestaña de análisis del archivo se calcularon los siguientes indicadores clave de rendimiento (KPIs):

- **Importe Total de Ventas:** Suma del valor total de los pedidos registrados (Amount).
- **Cantidad Total de Productos Vendidos:** Suma de las unidades vendidas (Quantity).
- **Precio Promedio de Venta:** Promedio del precio unitario por artículo (Price).

Estos KPIs permiten tener una visión general del rendimiento comercial en el periodo analizado.

4. Visualizaciones Incluidas en el Dashboard

El dashboard incluye diferentes elementos visuales e interactivos que permiten al usuario explorar los datos desde múltiples ángulos:

- **Pie Chart (% de Pedidos Facturados):** Visualiza el porcentaje de pedidos que fueron facturados vs. no facturados, utilizando la comparación entre `Quantity` e `InvoicedQuantity`.
 - **Gráfico de Líneas de Ventas Totales por Mes:** Permite observar la evolución de las ventas a lo largo del tiempo, ayudando a identificar tendencias estacionales o patrones de crecimiento/caída.
 - **Gráfico de Ventas Totales por País:** Compara el volumen de ventas por país, para entender el rendimiento geográfico de la empresa.
 - **Gráfico de Barras de Ventas por Familia de Artículo:** Muestra qué familias de productos generan mayor volumen de ventas, facilitando decisiones sobre catálogo, marketing o inventario.
 - **Tabla de Ventas Totales por Agente Comercial:** Permite evaluar el desempeño individual de cada agente, útil para seguimiento de objetivos o comisiones.
 - **Segmentadores (Slicers) de Subfamilia, País y Agente Comercial:** Permiten al usuario filtrar dinámicamente la información del dashboard para realizar análisis específicos y personalizados.
-

5. Conclusión

El dashboard construido en Excel permite visualizar de manera clara y dinámica el estado actual de las ventas, facilitando el análisis por diferentes dimensiones como país, producto y agente comercial. Esta herramienta resulta especialmente útil para la toma de decisiones en áreas como ventas, logística y estrategia comercial.

Además, el trabajo realizado ha permitido poner en práctica conocimientos clave del análisis de datos, como la limpieza de información, cálculo de KPIs, creación de visualizaciones efectivas y aplicación de segmentadores interactivos.