



Laboratorio Básico: Análisis de Ventas al Por Mayor con Power BI

Introducción

En este laboratorio, se trabajará con datos de ventas al por mayor varias sedes de una empresa. El objetivo es que el alumno cree un dashboard en Power BI que permita responder preguntas clave relacionadas con el rendimiento de las sedes, los productos más vendidos .

Objetivo

- Desarrollar habilidades para analizar datos de ventas utilizando Power BI.
 - Crear un dashboard interactivo que responda preguntas clave del negocio.
 - Utilizar herramientas de visualización para extraer insights útiles.
-

Archivos del Laboratorio

- **Archivo Excel: Datos de ventas al por mayor con las siguientes columnas:**
 - **ID_Venta**
 - **Fecha**
 - **Sede**
 - **Producto**
 - **Categoría**
 - **Cantidad_Vendida**
 - **Precio_Unitario**
 - **Total_Venta (Cantidad_Vendida * Precio_Unitario)**
 - **Vendedor**
-



Preguntas a Responder en el Dashboard

1. ¿Cuáles son las ventas totales?

- **Visualización recomendada: Tarjeta**
 - **Descripción:** Muestra el valor total de ventas utilizando una **tarjeta** de Power BI. Esta visualización te dará el total de ventas de forma clara y destacada.
-

2. ¿Cuál es la sede con mayores ventas totales en el último año?

- **Visualización recomendada: Columnas apiladas**
 - **Descripción:** Utiliza un gráfico de **columnas apiladas** para comparar las ventas de cada sede en el último año. Este gráfico te permitirá visualizar qué sede tiene el mayor volumen de ventas en un solo año.
-

3. ¿Cuál es la sede con mayores ventas totales en el año pasado?

- **Visualización recomendada: Barras agrupadas**
 - **Descripción:** Utiliza un gráfico de **barras agrupadas** para comparar las ventas entre las diferentes sedes en el año anterior. Este tipo de gráfico te permitirá ver de forma rápida cuál fue la sede con mayores ventas en el año pasado.
-

4. ¿Cuál es la sede con mayores ventas totales en el primer año de ventas?

- **Visualización recomendada: Filtros**
 - **Descripción:** Utiliza un filtro para seleccionar el primer año de ventas y aplicar un gráfico adecuado, como **columnas** o **barras**, para comparar las ventas entre las sedes en ese primer año.
-

5. ¿Qué categoría de producto genera más ingresos a nivel global?

- **Visualización recomendada: Filtros**
 - **Descripción:** Usa un **segmentador** o **filtro** para segmentar las ventas por **categoría de producto** y luego utiliza un gráfico de **barras** o **columnas** para mostrar qué categoría de producto tiene el mayor volumen de ventas a nivel global.



○

6. ¿Qué categoría de producto genera más ingresos por sede?

- **Visualización recomendada: Barras apiladas**
 - **Descripción:** Utiliza un gráfico de **barras apiladas** para comparar las diferentes categorías de productos que generan más ingresos en cada sede. Este gráfico te permitirá ver cómo se distribuyen los ingresos entre las diferentes categorías dentro de cada sede.
-

7. ¿Quiénes son los vendedores con mejores resultados de ventas?

- **Visualización recomendada: Barras apiladas**
 - **Descripción:** Usa un gráfico de **barras apiladas** para mostrar las ventas de los cinco mejores vendedores. El gráfico te permitirá ver las comparaciones de ventas de cada vendedor de forma clara.
-

8. ¿Cómo han estado las ventas globales en el tiempo?

- **Visualización recomendada: Gráfico de áreas apiladas**
 - **Descripción:** Utiliza un **gráfico de áreas apiladas** para mostrar cómo han cambiado las ventas globales a lo largo del tiempo. Este tipo de gráfico es útil para ver tendencias a largo plazo y cómo varían las ventas a lo largo de diferentes períodos.
-

9. ¿Qué porcentaje de las ventas totales corresponde a cada sede?

- **Visualización recomendada: Gráfico circular**
 - **Descripción:** Utiliza un **gráfico circular** para mostrar cómo se distribuye el porcentaje de ventas por sede. Este gráfico es útil para ver las proporciones de ventas de cada sede en relación con el total.
-

10. ¿Cómo se distribuyen las ventas por producto y por año?

- **Visualización recomendada: Matriz**



- **Descripción:** Usa una **matriz** para mostrar la distribución de las ventas por producto y por año. La matriz te permitirá ver las ventas por cada producto y cómo se distribuyen a lo largo de los diferentes años.
-

11. ¿Cuál es la tendencia de ventas por producto durante el último año?

- **Visualización recomendada: Gráfico de líneas**
 - **Descripción:** Utiliza un **gráfico de líneas** para mostrar la evolución de las ventas de cada producto a lo largo del año. Este gráfico es útil para ver qué productos han tenido más ventas durante los diferentes meses del año.
-

12. ¿Cuáles son las sedes con mayores ventas por trimestre?

- **Visualización recomendada: Columnas apiladas**
 - **Descripción:** Usa un gráfico de **columnas apiladas** para mostrar las ventas por sede y trimestre. Esto te ayudará a ver cómo se distribuyen las ventas de cada sede a lo largo de los trimestres.
-

13. ¿Qué vendedor ha generado mayores ingresos por año?

- **Visualización recomendada: Barras agrupadas**
 - **Descripción:** Usa un **gráfico de barras agrupadas** para mostrar el ingreso mensual de cada vendedor. Esto te permitirá ver las comparaciones entre los vendedores mes a mes.
-

14. ¿Cómo se distribuyen las ventas por ubicación geográfica?

- **Visualización recomendada: Mapa de formas o mapa de dispersión**
 - **Descripción:** Utiliza un **mapa de formas** (si tienes datos geográficos como países, estados, ciudades o códigos postales) o un **mapa de dispersión** (si tienes coordenadas de latitud y longitud) para mostrar cómo se distribuyen las ventas en diferentes ubicaciones.