



Caso de éxito

Potenciando las ventas con Power BI

El cliente

Reconocida compañía global fundada en Italia, líder del sector de ventas de soluciones auditivas. Son referentes en la consulta y adaptación de audífonos y prótesis auditivas, en constante crecimiento y actualización tecnológica.

El Desafío



El cliente se encontró frente al desafío de obtener una visión clara de los datos de ventas y métricas clave de toda la organización para sus equipos. El objetivo fue crear un tablero personalizado que brinde una perspectiva completa y detallada de sus ventas, indicadores y crecimiento en todos los países que operan, y así poder respaldar sus decisiones estratégicas para la efectividad de las ventas. Parte del desafío de la gestión de nuestro equipo fue

trabajar en conjunto junto a los equipos de Chile e Italia en el entendimiento del negocio y en reajustar el alcance inicial para lograr las expectativas del proyecto.

La Solución

Nuestro equipo especializado en análisis de datos y PowerBI enfrentó un desafío: desarrollar un tablero de indicadores que superara las expectativas. El cliente solicitó incorporar nuevos indicadores de negocio como presupuestos, ventas, otras fuentes de datos como cotización del euro y diseños para visualizar los datos de ventas a nivel sucursales en la interfaz del reporte.

Nuestro enfoque siempre fue comprender y atender las necesidades específicas. Documentamos rigurosamente todas las reglas de negocio, desde las contenidas en el informe inicial hasta las que surgieron en reuniones de avance. En esta dinámica, el tablero era revisado todas las semanas, recibiendo feedback de cliente, con algunas nuevas ideas, que le agregaban valor al resultado final.

El Resultado

El resultado superó las expectativas iniciales ya que representó un gran impacto en términos de eficiencia:

- Se logró **mostrar en tiempo y forma las ventas actualizadas** al día anterior, de forma totalmente automática.
- Se pudieron **visualizar las ventas**, en el contexto de predicciones, presupuestos, periodos anteriores, con sus variaciones correspondientes.
- Se generó **la lógica del Calendario Retail para comparar con años anteriores**.
- Se logró realizar **matrices con diseños rígidos**, atípicos en la herramienta, con ayuda del **código DAX**.
- Al poder visualizar el avance de forma ágil, se logró **maximizar el cumplimiento y realizar ajustes**, de ser necesario, para llegar a los objetivos establecidos.

El éxito de este proyecto ejemplifica cómo las soluciones desarrolladas con tableros en Power BI permiten a las compañías, administrar información relevante y estrechamente ligada al resultado de su empresa, facilitando la gestión y la toma de decisiones.