



Modelos y Ejemplos de Dashboard - CMI(II)

Ideas, ejemplos y casos de elaboración de cuadros de mando con Excel.

Jose Ignacio González Gómez
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad - Universidad de La Laguna
www.jggomez.eu

INDICE

1	Dashboard combinando Tablas Dinámicas con formatos condicionales	2
2	Ejemplos según áreas o departamentos.....	4
2.1	<i>Informe Reporting de Ventas</i>	4
2.2	<i>Informe del Área Comercial, control de vendedores clientes</i>	6
2.3	<i>Indicadores Comerciales y Financieros</i>	10
2.3.1	Comerciales	10
2.3.2	Financieros.....	13
3	Sistemas de alertas o alarmas	16
3.1	<i>Basados en una imagen del organigrama o sistema productivo</i>	16
4	Mapas espaciales y similares.....	17
5	Bibliografía y casos propuestos	18

1 Dashboard combinando Tablas Dinámicas con formatos condicionales

Fuentes: lmuniz@sistemacontrolgestion.com

	PIB 2010*	PIB 2011*	Deuda sobre PIB	Déficit sobre PIB	Nivel de riesgo	Tasa Paro 2010*	Tasa Paro 2011*	Lugar Competitividad
1 Eslovaquia	4%	4%	35%	-8%	109%	15%	15%	60
2 Alemania	3%	2%	73%	-3%	21%	7%	7%	5
3 Luxemburgo	3%	3%	15%	-1%	0%	5%	5%	20
4 Finlandia	2%	2%	69%	-3%	29%	9%	8%	7
5 Países Bajos	2%	2%	61%	-5%	39%	4%	4%	8
6 Malta	2%	2%	69%	-4%	0%	7%	7%	50
7 Austria	2%	2%	68%	-4%	64%	4%	4%	18
8 Bélgica	2%	2%	96%	-6%	127%	9%	8%	19
9 Francia	1%	2%	78%	-8%	68%	10%	10%	15
10 Portugal	1%	0%	76%	-9%	459%	11%	11%	46
11 Italia	1%	1%	116%	-5%	186%	8%	9%	48
12 Eslovenia	0%	2%	35%	-6%	52%	7%	7%	45
13 Chipre	0%	2%	58%	-6%	0%	7%	7%	40
14 España	0%	1%	53%	-11%	276%	20%	20%	42
15 Irlanda	0%	2%	66%	-14%	608%	13%	12%	29
16 Grecia	-4%	-3%	127%	-15%	953%	12%	13%	83

Ilustración 1

Indicadores Económicos de Países de la UE



Ilustración 2



Ilustración 3

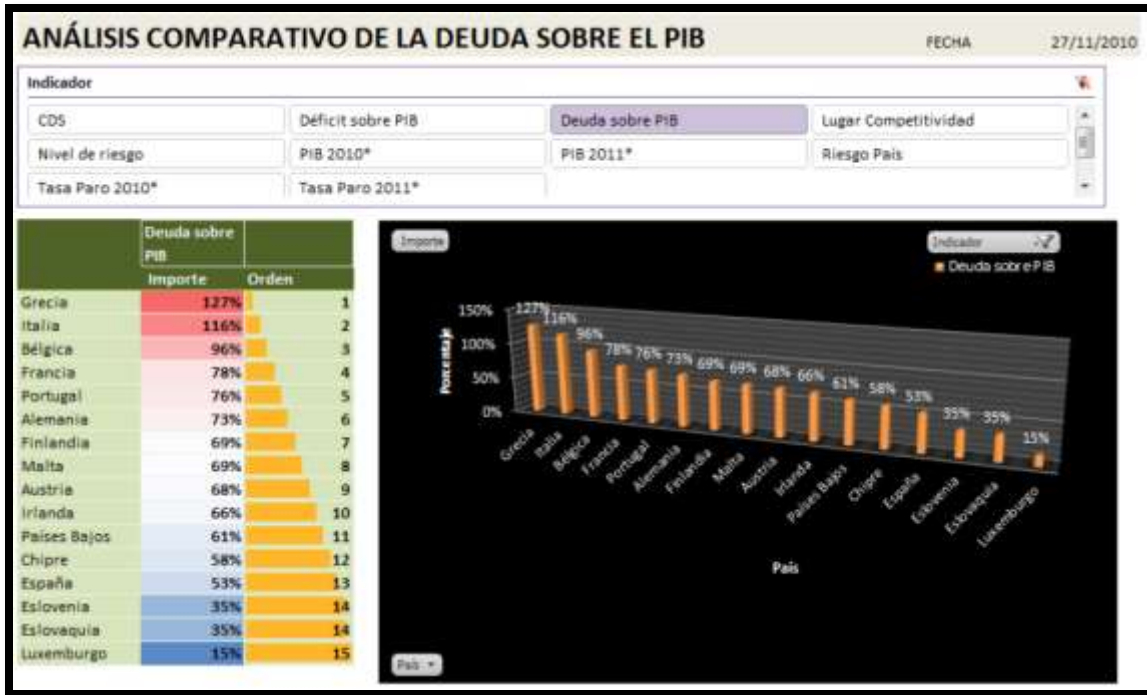


Ilustración 4



Ilustración 5

2 Ejemplos según áreas o departamentos

2.1 Informe Reporting de Ventas

Fuentes: lmuniz@sistemacontrolgestion.com



Ilustración 6



Ilustración 7



Ilustración 8



Ilustración 9



Ilustración 10



Ilustración 11



Ilustración 12

2.2 Informe del Área Comercial, control de vendedores clientes

Fuentes: lmuniz@sistemacontrolgestion.com

Preguntas claves:

- ¿Conoce usted cuándo y cómo empieza a perder ventas de sus clientes?
- ¿Conoce cómo evitar la pérdida de clientes?
- ¿Conoce a tiempo cómo reaccionar ante las disminuciones de ventas?
- ¿Dispone su personal de una herramienta que le guíe y le avise de los clientes que nos dejan de comprar?

El seguimiento de ventas es uno de los factores más importantes que debemos controlar en especial cuando los clientes tienen una forma de comportarse de forma irregular cuando realizan sus compras.

Nuestra fuerza de ventas debe agudizar sus sentidos al máximo y dotarse de todas aquellas herramientas que le asegure alcanzar los objetivos de ventas prefijados.

El seguimiento de ventas debe ser diferente según el tipo de cliente, por tanto clasificar a los clientes por su potencial es una forma eficaz que permitirá canalizar mucho mejor los esfuerzos y recursos de que disponemos en el área comercial.

CASO PRACTICO

Para ello presentamos este caso práctico que permite crear mediante un modelo de Reporting para obtener un control de las ventas mucho más eficaz y adaptable a las circunstancias particulares de los diferentes tipos de clientes.

Primero vamos a clasificar a cada cliente en tres tipos: con potencial de ventas alto, medio y bajo.

Asignaremos los días de márgenes para cada tipo de cliente, entendiendo por Días Margen: que se dejan entre hoy y la fecha de la última factura

TIPO DE CLIENTE	
Potencial_Alto	Cliente con alto potencial de venta
Potencial_Medio	Cliente con potencial de venta medio
Potencial_Bajo	Cliente con potencial de venta bajo

Num_Cliente	Cliente	Tipo_Cliente	Días_Margen
1243	ALFKI	Potencial_Alto	4
1244	ANATR	Potencial_Alto	4
1245	ANTON	Potencial_Alto	4
1246	AROUT	Potencial_Medio	7
1247	BERGS	Potencial_Alto	4
1248	BLAUS	Potencial_Medio	7
1249	BLOPP	Potencial_Alto	4
1250	BOLID	Potencial_Medio	7
1251	BONAP	Potencial_Medio	7
1252	BOTTM	Potencial_Medio	7
1253	BSBEV	Potencial_Alto	4
1254	CACTU	Potencial_Alto	4
1255	COMMI	Potencial_Bajo	14

Días Margen: que se dejan entre hoy y la fecha de la última factura

En nuestro ejemplo la fecha actual era 26-3-2011

Ilustración 13

Fecha de hoy menos la fecha de la última compra= DÍAS TRANSCURRIDOS

Es muy importante que clasifiquemos los clientes y les otorguemos unos plazos de control adecuados a sus características de compra

Indicadores:

**Fecha Actual-Fecha Factura=
Días Transcurridos**

- Cliente en plazo de compra correcto
- Cliente que es posible que no nos compre en el plazo previsto
- Cliente que no ha comprado en el plazo previsto

En nuestro ejemplo la fecha actual era
26-3-2011

Ilustración 14

Indicadores de Control

Tipo_Cliente	Num_Cliente	Cliente	Fecha_Ultima_fra	Importe_Ult_fra	Dias_Margen	Días Trancurridos
Potencial_Alto	1243	ALFKI	16/03/2011	4.007	4	10
Potencial_Alto	1244	ANATR	10/12/2010	785	4	106
Potencial_Alto	1245	ANTON	04/02/2011	3.828	4	50
Potencial_Alto	1247	BERGS	13/03/2011	677	4	13
Potencial_Alto	1249	BLONP	09/02/2011	573	4	45
Potencial_Alto	1253	BSBEV	17/03/2011	680	4	9
Potencial_Alto	1254	CACTU	16/03/2011	3.724	4	10
Potencial_Alto	1256	CONSH	07/03/2011	774	4	19
Potencial_Alto	1258	DRACD	26/03/2011	6.120	4	0
Potencial_Alto	1260	EASTC	03/03/2011	2.760	4	23
Potencial_Alto	1270	GODOS	23/03/2011	463	4	3
Potencial_Bajo	1255	COMMI	16/02/2011	2.663	14	38
Potencial_Bajo	1261	ERNSH	01/03/2011	3.006	14	25
Potencial_Bajo	1263	FOLIG	16/03/2011	3.591	14	10
Potencial_Bajo	1264	FOLKO	24/03/2011	1.326	14	2
Potencial_Bajo	1265	FRANK	05/03/2011	510	14	21

Ilustración 15



Ilustración 16



Ilustración 17

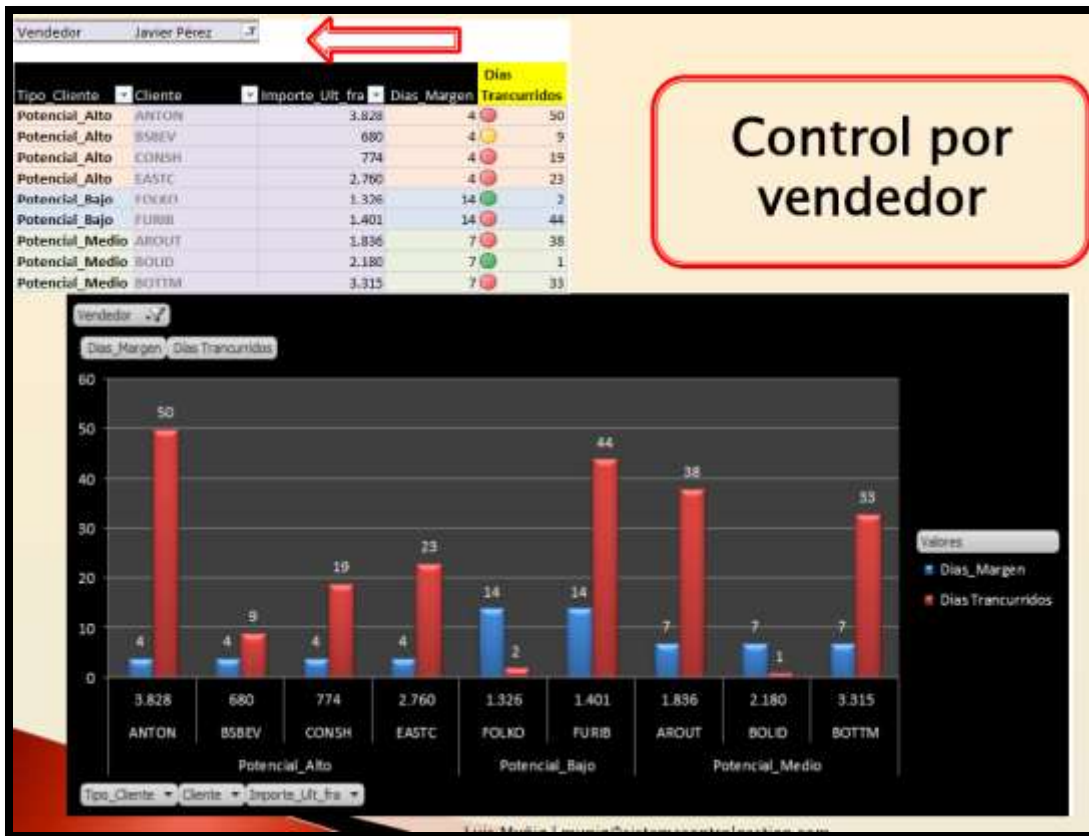


Ilustración 18

2.3 Indicadores Comerciales y Financieros

Fuentes: lmuniz@sistemacontrolgestion.com

2.3.1 Comerciales



Ilustración 19



Ilustración 20



Ilustración 21



Ilustración 22



Ilustración 23

2.3.2 Financieros



Ilustración 24



Ilustración 25



Ilustración 26



Ilustración 27



Ilustración 28

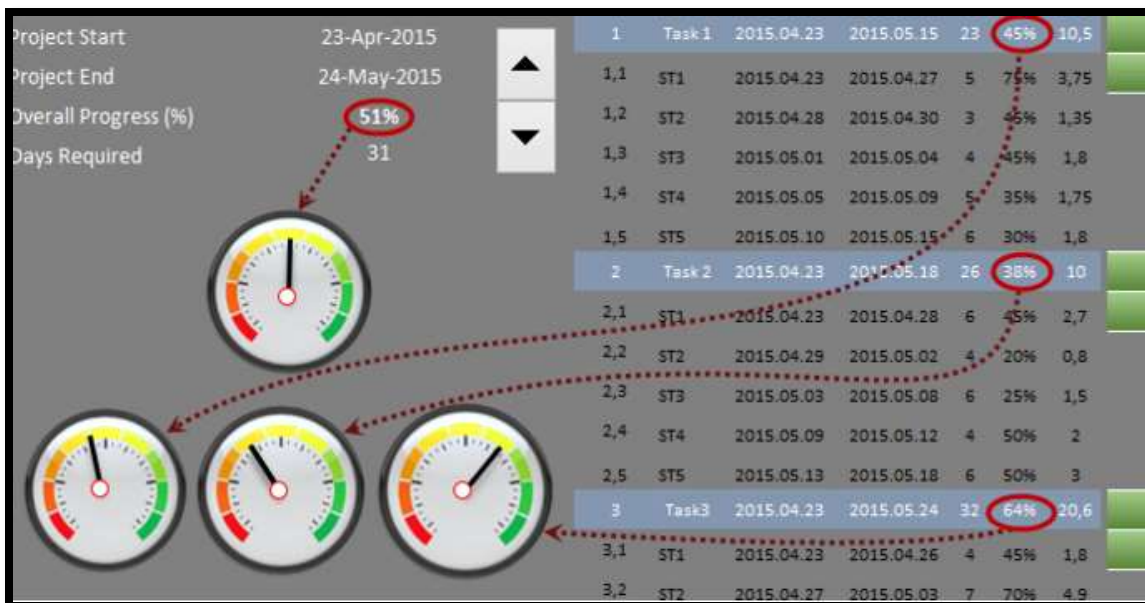


Ilustración 29



Ilustración 32

4 Mapas espaciales y similares

Fuentes: <https://exceldashboardschool.com/excel-kpi-dashboard/healthcare-kpi-dashboard/>

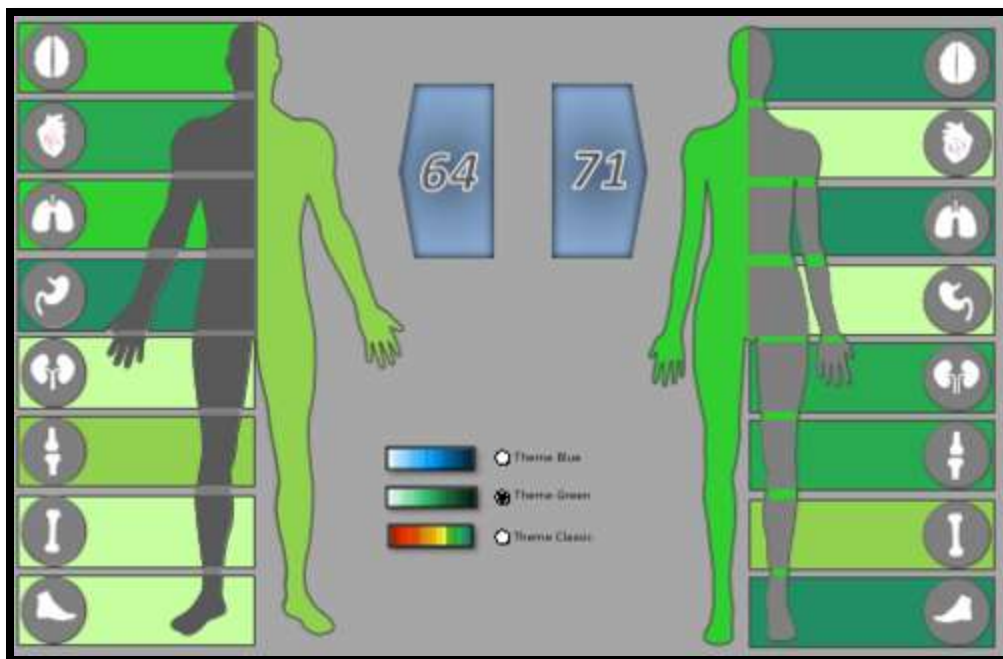


Ilustración 33

5 Bibliografía y casos propuestos

Bibliografía

Enlaces

<http://vicente1064.blogspot.com/2011/12/como-presentar-graficas-excelentes-en.html>

<http://vicente1064.blogspot.com/2009/12/que-tipo-grafica-deberia-escoger.html>

Casos del libro Analisis de datos y modelos de negocios

Ejercicios propuestos

Casos jggomez