



BITAM® soluciones
Retail & CPG



miTienda®

Análisis para cadena de tiendas

Manual de producto



PREGÚNTALE A BITAM®
bitam.com/solucionesretail



ÍNDICE

¿Qué es miTienda®?	03	Optimización de existencias	36
Beneficios	03	Reportes de excedentes \$	37
Conector	03	Productos sin venta pero con existencia	38
Layouts	04	Productos con venta pero sin existencia	39
¿Cómo funciona miTienda®?	09	Never be out	40
Diferenciadores	10	Get blue	42
Reportes miTienda®	16	Pricing	43
Escenario principal	16	Taxonomía de tiendas	44
Secciones tableros	17	Taxonomía de productos	46
Resumen de ventas	20	Tendencia de venta	48
Análisis por punto de venta	21	Pedido sugerido	50
Ranking de productos	22	Presupuestos	53
Comparativo de venta	23	Cargar metas	55
Comparativo de venta vs ppto	24	Guía de modelos e indicadores miTienda®	57
Comparativo de cantidad	25	Seguridad de los datos	68
Comparativo de utilidad	26	Preguntas frecuentes (faq)	69
Comparativo de margen	27	Recomendaciones finales o buenas practicas	70
Análisis de clúster	28	Contacto de soporte	71
Corte x	29	Versión y última fecha de modificación	71
Productividad por tienda	30	Agradecimiento	72
Better hours	31		
Análisis por cuadrantes	32		
Análisis dos	34		





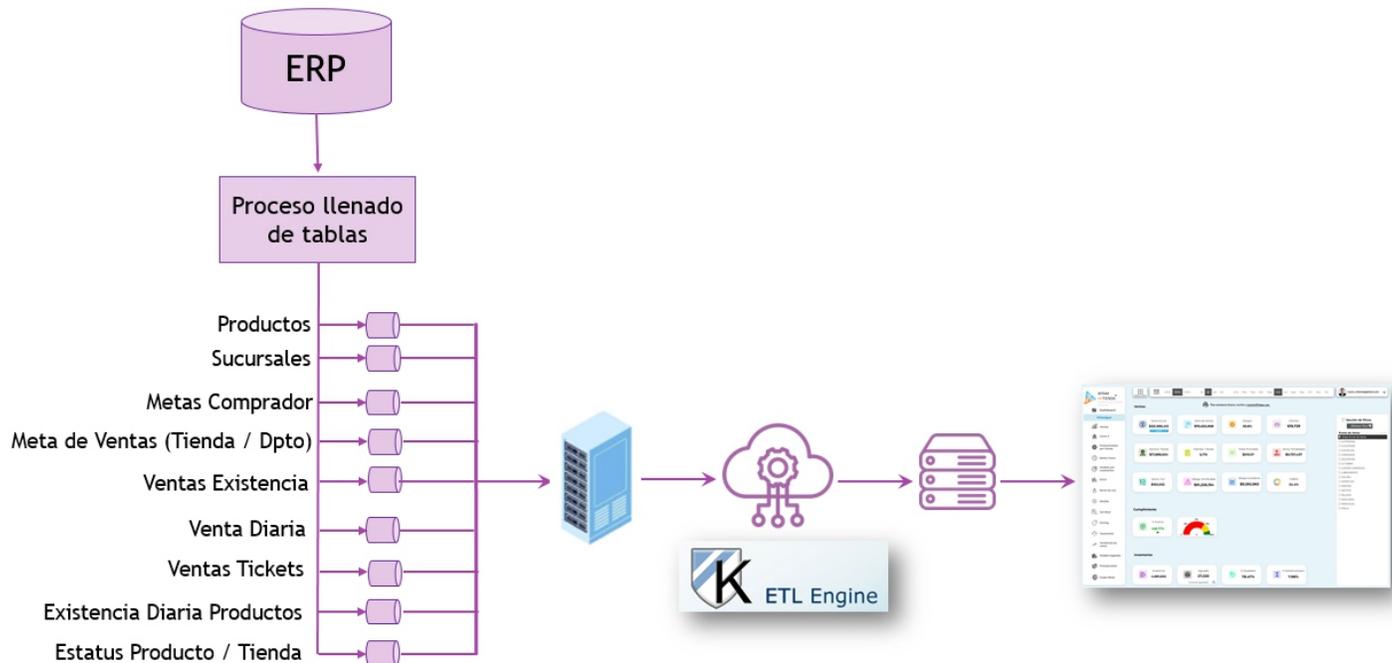
¿Qué es miTienda®?

Es una **poderosa** solución tecnológica en la nube, que **mejora la experiencia de los clientes**, que visitan cada **tienda o sucursal de tu cadena**; potenciando tus ventas, rentabilidad y eficiencia operativa.

Beneficios

1. Analizas a detalle los **días inventario** por tienda y producto.
2. Entiendes el **comportamiento de compra de tus clientes**, para potenciar tus ventas.
3. Conoces y comparas entre tiendas, su **productividad y rentabilidad**.
4. Te brinda información estratégica, para **diseñar promociones que activen tu venta**.
5. **Enfoca tu operación** hacia las necesidades de tus clientes.

Conector a miTienda® (Diagrama conceptual)





Layouts miTienda®

A continuación, los principales scripts para la creación de las vistas:

Productos

```
CREATE TABLE [dbo].[BitamProductos](  
[Codigo] [varchar](64) NOT NULL,  
[CodigoBarras] [varchar](64) NULL,  
[Descripcion] [varchar](256) NOT NULL,  
[Division] [varchar](256) NOT NULL,  
[Departamento] [varchar](256) NOT NULL,  
[Categoria] [varchar](256) NOT NULL,  
[SubCategoria] [varchar](256) NOT NULL,  
[Segmento] [varchar](256) NOT NULL,  
[Tipo_Compra] [varchar](50) NULL,  
[Origen] [varchar](50) NULL,  
[Clase] [varchar](50) NULL,  
[Estatus] [varchar](50) NULL,  
[Marca] [varchar](50) NULL,  
[Comprador] [varchar](256) NULL,  
[UnidadMedida] [varchar](256) NULL,  
[ContenidoEmpaque] [varchar](50) NULL,  
[PrecioVenta] [decimal](16, 4) NOT NULL,  
[Proveedor] [varchar](250) NULL,  
[TipodeProducto] [varchar](250) NULL,  
[EstadodeArticulo] [varchar](250) NULL,  
[MarcadeProducto] [varchar](250) NULL,  
[SubSubCategoria] [varchar](250) NULL,  
[Linea] [varchar](250) NULL  
) ON [PRIMARY]  
GO
```

Sucursales

```
CREATE TABLE [dbo].[BitamSucursales](  
[CodigoTienda] [bigint] NOT NULL,  
[NombreTienda] [varchar](256) NULL,  
[FormatoTienda] [varchar](50) NULL,  
[UbicacionTienda] [varchar](50) NULL,  
[Domicilio] [varchar](300) NULL,  
[CodigoPostal] [varchar](10) NULL,  
[Latitud] [float] NULL, [Longitud] [float]  
NULL, [Municipio] [varchar](256) NULL,  
[Estado] [varchar](256) NULL, [Zona]  
[varchar](50) NULL, [Supervisor]  
[varchar](256) NULL, [TipoCiudad]  
[varchar](50) NULL, [Cadena]  
[varchar](50) NULL, [Metros2] [float]  
NULL, [NumEmpleados] [int] NULL,  
[FechaApertura] [date] NULL,  
[FechaCierre] [date] NULL, [Superficie]  
[varchar](50) NULL  
) ON [PRIMARY]  
GO
```

Metas comprador

```
CREATE TABLE  
[dbo].[BitamMetasComprador](  
[CodigoDepartamento] [bigint] NOT NULL,  
[CodigoComprador] [bigint] NOT NULL,  
[Fecha] [date] NOT NULL, [MetasVentas]  
[decimal](16, 4) NOT NULL, [MetasTicket]  
[decimal](16, 4) NOT NULL  
) ON [PRIMARY]  
GO
```





Meta de ventas

```
CREATE TABLE [dbo].[BitamMetas](  
[CodigoTienda] [bigint] NOT NULL,  
[CodigoDepartamento] [bigint] NOT NULL,  
[Fecha] [date] NOT NULL, [MetasVentas]  
[decimal](16, 4) NOT NULL, [MetasTicket]  
[decimal](16, 4) NOT NULL  
) ON [PRIMARY]
```

GO

Ventas existencia

```
CREATE TABLE  
[dbo].[BitamVentasExistencia]( [Fecha]  
[date] NOT NULL, [CodigoTienda] [bigint]  
NOT NULL, [CodigoMercancia]  
[varchar](64) NOT NULL,  
[ImporteVentas] [decimal](16, 4) NOT  
NULL, [CostoVentas] [decimal](16, 4) NOT  
NULL, [UnidadesVendidas] [decimal](16,  
4) NOT NULL, [ExistenciaUnidades]  
[decimal](16, 4) NOT NULL,  
[ExistenciaCosto] [decimal](16, 4) NOT  
NULL, [ImporteVentaAntesImpuestos]  
[decimal](16, 4) NOT NULL ) ON [PRIMARY]  
GO
```



Vista venta diaria

```
CREATE VIEW [dbo].[vw_VentaDiaria]
```

```
AS
```

```
SELECT a.Fecha, a.CodigoTienda, b.NombreTienda, a.CodigoMercancia, c.Descripcion,  
a.ImporteVentas, a.CostoVentas, a.UnidadesVendidas, a.ExistenciaUnidades,  
a.ExistenciaCosto, b.FormatoTienda, b.UbicacionTienda, b.Domicilio, b.CodigoPostal,  
b.Latitud, b.Longitud, b.Municipio, b.Zona, b.Supervisor,
```

```
c.Codigo, c.CodigoBarras, c.Division, c.Departamento, c.Categoria, c.SubCategoria,  
c.Segmento, c.Tipo_Compra, c.Origen, c.Clase, c.Estatus, c.Marca, c.Comprador,  
c.UnidadMedida, c.ContenidoEmpaque, c.PrecioVenta, c.Proveedor
```

```
FROM BitamVentasExistencia AS a INNER JOIN
```

```
BitamSucursales AS b ON a.CodigoTienda = b.CodigoTienda INNER JOIN
```

```
BitamProductos AS c ON a.CodigoMercancia = c.Codigo
```

```
GO
```

Vista venta diaria por tienda

```
CREATE VIEW [dbo].[vw_VentaDiariaXTienda]
```

```
AS
```

```
SELECT Fecha, CodigoTienda, COUNT(FolioTicket) AS NumTicket, SUM(MontoTransaccion)  
AS MontoTransaccion, SUM(CostoVenta) AS CostoVenta
```

```
FROM BitamVentasTickets
```

```
GROUP BY Fecha, CodigoTienda;
```

```
GO
```



Vista ventas tickets

```
CREATE VIEW [dbo].[vw_VentasTicketsGroup]
```

```
AS
```

```
SELECT Fecha,CodigoTienda,COUNT(FolioTicket) AS NumTicket, HoraVenta,  
SUM(MontoTransaccion) AS MontoTransaccion, SUM(CostoVenta) AS CostoVenta,
```

```
FormasPago, 'NombreCadena' AS Cadena
```

```
FROM BitamVentasTickets
```

```
GROUP BY Fecha, CodigoTienda, HoraVenta, FormasPago;
```

```
GO
```

Ventas tickets

```
CREATE TABLE [dbo].[BitamVentasTickets]( [Fecha] [date] NOT NULL, [CodigoTienda]  
[bigint] NOT NULL, [FolioTicket] [varchar](256) NOT NULL, [HoraVenta] [int] NOT NULL,  
[MontoTransaccion] [decimal](16, 4) NOT NULL, [CostoVenta] [decimal](16, 4) NOT NULL,  
[FormasPago] [varchar](max) NULL, [Vendedor] [varchar](256) NULL,  
[MontoSinImpTransaccion] [decimal](16, 4) NULL ) ON [PRIMARY] TEXTIMAGE_ON  
[PRIMARY]
```

```
GO
```



Existencia diaria productos

```
CREATE TABLE
[dbo].[BitamExistenciaDiaria] (
CodigoMercancia [bigint] NOT NULL,
CodigoTienda [bigint] NOT NULL, Fecha
[DATE] NULL, ExistenciaUnidades
[decimal](16, 4) NOT NULL,
ExistenciaCostos [decimal](16, 4) NOT
NULL, CantidadEnTransito [decimal](16,
4) NOT NULL, CantidadEnOrden
[decimal](16, 4) NOT NULL
);
```

Estatus producto - Tienda

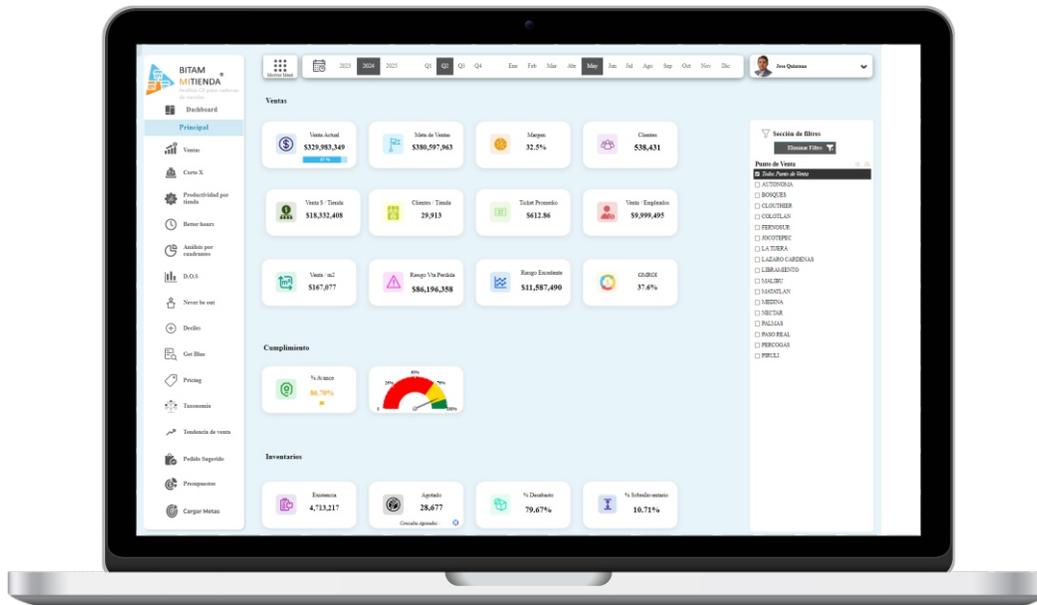
```
CREATE TABLE
[dbo].[BitamProductoTienda] (
CodigoMercancia [bigint] NOT NULL,
CodigoTienda [bigint] NOT NULL, Fecha
[DATE] NULL, Estatus [VARCHAR](50)
NULL
);
```



¿Cómo funciona miTienda®?

El proceso de extracción puede variar respecto a cada cliente:

- Regularmente nuestra solución se conecta directamente con tu sistema de punto de venta (POS) para poblar tablas intermedias (Layouts). A través de nuestra herramienta de extracción *BITAM® Kpionline ETL Service*, transferimos y cargamos los datos a modelos estructurados, los cuales son transformados mediante procesos automatizados. Esto nos permite presentar la información de *Sell Out* de manera clara, precisa y visual, a través de dashboards diseñados para facilitar la toma de decisiones estratégicas.
- Extraer información a través de archivos FTP. El Protocolo de Transferencia de Archivos (FTP).





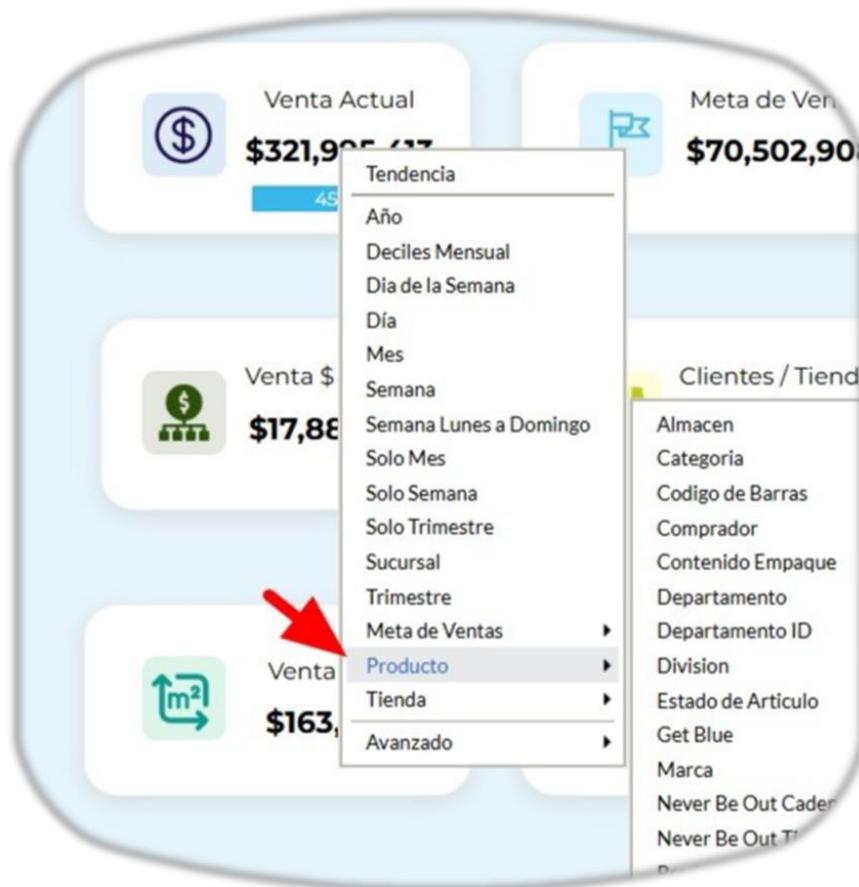
Diferenciadores

- 1.- Genera múltiples **indicadores** que puedes cruzar para hacer comparativos entre puntos de venta, como: venta por metro cuadrado, venta por empleado, ticket promedio, clientes promedio por tienda, número de tickets por sucursal. Además, puedes analizar en detalle el monto de ventas (con o sin impuesto), la utilidad, porcentajes de margen, inventarios, etc. tanto a nivel general, sucursales y como por producto, lo que te permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.





2.- Potencia tus reportes y dashboards comerciales incorporando la **taxonomía** completa de **tiendas** y **productos**. A nivel tienda, puedes segmentar por cadena, área, estado, ciudad, formato, dirección, código postal, fecha de apertura, cierre, y ubicación geográfica. En productos, accede a atributos clave como división, departamento, categoría, Subcategoría, marca, SKU, unidad de medida, proveedor, tipo de compra, contenido del empaque y comprador. Esta información te permite analizar el desempeño de ventas con mayor precisión, identificar oportunidades por región o formato, y tomar decisiones estratégicas basadas en datos reales y segmentados.





3. La solución permite analizar la información en distintos **periodos** de **tiempo**, desde niveles operativos hasta estratégicos: **hora**, **día**, **semana**, **mes**, **trimestre** y **año**. Además, incluye **periodos personalizados** que se adaptan a las dinámicas comerciales, como fines de semana, campañas promocionales (por ejemplo, Buen Fin), temporadas especiales (como Cuaresma), o cualquier rango de fechas relevante para el negocio, facilitando comparativos más significativos y decisiones basadas en el contexto real del mercado.





4. Proceso **Never Be Out**: es una calificación de efectividad de los productos, la cual se determina tomando en cuenta los factores de **Venta \$**, **Venta en Unidades**, **Utilidad** generada. Un **Never Be Out** es un producto que por la combinación de estos 3 factores deben ser tratados como especiales. Tiene como **objetivo** aumentar las ventas de las cadenas y del proveedor por medio de mantener una vigilancia permanente de las compras, existencias, exhibición y promoción de los productos que tienen un alto impacto en los resultados de la empresa. Establece **planes** por cada tienda para mejorar la compra, exhibición, señalización de los productos **Never Be Out**. Define **estrategias** de mejora en la promoción de éstos productos con base al descubrimiento de los patrones de desplazamiento de cada producto y a la taxonomía de tiendas.

	Never Be Out Cadena	SKU	Producto
<input type="checkbox"/>	Total		
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	13900	ALIMENTO P/PERRO PODER CANINO 25.0 KG
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	12710	PAPAS STEALHT LAM WESTON 2.27 KG
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	13473	AGUA NATURAL FIRST STREET 500 ML 35 PZ
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	96301	CERVEZA LIGHT 355ML TECATE 12.0 PZAS
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	18251	AGUACATE HASS 1.0 KG
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	1752	HUEVO BLANCO CARTERA BACHOCO 30 PZA
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	3728	AGUA PURIFICADA SPARKLETTS 24 PZ/500ML
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	99557	TOMATE SALADETTE S/M 1.0 KG
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	4752	FRESA DOMO BARLOZ 454 G
<input type="checkbox"/>	Never Be Out	123338	CAFE CLASSIC ROAST FOLGERS 1.14 KG





5. Proceso **Get Blue**: tiene como objetivo determinar estrategias de promoción y "pricing" para mejorar la venta, por medio de la segmentación de productos basada en el **desplazamiento** y el **margen**.

Básicamente es un **análisis de cuadrantes** que tiene como ejes el **margen** y el **desplazamiento** (en **piezas**) de los productos, tomando como referencia el **promedio** como el divisor de cada eje, generando los cuadrantes de productos; **Mulas** - bajo desplazamiento y bajo margen, **Elite** - bajo desplazamiento y alto margen, **Gancho** - alto desplazamiento y bajo margen, **Premium** - alto desplazamiento y alto margen. Encuentra oportunidad para cambios de precio y margen de algunos productos, vigilar las existencias de los productos "Mulas" para evitar sobre inversión de los mismos, identificar y cuidar de una correcta exhibición de los productos "Premium" en cada tienda.

Clasificación Get Blue





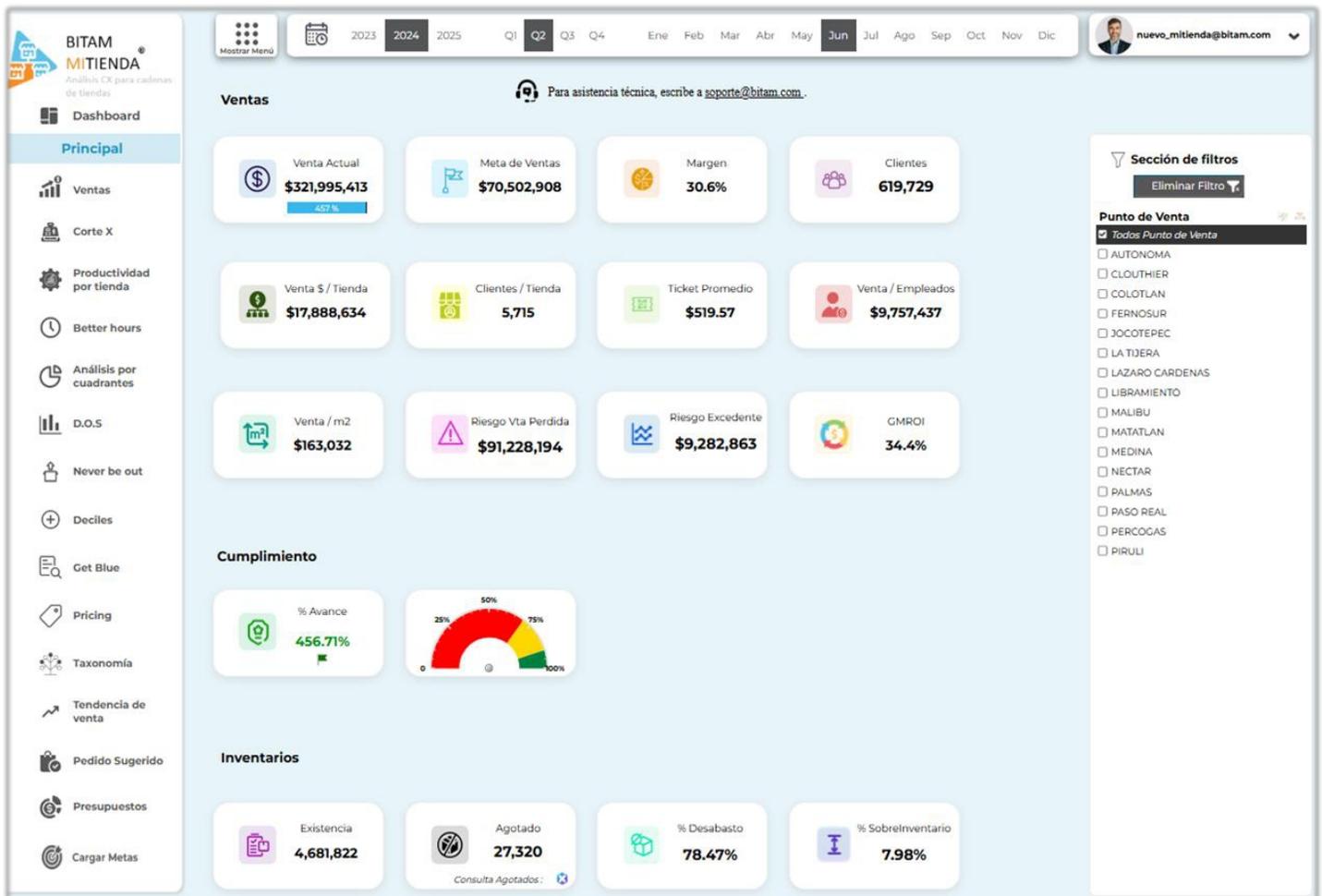
6. Proceso **Análisis D.O.S** es una **clasificación** de **inventario** que tiene como objetivo aumentar la utilidad de la empresa, al reducir: devoluciones de tiendas, ofertas no planeadas y venta negada, además de mejorar el servicio a sus clientes. Es un modelo que permite detectar los riesgos y establecer metas para reducir la **problemática** de **Des-Abasto** y **SobreInventario**, lo cual es determinado por los **Días de Inventario** (Existencia / Venta Promedio Diaria) de cada producto en cada tienda y la **frecuencia** de **resurtido**, permitiendo visualizarla desde varios enfoques. Establece planes de mitigación para reducir el **Sobre-Inventario** en las tiendas, tales como mejorar la exhibición, promoción, señalización, etc. Determina tareas y metas para la fuerza de ventas para resolver el **Des-Abasto** ocasionado por una mala planeación de demanda. Encuentra las oportunidades de mejora en base a los enfoques que pueden aplicarse con los parámetros del sistema.





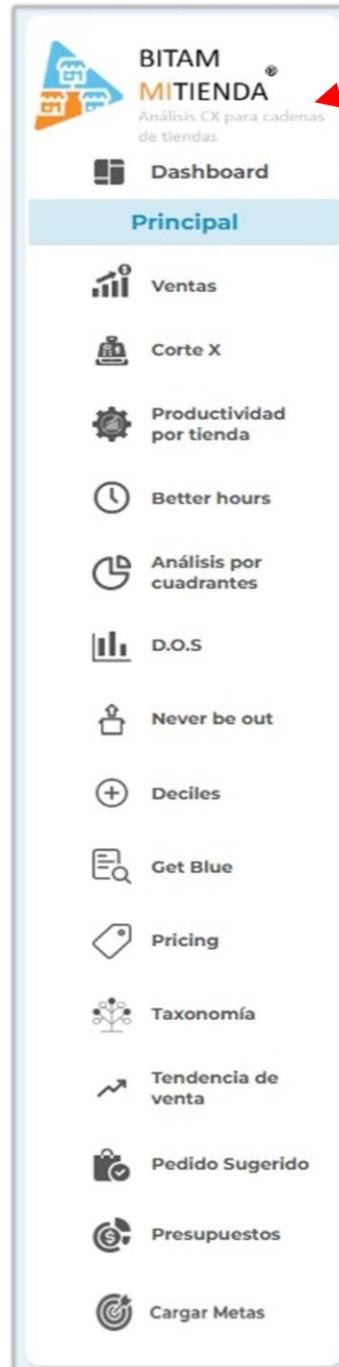
Reportes miTienda®

PRINCIPAL.- es el tablero predeterminado de la aplicación, diseñado para brindar una visión integral del desempeño comercial en tiendas. Desde este panel se pueden analizar de forma inmediata indicadores clave como: **ventas** en valor (\$), **metas** de ventas, **margen** de contribución, número de **clientes**, **venta promedio por tienda**, **clientes promedio por tienda**, **ticket promedio**, **venta por empleado**, **venta por metro cuadrado**, así como alertas sobre riesgo de **venta perdida** o **excedente**. También incluye métricas de inventario como **GMROI**, porcentaje de avance en el cumplimiento de metas, **existencias**, productos **agotados**, niveles de **desabasto** y **sobre inventario**. Todo esto en una sola vista para facilitar decisiones ágiles y estratégicas en el entorno retail



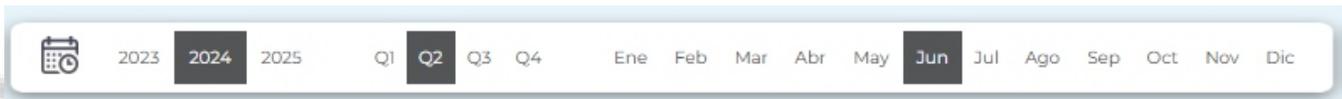


Secciones: Todas las vistas de la aplicación están organizadas a través de un [explorador](#) de tableros. Al hacer clic en el logo de BITAM® miTienda®, siempre serás redirigido al tablero principal, el cual funciona como punto de partida para el análisis general del negocio





El componente de [filtro de periodo múltiple](#) permite seleccionar meses de forma individual, pero no rangos continuos. Por defecto, se muestra el mes actual, y mediante el filtro múltiple puedes desplazarte entre distintos años y seleccionar meses específicos para comparar y analizar el comportamiento de tus métricas de negocio a lo largo del tiempo, de manera dinámica y enfocada.



[Mostrar / Ocultar explorador de escenarios](#), esta función permite al usuario desplegar u ocultar el panel del explorador de escenarios según lo necesite. Al ocultarlo, el espacio se optimiza automáticamente y el resto de los componentes se ajustan hacia la izquierda para ampliar el área de visualización del tablero.

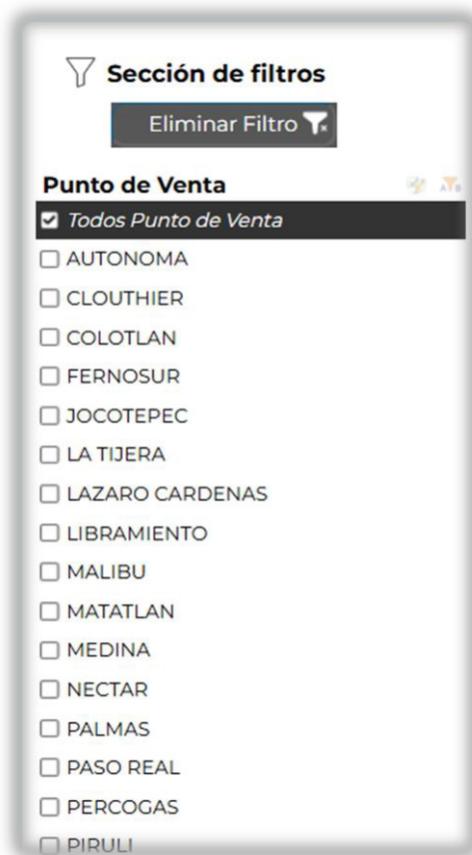


En la parte superior se muestra la [foto](#) del [usuario](#) (si está disponible), junto con el [nombre completo](#) con el que fue registrado en el sistema y un botón para [cerrar sesión](#) y salir de la aplicación.





Sección de filtro por tienda: permite seleccionar una o varias tiendas para analizar la información de forma **segmentada**. Incluye un botón para eliminar los filtros aplicados y restablecer la vista general, facilitando comparativos y análisis específicos por las diferentes sucursales.





Resumen de ventas.- Dentro del agrupador de ventas se encuentra este reporte, que presenta información **diaria** y **acumulada** hasta la fecha seleccionada en el filtro. Incluye indicadores clave como **ventas**, **clientes**, **unidades**, **margen**, **ticket promedio** y **artículos por ticket**. Además, muestra el **presupuesto**, la **proyección** y **comparativos** tanto contra el mismo periodo del año anterior como contra el presupuesto actual, facilitando un análisis integral del desempeño comercial.



Resumen de Ventas							
Valores	Sábado 01/Jun/2024	Sábado 03/Jun/2023	Acumulado Jun 2024	PPTO Junio	PROYECCIÓN Junio	VS AA Día	VS PPTO MENSUAL
Venta	\$9,851,463	\$9,954,388	\$9,851,463	\$13,500,235	\$295,543,893	-1.0% ▼	2189.2% ■
Clientes	39,634	17,525	39,634			126.2% ▲	
Unidades	125,385	137,501	125,385			-8.8% ▼	
Utilidad	\$3,019,471	\$2,892,382	\$3,019,471			4.4% ▲	
MB	30.6%	29.1%	30.6%			1.6% ▲	
Ticket Promedio	249	568	249			-56.2% ▼	
ART X Ticket	3	8	3			-59.7% ▼	

Valores	PPTO 01/Jun/2024	Sábado 01/Jun/2024	Sábado 03/Jun/2023	VS AA Día	VS PPTO
Venta	\$13,500,235	\$9,851,463	\$9,954,388	-1.0% ▼	-27.0% ■



Análisis por puntos de venta.- Ubicado dentro del agrupador de ventas, este reporte presenta el desempeño por **sucursal**, incluyendo **comparativos** clave como **ventas**, **metas**, porcentaje de **avance** y **participación** por tienda. También muestra el comportamiento **semanal** de indicadores como ventas, unidades, clientes y utilidad, permitiendo evaluar el rendimiento comercial de cada punto de venta de forma detallada y comparativa.

Sección de filtros
Eliminar Filtro

Analisis por Punto de Venta

Rank	Punto de Venta	Venta \$			Crecimiento \$		Meta de Ventas	
		Año Anterior 01/Jan/2023 06/Jan/2023	Año Actual 01/Jun/2024 06/Jun/2024	% Part.	Valor	Crec.	Meta	% Avance
Total		\$56,297,980	\$61,905,342	95.58 %	\$5,607,362	9.96% ▲	\$70,502,908	87.8% 🟡
1	JOCOTEPEC	\$4,819,641	\$5,610,953	8.66 %	\$771,312	15.94% ▲	\$5,774,896	97.2% 🟡
2	FERNOSUR	\$4,427,420	\$4,570,059	7.06 %	\$142,639	3.22% ▲	\$4,908,090	92.7% 🟡
3	MATATLAN	\$4,271,427	\$4,412,603	6.81 %	\$141,176	3.31% ▲	\$5,551,904	79.5% 🟡
4	PERCOGAS	\$4,040,834	\$4,387,782	6.77 %	\$346,948	8.59% ▲	\$4,847,130	90.5% 🟡
5	LA TIERRA	\$3,659,768	\$4,125,920	6.57 %	\$466,153	12.74% ▲	\$4,577,342	94.3% 🟡
6	MALIBU	\$3,867,634	\$3,982,328	6.15 %	\$114,694	2.97% ▲	\$4,246,856	91.0% 🟡
7	LIBRAMIENTO	\$2,731,662	\$3,760,771	5.81 %	\$1,029,109	37.67% ▲	\$3,125,716	120.5% 🟢
8	CLOUTHIER	\$3,533,221	\$3,752,378	5.79 %	\$219,157	6.20% ▲	\$4,337,629	86.5% 🟡
9	LAZARO CARDENAS	\$3,241,419	\$3,658,197	5.62 %	\$396,779	12.24% ▲	\$3,636,203	100.9% 🟢
10	AUTONOMA	\$3,225,270	\$3,486,351	5.58 %	\$261,081	8.16% ▲	\$3,565,599	97.8% 🟡
11	MEDINA	\$2,945,176	\$3,121,877	4.82 %	\$176,701	6.00% ▲	\$3,712,925	84.1% 🟡
12	COLOTLAN	\$2,898,451	\$3,081,770	4.76 %	\$183,319	6.32% ▲	\$3,415,415	90.2% 🟡
13	PIRULI	\$2,725,800	\$3,071,124	4.74 %	\$345,324	12.67% ▲	\$3,493,629	87.9% 🟡
14	PALMAS	\$3,011,701	\$2,984,007	4.56 %	-\$27,695	-1.92% ▼	\$3,533,032	81.6% 🟡
15	PASO REAL	\$2,480,921	\$2,861,022	4.42 %	\$380,100	15.32% ▲	\$3,501,706	81.7% 🟡
16	NECTAR	\$2,797,012	\$2,666,665	4.12 %	-\$130,347	-4.66% ▼	\$3,500,368	80.8% 🟡
17	VENTAS CORPORATIVAS	\$1,602,624	\$2,471,756	3.74 %	\$869,133	53.8% ▲	\$1,756,299	157.9% 🟢
	BOSQUES						\$3,399,069	

Punto de Venta

- Todos Punto de Venta
- AUTONOMA
- CLOUTHIER
- COLOTLAN
- FERNOSUR
- JOCOTEPEC
- LA TIERRA
- LAZARO CARDENAS
- LIBRAMIENTO
- MALIBU
- MATATLAN
- MEDINA
- NECTAR
- PALMAS
- PASO REAL
- PERCOGAS
- PIRULI





Ranking de productos.- Este reporte **semanal** presenta los **20 productos** más vendidos en **unidades**, en un formato tipo **PageList**.

Muestra la cantidad vendida en piezas, la **variación en valor** respecto al periodo inmediato anterior y su **comparativo porcentual**. Además, incluye una **línea de tendencia** que visualiza el comportamiento de cada producto en las últimas semanas, permitiendo identificar patrones de demanda y oportunidades comerciales.

Ranking de Productos (Unidades)

<p>FRUTO P/LIMON S/M 300 ML</p> <p>▲</p> <p>19,607</p> <p>7,945</p> <p>68.13 %</p>	<p>SODA COCA COLA 355.0 MLS</p> <p>▼</p> <p>17,320</p> <p>-1,774</p> <p>-9.29 %</p>	<p>SUERO REHIDRATANTE COCO ELECTROLIT 625.0 MLS</p> <p>▲</p> <p>14,731</p> <p>13,660</p> <p>1275.44 %</p>	<p>AGUA NATURAL FIRST STREET 500 ML 35 PZ</p> <p>▼</p> <p>12,008</p> <p>-4,402</p> <p>-26.83 %</p>	<p>SUERO REHIDRATANTE UVA ELECTROLIT 625.0 MLS</p> <p>▲</p> <p>11,138</p> <p>10,159</p> <p>1037.69 %</p>
<p>SUERO REHIDRATANTE UVA ELECTROLIT 625.0 MLS</p> <p>▲</p> <p>10,973</p> <p>10,165</p> <p>1258.04 %</p>	<p>SUERO REHIDRATANTE FRESAKIWI ELECTROLIT 625.0 MLS</p> <p>▲</p> <p>10,816</p> <p>9,995</p> <p>1217.42 %</p>	<p>FRESA DOMO BARLOZ 454 G</p> <p>▲</p> <p>8,673</p> <p>4,584</p> <p>112.11 %</p>	<p>SOPA INSTANTANEA CAMARON MARUCHAN 1 PZA</p> <p>▲</p> <p>7,417</p> <p>6,820</p> <p>1142.38 %</p>	<p>TOMATE SALADETTE S/M 1.0 KG</p> <p>▼</p> <p>7,349</p> <p>-3,421</p> <p>-31.77 %</p>
<p>TOMATE HASS 1.0 KG</p> <p>▲</p> <p>7,173</p> <p>1,290</p> <p>21.93 %</p>	<p>HUEVO BLANCO CARTERA BACHOCO 30 PZA</p> <p>▼</p> <p>6,877</p> <p>-1,261</p> <p>-15.50 %</p>	<p>SODA COCA COLA 600.0 MLS</p> <p>▼</p> <p>6,617</p> <p>-12,499</p> <p>-65.39 %</p>	<p>PAPA EN BOLSA 1.0 KG</p> <p>▼</p> <p>6,431</p> <p>-3,125</p> <p>-32.70 %</p>	<p>SODA COCA-COLA 300ML</p> <p>▼</p> <p>6,294</p> <p>-1,041</p> <p>-14.19 %</p>
<p>AGUA PURIFICADA BIKLETTIS 24 300ML</p> <p>▲</p> <p>5,698</p> <p>3,622</p> <p>174.47 %</p>	<p>SODA COCA COLA 3.0 LTS</p> <p>▲</p> <p>5,303</p> <p>2,123</p> <p>66.76 %</p>	<p>LECHE EVAPORADA ABRE FACIL CARNATION 360.0 GRS</p> <p>▲</p> <p>5,001</p> <p>627</p> <p>14.33 %</p>	<p>PEPINO VERDE S/M 1.0 KG</p> <p>▼</p> <p>4,818</p> <p>-971</p> <p>-16.78 %</p>	<p>MANGO TOMMY KG</p> <p>▼</p> <p>4,695</p> <p>-1,553</p> <p>-24.86 %</p>

Sección de filtros

Eliminar Filtro

Punto de Venta

Todos Punto de Venta

- AUTONOMA
- CLOUTHIER
- COLOTLAN
- FERNOSUR
- JOCOTEPEC
- LA TIJERA
- LAZARO CARDENAS
- LIBRAMIENTO
- MALIBU
- MATATLAN
- MEDINA
- NECTAR
- PALMAS
- PASO REAL
- PERCOGAS
- PIRULI





Comparativo de venta.- Este reporte muestra un análisis mensual de ventas de los últimos tres años, permitiendo visualizar la variación año contra año y el crecimiento acumulado. Facilita la identificación de tendencias, estacionalidades y el desempeño histórico del negocio a lo largo del tiempo.

Mes	Ventas \$ -2	Ventas \$ -1	Ventas \$ 2024	vs Año Anterior
Ene		\$231,541,834	\$259,126,036	11.91% ↑
Feb		\$233,011,629	\$251,992,309	8.15% ↑
Mar		\$264,592,501	\$271,912,772	2.77% ↑
Abr		\$262,091,042	\$282,372,531	7.74% ↑
May		\$279,043,690	\$295,260,973	5.81% ↑
Jun		\$72,318,561	\$282,372,531	290.46% ↑
Jul			\$271,853,291	.00%
Ago			\$295,260,973	.00%
Sep			\$285,405,990	.00%
Oct			\$271,912,772	.00%
Nov			\$282,372,531	.00%
Dic			\$261,953,439	.00%
Total	\$0	\$1,342,599,256	\$3,311,796,149	146.67% ↑

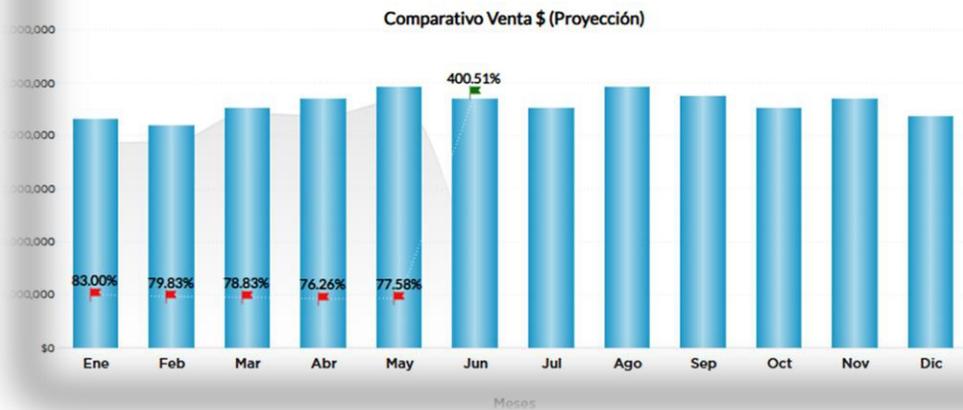




Comparativo de venta vs ppto.- Este reporte muestra un análisis **mensual** de ventas de los **últimos tres años**, permitiendo visualizar la **variación año contra año**, el **crecimiento acumulado** y su **comparativo contra el presupuesto** asignado. Facilita la **identificación de tendencias, estacionalidades** y **brechas** entre lo **planeado** y lo **alcanzado**, brindando una **visión completa del desempeño histórico y proyectado** del negocio.

Mes	Ventas \$ -2	Ventas \$ -1	Venta \$ 2024	vs Año Anterior	Ppto 2024	Actual vs Ppto
Ene		\$231,541,834	\$259,126,036	11.91% ↑	\$312,187,572	83.00% 🚩
Feb		\$233,011,629	\$251,992,309	8.15% ↑	\$315,662,323	79.83% 🚩
Mar		\$264,592,501	\$271,912,772	2.77% ↑	\$344,950,235	78.83% 🚩
Abr		\$262,091,042	\$282,372,531	7.74% ↑	\$370,294,725	76.26% 🚩
May		\$279,043,690	\$295,260,973	5.81% ↑	\$380,597,963	77.58% 🚩
Jun		\$72,318,561	\$282,372,531	290.46% ↑	\$70,502,908	400.51% 🟢
Jul			\$271,853,291	.00%		.00% 🚩
Ago			\$295,260,973	.00%		.00% 🚩
Sep			\$285,405,990	.00%		.00% 🚩
Oct			\$271,912,772	.00%		.00% 🚩
Nov			\$282,372,531	.00%		.00% 🚩

- Eliminar Filtro
- Punto de Venta**
- Todos Punto de Venta
 - AUTONOMA
 - CLOUTHIER
 - COLOTLAN
 - FERNOSUR
 - LA TIJERA
 - LAZARO CARDENAS
 - LIBRAMIENTO
 - MALIBU
 - MATATLAN
 - MEDINA
 - NECTAR
 - PALMAS
 - PASO REAL
 - PERCOGAS
 - PIRULI



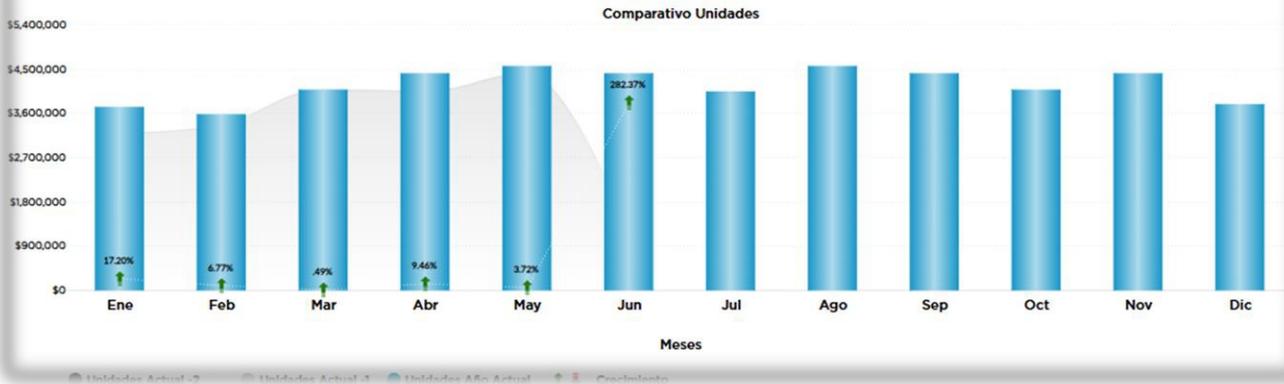


Comparativo de cantidad.- Este reporte muestra un análisis mensual de las unidades vendidas durante los últimos tres años, permitiendo visualizar la variación año contra año y el crecimiento acumulado.

Facilita la identificación de tendencias de consumo, estacionalidades y el desempeño histórico en volumen, brindando una visión clara de la evolución de la demanda a lo largo del tiempo.

Comparativa de Unidades Vendidas

Mes	Unidades Actual -2	Unidades Actual -1	Unidades 2024	vs Año Anterior
Ene		3,190,420	3,739,163	17.20% ↑
Feb		3,365,212	3,593,018	6.77% ↑
Mar		4,073,704	4,093,668	.49% ↑
Abr		4,038,562	4,420,422	9.46% ↑
May		4,401,128	4,564,795	3.72% ↑
Jun		1,156,072	4,420,422	282.37% ↑
Jul			4,051,043	.00%
Ago			4,564,795	.00%
Sep			4,418,806	.00%
Oct			4,093,668	.00%
Nov			4,420,422	.00%
Dic			3,796,958	.00%
Total	0	20,225,099	50,177,181	148.09% ↑





Comparativo de utilidad.- Este reporte presenta un análisis mensual de la utilidad generada durante los últimos tres años, permitiendo visualizar la variación año contra año y el crecimiento acumulado.

Facilita la identificación de tendencias de rentabilidad, estacionalidades y el desempeño histórico del negocio en términos de ganancia, brindando una visión estratégica de la eficiencia comercial a lo largo del tiempo.

Comparativa de Utilidad

Mes	Utilidad Actual -2	Utilidad Actual -1	Utilidad 2024	vs Año Anterior
Ene		\$75,892,068	\$83,012,014	9.38% ↑
Feb		\$78,969,100	\$81,008,020	2.58% ↑
Mar		\$91,273,658	\$88,465,868	-3.08% ↓
Abr		\$87,965,292	\$98,650,881	12.15% ↑
May		\$93,542,556	\$107,245,788	14.65% ↑
Jun		\$23,398,764	\$98,650,881	321.61% ↑
Jul			\$88,358,558	.00%
Ago			\$107,245,788	.00%
Sep			\$103,999,962	.00%
Oct			\$88,465,868	.00%
Nov			\$98,650,881	.00%
Dic			\$83,574,010	.00%
Total	\$0	\$451,041,439	\$1,127,328,519	149.94% ↑





Comparativo de margen.- Este reporte presenta un análisis mensual del margen comercial durante los últimos tres años, permitiendo visualizar su variación año contra año y el comportamiento acumulado. Facilita la identificación de tendencias de rentabilidad, estacionalidades y el desempeño histórico del negocio en términos de eficiencia operativa, brindando una visión estratégica sobre la salud financiera de las ventas a lo largo del tiempo.

Comparativa de Margen

Mes	Margen Actual -2	Margen Actual -1	Margen 2024	vs Año Anterior
Ene		30.51 %	29.44 %	-1.07% ↓
Feb		30.60 %	29.51 %	-1.09% ↓
Mar		30.65 %	29.49 %	-1.16% ↓
Abr		29.78 %	30.64 %	.86% ↑
May		29.68 %	32.50 %	2.82% ↑
Jun		29.23 %	30.64 %	1.40% ↑
Jul			29.62 %	.00%
Ago			32.50 %	.00%
Sep			32.61 %	.00%
Oct			29.49 %	.00%
Nov			30.64 %	.00%
Dic			29.34 %	.00%
Total	0.00 %	30.17 %	30.60 %	.43% ↑

Comparativo Margen





Análisis de clúster.- Este reporte, estructurado a nivel **departamento** con desglose hasta **producto**, permite analizar las últimas 7 semanas de ventas con un enfoque en la cobertura comercial. Muestra el **porcentaje** de **tiendas** en las que se ha **registrado venta** de cada departamento o producto, en relación con el **universo total** de tiendas. Además, permite profundizar en el análisis para identificar vacíos de venta (**huecos**) por semana y detectar en qué tiendas no se ha registrado movimiento, facilitando acciones correctivas en distribución, disponibilidad o ejecución comercial.

Tiendas Totales con Venta

17

- **>= 90 % de las tiendas**
- **>= 50 % de las tiendas**
- **< 50 % de las tiendas**

	2024/15	2024/16	2024/17	2024/18	2024/19	2024/20	2024/21	2024/22
	Cluster							
Total	100%	100%	100%	94%	94%	88%	94%	94%
AGUAS Y BEBIDAS	100%	100%	100%	94%	94%	88%	94%	94%
BEBIDA PONCHE FRUTAS GATORADE 1.0 LTS	88%	82%	88%	82%	82%	82%	88%	94%
BEBIDA UVA GATORADE 1.0 LTS	82%	88%	100%	88%	82%	82%	88%	94%
SODA CON JUGO UVA SANGRIA CASERA 2.0 LTS	94%	82%	88%	88%	94%	82%	94%	94%





Corte X.- Esta vista te permite analizar el comportamiento de las ventas y la afluencia de clientes por hora al **corte del día anterior**, facilitando la toma de decisiones operativas basadas en datos recientes. Con esta información puedes optimizar la actividad comercial, reforzar la atención en **horarios clave** y aplicar medidas de seguridad específicas según el comportamiento de cada tienda.



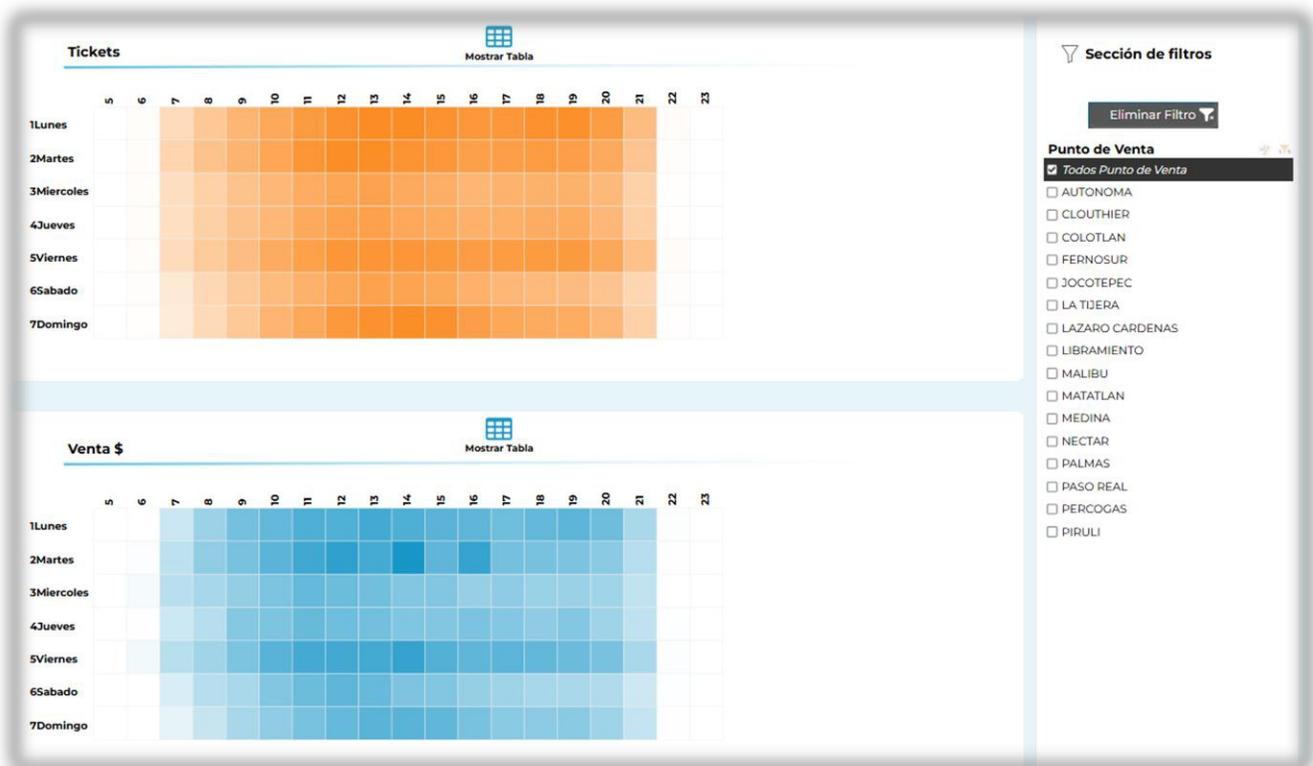


Productividad por tienda.- Este reporte ofrece un análisis detallado de la **productividad** de cada tienda, midiendo indicadores clave como **EBITDA**, número de clientes atendidos y tickets promedio por hora. Su objetivo es evaluar el desempeño operativo y financiero de cada punto de venta, permitiendo identificar oportunidades de mejora, optimizar recursos y maximizar la rentabilidad. Con esta información, puedes tomar decisiones estratégicas para impulsar la eficiencia y el crecimiento de cada tienda.





Better Hours.- Este reporte de mejores horas permite analizar las ventas y la cantidad de tickets generados por hora y día de la semana, presentados en un mapa de calor donde la intensidad del color refleja el volumen de ventas o tickets. Así, puedes identificar fácilmente cuáles son los días y horarios con mayor actividad comercial y afluencia de clientes. Esta información es útil para planificar acciones estratégicas, como elegir los momentos óptimos para realizar inventarios sin afectar la operación ni las ventas.





Análisis por cuadrantes: Este reporte clasifica las tiendas según el comportamiento de sus **consumidores**, utilizando un gráfico de **burbujas**. En el eje X se representa la cantidad de **clientes**, mientras que en el eje Y se muestra el **ticket promedio**. Cada burbuja corresponde a una tienda y su posición en el gráfico indica su categoría:

- **Indiferente:** Baja frecuencia y bajo ticket promedio.
- **Frecuente:** Alta frecuencia, pero bajo ticket promedio.
- **Gastador:** Bajo número de clientes, pero con alto ticket promedio.
- **Objetivo:** Alta frecuencia y alto ticket promedio, el segmento más deseable.

Y además clasifica las tiendas según su **desempeño comercial**, utilizando un gráfico de burbujas donde el eje Y representa las **ventas totales** y el eje X el **margen** de contribución. Cada burbuja representa una tienda y su ubicación en el gráfico indica su perfil:

- **Indiferente:** Baja venta y bajo margen.
- **Buena venta, mala mezcla:** Alta venta, pero bajo margen.
- **Buena mezcla, mala venta:** Buen margen, pero bajo nivel de ventas.
- **Eficiente:** Alta venta y alto margen, el escenario ideal.

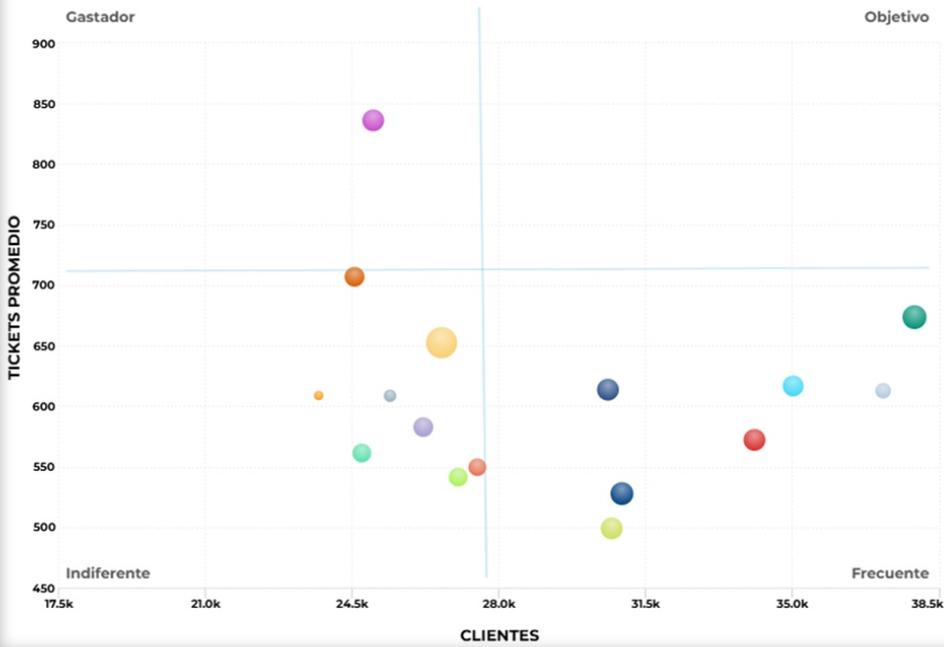
Este enfoque permite evaluar no solo el volumen de ventas, sino también la rentabilidad, facilitando la toma de decisiones estratégicas para mejorar la mezcla de productos y la efectividad comercial por tienda.





Clasificación de tiendas con base a consumidor

Clasificación de tiendas con base a consumidor



Sección de filtros

Eliminar Filtro

Punto de Venta

- Todos Punto de Venta
- AUTONOMA
- CLOUTHIER
- COLOTLAN
- FERNOSUR
- JOCOTEPEC
- LA TIJERA
- LAZARO CARDENAS
- LIBRAMIENTO
- MALIBU
- MATATLAN
- MEDINA
- NECTAR
- PALMAS
- PASO REAL
- PERCOGAS
- PIRULI





Análisis D.O.S: (Desabasto, Sobre inventario y óptimo)

Esta vista permite evaluar el estado de inventario por **producto** y **tienda**, clasificando cada cruce tienda-producto en una de tres categorías:

- **D** = Desabasto
- **O** = óptimo
- **S** = Sobre inventario

La clasificación se basa en los siguientes parámetros:

- **Existencias al último día**
- **Promedio diario de venta en unidades** (calculado con los últimos 30 días de ventas)
- **Frecuencia de resurtido** (ajustable según las condiciones o políticas de cada cliente)
- **Días de inventario:** se calcula como
$$\text{Existencia actual} \div \text{Promedio diario de venta unidades}$$

Este cálculo permite estimar cuántos **días** de **inventario** quedan **disponibles** para cada producto en cada tienda. Según ese resultado y la frecuencia de resurtido definida, se clasifica el inventario en **desabasto**, **óptimo** o **sobre inventario**.

El resultado **global** se presenta como un indicador de **número de vértices**, que representa el total de combinaciones producto-tienda evaluadas. A partir de este universo, se calculan los **porcentajes** de cada categoría (D, O, S), lo que permite diagnosticar rápidamente la eficiencia del inventario y orientar acciones correctiva.





% Desabasto

78.47%

Analiza por :



% Óptimo

13.55%

Analiza por :



% Sobreinventario

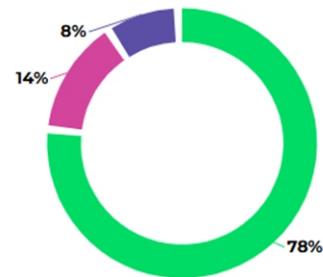
7.98%

Analiza por :

1. Desabasto por Tiendas
2. Desabasto por Producto

D.O.S

Clasificación Inventario	D.O.S		Venta Mensual	
	Productos	Dias Inventario	Unidades	Venta \$
D	103,858	29,837	3,006,562	\$215,244,254
O	17,936	491,823	1,127,317	\$86,561,909
S	10,568	2,603,951	179,643	\$14,920,615
Total	132,362	3,125,611	4,313,522	\$316,726,778



● Desabasto ● Óptimo ● Sobre Inventario

Desabasto por Tiendas

Punto de Venta	Inventarios		Venta Mensual	
	Productos	Disponible	Unidades	Venta \$
Total	97,724	164,707	2,865,785	\$204,834,682
JOCOTEPEC	6,253	16,993	244,709	\$16,673,415
PERCOGAS	6,239	13,239	197,660	\$14,951,314
LAZARO CARDENAS	6,228	7,498	151,851	\$12,971,138
PIRULI	6,220	8,345	156,090	\$10,508,069
MALIBU	6,212	12,174	191,654	\$13,956,386
AUTONOMA	6,181	7,852	149,672	\$11,561,122
MATATLAN	6,141	17,102	258,623	\$16,398,236
CLOUTHIER	6,129	7,534	135,528	\$9,917,449
COLOTLAN	6,063	8,945	148,731	\$11,834,428
PASO REAL	6,023	7,264	129,949	\$9,501,479
LA TIJERA	6,014	10,657	177,305	\$13,283,373
FERNOSUR	5,965	14,634	214,458	\$14,561,193
MEDINA	5,937	7,203	134,610	\$9,793,172
LIBRAMIENTO	5,780	6,881	128,301	\$10,992,868
NECTAR	5,757	7,334	124,387	\$9,214,327
PALMAS	5,720	9,588	137,379	\$10,250,600
VENTAS CORPORATIVAS	862	1,464	184,878	\$8,466,110





Optimización existencias: Este reporte se basa en el análisis DOS, e identifica productos con **excedentes por tienda**, tomando en cuenta la **venta mensual** y los **días de inventario** disponibles. A partir de esto, propone una **redistribución óptima de inventario**, asignando existencias a tiendas y productos con desabasto, sin dejar sin mercancía a las tiendas origen y considerando su nivel de venta actual. Es una herramienta útil para **planificar traspasos internos**, y se recomienda revisar por categoría, marca o producto para detectar oportunidades relevantes.

- Disponibles = {Inventario#} -({Venta Mensual #} *2)

- Requerido = {Venta Mensual #} -{Inventario #}

Excedente por Tiendas



Disponibles
43

En las sucursales Autonoma y la Tijera hay excedentes para el SKU aceite canola 946.0, de acuerdo a su stock actual y venta mensual se calculan los disponibles para un posible traspaso

Punto de Venta	Producto	Excedentes por Tienda			
		Inventario #	Dias Inventario	Venta Mensual #	Disponible
Total		83	147	20	43
AUTONOMA	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS	32	192	5	22
LA TIJERA	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS	51	102	15	21

Desabasto por Tiendas



Requerido
667

En todas estas tiendas hay desabasto para este producto y la asignación de los disponibles se hace en funcion del % participacion de la venta mensual #

Punto de Venta	Producto	Desabasto por Tienda				
		Inventario #	Dias Inventario	Venta Mensual #	Requerido	Asignacion
Total		33	1	686	653	42
MATATLAN	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS	9	2	117	108	7
VENTAS CORPORATIVAS	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			83	83	5
PIRULI	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS	11	4	89	78	5
PERCOGAS	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			68	68	4
PALMAS	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			64	64	4
COLOTLAN	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS	12	6	72	60	4
AUTONOMA	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			42	42	3
LA TIJERA	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			38	38	2
PASO REAL	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS	1	1	38	37	2
LAZARO CARDENAS	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			34	34	2
LIBRAMIENTO	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			23	23	1
CLOUTHIER	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			15	15	1
NECTAR	ACEITE PURO DE CANOLA CANOIL 946.0 MLS			3	3	0





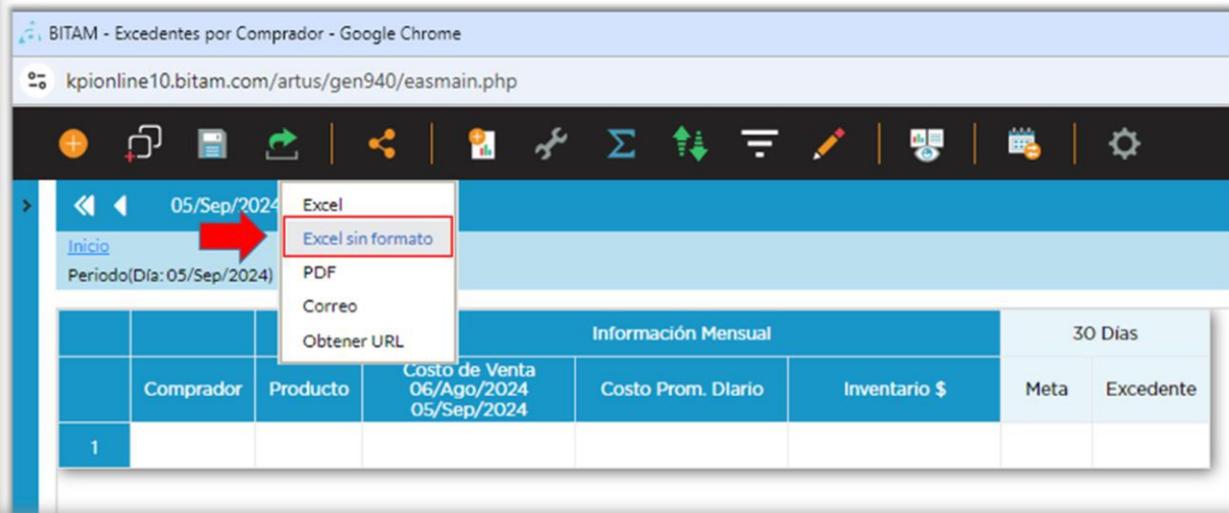
Reporte de excedentes \$: Reporte **descargable** que muestra los **excedentes** clasificados por comprador, proveedor, departamento, categoría y SKU. Con base en el **inventario \$** y el **costo de venta promedio diario** de los últimos 30 días, se calcula una meta de costo y el excedente proyectado a 30, 45, 60 y 90 días.

Descarga de Excedentes :

Instrucciones :

1. Aplica los filtros si deseas consultar excedentes a detalle.
2. Selecciona el reporte de excedentes que deseas descargar, ya sea por Comprador, Proveedor, Departamento o a nivel SKU

3. Se abrirá el reporte en modo edición, a continuación dar click en el icono de Exportar 
4. Seleccionar la opción de Exportar > Excel Sin Formato





Productos sin venta pero con existencia: Este reporte permite identificar productos con inventario disponible en tienda pero **sin registro de ventas en los últimos 60 días**. Por motivos de rendimiento, el análisis se realiza **tienda por tienda**, pero con la alternativa de iniciar el reporte en **modo edición** y **descargar** todas las tiendas en formato **csv**. Es una herramienta clave para detectar **inventario obsoleto** o potenciales **inventarios fantasma**, facilitando la depuración, redistribución o activación comercial de productos que **no están rotando**.

Ideal para mejorar la eficiencia del piso de venta, reducir mermas y optimizar la inversión en inventario.

Productos Sin Venta Últimos 60 Días, pero con Existencia

Tienda	Estatus	SKU	Producto	Proveedor	Unidades 07/Abr/2024 06/Jun/2024	Existencia #	Existencia \$
Total					0	3,475	\$462,244
1 AUTONOMA	Activo	1236	AJONJOLI REGULAR GUACAMAYA 40.0 GR	1368 INDUSTRIAS GUACAMAYA S.A. DE C.V.	0	11	\$99
2 AUTONOMA	Activo	1248	COMINO MOLIDO GUACAMAYA 20.0 GR	1368 INDUSTRIAS GUACAMAYA S.A. DE C.V.	0	17	\$184
3 AUTONOMA	Activo	1980	VELADORA VERDE CARISMA 1.0 PIEZA	11515 Proveedor Piloto	0	15	\$457
4 AUTONOMA	Activo	2202	SALSA DE OSTION MITSUKI 260.0 MLS	1908 MAZZ RISING ALIMENTOS GOURMET S DE RL DE CV	0	1	\$60
5 AUTONOMA	Activo	2284	TEQUILA A+æEJO ORENDAIN 750.0 MLS	1359 TEQUILA ORENDAIN DE JALISCO, S.A. DE C.V.	0	10	\$3,825
6 AUTONOMA	Activo	2310	PAPAS HABANERO TOREADAS 170.0 GRS	1352 BARCEL S.A. DE C.V.	0	1	\$37
7 AUTONOMA	Activo	2724	SERPENTINA DOBLE CARA LA COLMENA 2.0 PZAS	61814 DAVID RENTERIA MORENO	0	1	\$15
8 AUTONOMA	Activo	2909	VINO TINTO ST MERLOT 750.0 MLS	81 BODEGAS SANTO TOMAS, S.A. DE C.V	0	12	\$1,756
9 AUTONOMA	Activo	3447	PAQUETE BOLO DE LA ROSA 1.6 KG	61814 DAVID RENTERIA MORENO	0	6	\$1,344
10 AUTONOMA	Activo	3526	ACEITE AK CAMIONETA 20W60 QUAKER 946.0 MLS	2076 COLUSA COMERCIAL S.A. DE C.V.	0	4	\$408
11 AUTONOMA	Activo	3763	CUCHILLOS PLASTICO BLANCO FIRST STREET 500.0 PZAS	MiTienda	0	10	\$1,496
12 AUTONOMA	Activo	3768	ETIQUETA PRECIOS ROJA 2212 1.0 PIEZA	MiTienda	0	1	\$297
13 AUTONOMA	Activo	4334	AJO BLANCO DEL SOL 200.0 GR	1750 FRUTOS SELECTOS DE LA BAJA ,S.A. DE C.V.	0	17	\$289
14 AUTONOMA	Activo	4604	DESPACHADOR D/HIGIENICO CHICO FAPSA 1.0 PIEZA	167 FABRICA DE PAPEL SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V.	0	15	\$4,365
15 AUTONOMA	Activo	4605	DESPACHADOR D/TOALLA INTERDOBLADA FAPSA 1.0 PIEZA	167 FABRICA DE PAPEL SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V.	0	2	\$736
16 AUTONOMA	Activo	4632	FRESAS ENTERAS CONGELADAS FIRST STREET 1.36 KG	MiTienda	0	15	\$1,555
17 AUTONOMA	Activo	4666	SODA CON JUGO UVA SANGRIA CASERA 355.0 MLS	1831 BEBIDAS PURIFICADAS S. DE R.L. DE C.V.	0	48	\$544
18 AUTONOMA	Activo	4977	BUMERO AVESTRUZ 14" DUSTER 1.0 PIEZA	MiTienda	0	22	\$1,510





Productos con venta pero sin existencia: Este reporte **identifica** productos que han tenido ventas en los últimos 60 días, pero que actualmente **no tienen inventario disponible** en tienda. Inicialmente está diseñado para ser analizado tienda por tienda por temas de rendimiento, aunque puede iniciarse en modo edición y descargarse de forma completa. Es una herramienta fundamental para detectar **oportunidades de venta perdidas**, optimizar el re abasto y priorizar productos de alta demanda que requieren atención inmediata.

Ideal para áreas de compras, logística y operaciones, ya que permite mejorar la disponibilidad en piso de venta y evitar quiebres de stock recurrentes.

Productos sin Existencia pero con venta en los últimos 60 días

Tienda	Estatus	SKU	Producto	Proveedor	Disponibles	Existencia \$	Unidades 07/Abr/2024 06/Jun/2024
Total					0	-\$89,646	29,819
1 AUTONOMA	Activo	1087	WHISKY JACK DANIELS 700.0 MLS	1536 BROWN FORMAN TEQUILA MEXICO S DE RL DE CV	0	\$0	24
2 AUTONOMA	Activo	1251	OREGANO ENTERO GUACAMAYA 25.0 GR	1368 INDUSTRIAS GUACAMAYA S.A. DE C.V.	0	\$0	3
3 AUTONOMA	Activo	1400	PASTA FIDEO CORTADO TALIA 200.0 GR	1612 PAGASA SA DE CV	0	-\$146	85
4 AUTONOMA	Activo	1402	PASTA CODO LISO TALIA 200.0 GR	1612 PAGASA SA DE CV	0	-\$128	237
5 AUTONOMA	Activo	1412	GALLETAS ANIMALITO PAGASA 520.0 GRS	1612 PAGASA SA DE CV	0	\$0	25
6 AUTONOMA	Activo	1413	GALLETAS BETUNADAS PAGASA 520.0 GRS	1612 PAGASA SA DE CV	0	\$0	25
7 AUTONOMA	Activo	1416	ACEITE VEGETAL CRISTAL 1.0 LTS	1613 ACEITES GRASAS Y DERIVADOS SA DE CV	0	-\$119	108
8 AUTONOMA	Activo	1417	ACEITE VEGETAL CRISTAL 20.0 LTS	1613 ACEITES GRASAS Y DERIVADOS SA DE CV	0	\$730	264
9 AUTONOMA	Activo	1589	COCO EN HOJUELAS FIRST STREET 397.0 GRS	MiTienda	0	-\$150	189
10 AUTONOMA	Activo	1736	HARINA P/HOTCAKES MANTEQUILLA FIRST STREET 907.0 GRS	MiTienda	0	\$0	24
11 AUTONOMA	Activo	1794	MANZANA ROJA EN BOLSA S/M 1.0 KG	1534 COLIMAN FRUTAS FINAS S DE RL DE CV	0	-\$521	190
12 AUTONOMA	Activo	1808	PAN INTEGRAL NATURES OWN 567.0 GR	1668 PAN WEBERS S.A. DE C.V.	0	\$0	32
13 AUTONOMA	Activo	1827	CHOCOLATES KISSES 807.5 GR	1946 LUGO DISTRIBUIDORES S DE RL DE CV	0	\$0	3
14 AUTONOMA	Activo	2016	MIEL P/HOT CAKES LITE FIRST STREET 710.0 GRS	MiTienda	0	-\$269	53
15 AUTONOMA	Activo	2024	JUGO LIMON AMARILLO 100% FIRST STREET 473.0 MLS	MiTienda	0	\$0	10
16 AUTONOMA	Activo	2093	SALSA PICANTE TABASCO 59.0 MLS	MiTienda	0	-\$44	96
17 AUTONOMA	Activo	2141	AVENA INSTANTANEA SABORES SURTIDOS GRANVITA 280.0 GRS	1551 GRUPO INDUSTRIAL VIDA S.A. DE C.V.	0	\$0	8
18 AUTONOMA	Activo	2188	MIGAJAS DE PAN ESTILO JAPONES FIRST	MiTienda	0	\$0	16





Never Be Out: Este reporte representa un **valor agregado** clave de **miTienda®**, ya que permite analizar el desempeño comercial de los productos según su clasificación: **Get Out**, **En Línea** y **Never Be Out**.

Muestra el porcentaje de **ventas**, **unidades** y **utilidad** que genera cada grupo, destacando que los productos **Never Be Out** son consistentemente los que más contribuyen en estos tres indicadores.

Además, ayuda a identificar los productos **estrella** que **no deben faltar en piso de venta** por su alta rotación y rentabilidad. En un apartado adicional, se presentan los **Never Be Out fallidos por tienda**, es decir, productos que a nivel global están clasificados como indispensables, pero que en ciertas sucursales se comportan como **En Línea** o incluso **Get Out**. Esto permite identificar brechas de surtido y oportunidades de mejora en la ejecución por tienda, asegurando una disponibilidad óptima de los productos clave.





Productos Never Be Out

SKU	Producto	Venta \$ 07/May/2024 06/Jun/2024	Unidades 07/May/2024 06/Jun/2024	Utilidad 07/May/2024 06/Jun/2024	Prom. \$ x Tienda	Prom. # x Tienda	Tiendas con Venta
Total		\$9,136,146	108,440	\$2,709,587	\$9,136,146	108,440	1
13900	ALIMENTO P/PERRO PODER CANINO 25.0 KG	\$394,280	717	\$101,976	\$394,280	717	1
13473	AGUA NATURAL FIRST STREET 500 ML 35 PZ	\$302,797	3,031	\$127,552	\$302,797	3,031	1
123338	CAFE CLASSIC ROAST FOLGERS 1.14 KG	\$212,164	758	\$70,467	\$212,164	758	1
94676	ALIMENTO P/PERRO MAINSTAY 24.0 KG	\$174,124	258	\$38,708	\$174,124	258	1
1752	HUEVO BLANCO CARTERA BACHOCO 30 PZA	\$119,600	1,150	\$19,906	\$119,600	1,150	1
34270	QUESO P/NACHOS FIRST STREET 3 KG	\$105,132	482	\$30,482	\$105,132	482	1
	DIATANO P/LIMON S/M 10						

Productos Never Be Out fallidos en Tienda

Punto de Venta	Venta \$ 07/May/2024 06/Jun/2024
Total	\$709,470
AUTONOMA	\$709,470





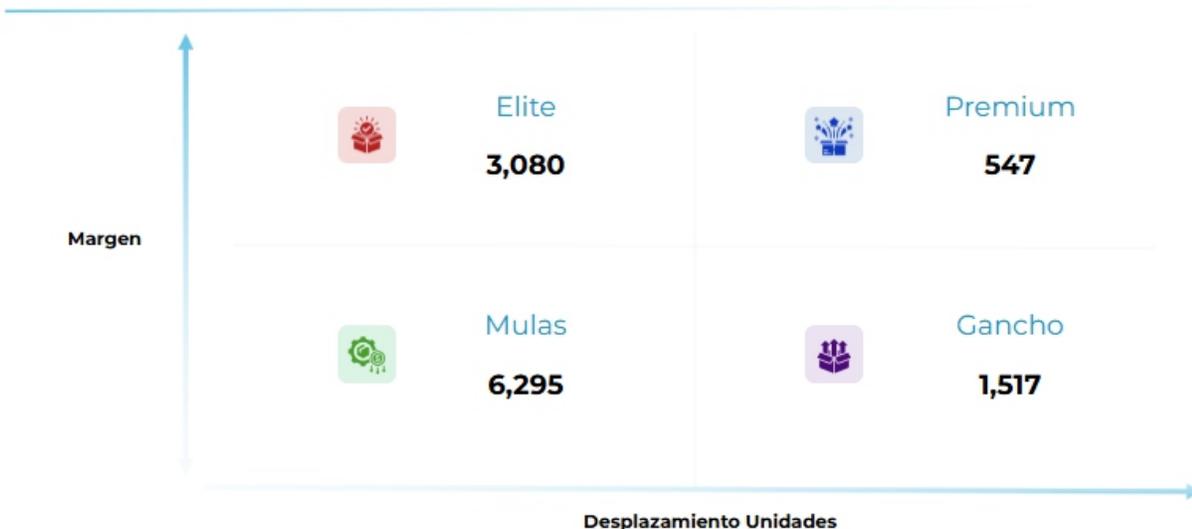
Get Blue: Este reporte permite conocer **cuántos productos** de tu catálogo se encuentran clasificados como **Elite**, **Premium**, **Ganchos** o **Mulas**, con base en su **margen** de contribución y nivel de **desplazamiento en unidades**.

- **Elite:** Alto margen, bajo desplazamiento.
- **Premium:** Alto margen, alto desplazamiento.
- **Ganchos:** Bajo margen, alto desplazamiento.
- **Mulas:** Bajo margen, bajo desplazamiento.

Además de mostrar el número de SKUs por categoría, el reporte permite consultar el inventario disponible por tienda bajo esta clasificación, facilitando la identificación de oportunidades para optimizar el surtido. Es especialmente útil para:

- Ajustar estrategias de **pricing** y **promoción**.
- **Reforzar** la presencia de **productos Premium**.
- Detectar productos **Mula** que podrían ser **descontinuados** o **sustituídos**.
- Identificar posibles errores de surtido en tiendas donde los productos **Elite** están acumulados **sin rotación**.

Clasificación Get Blue





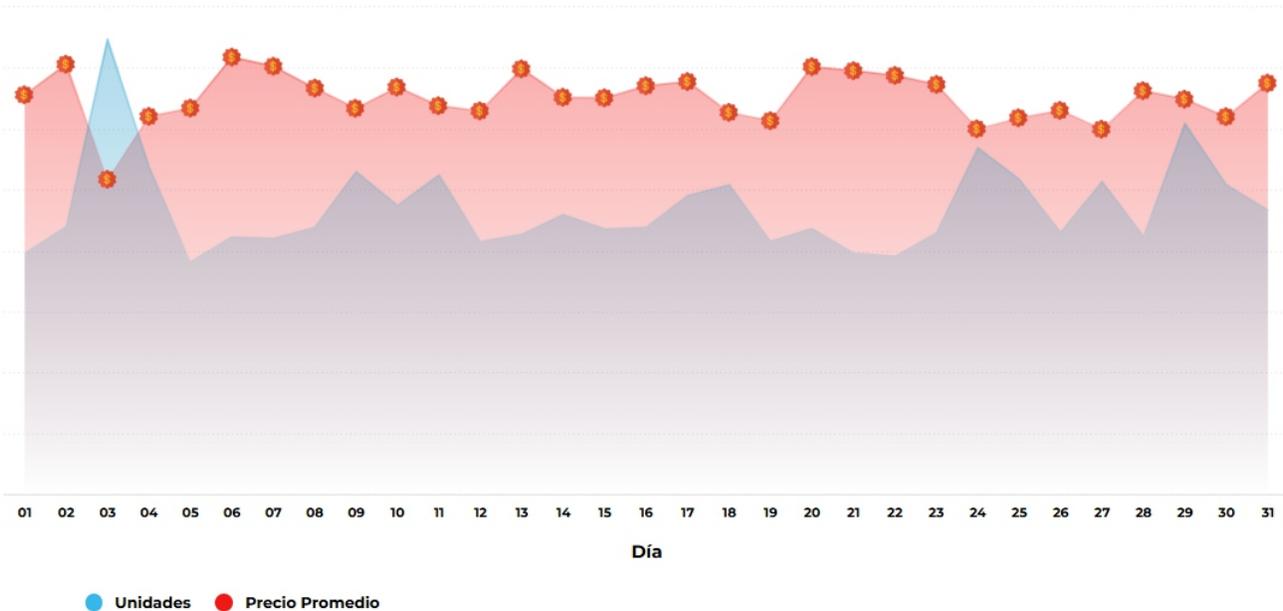
Pricing: Este reporte permite visualizar la **venta en unidades** y el **precio promedio** diario a lo largo del mes, facilitando un análisis detallado por **categoría**, **marca** o incluso a nivel **producto**. Es especialmente útil para evaluar el **impacto** de **promociones**, descuentos, ajustes de precios o cambios en la estrategia comercial, permitiendo identificar variaciones en volumen de venta y márgenes. Este análisis te ayuda a:

- Detectar comportamientos atípicos o picos de venta.
- Validar si una promoción generó incremento en volumen sin comprometer rentabilidad.
- Ajustar futuras campañas comerciales con base en evidencia histórica.

Ideal para equipos de mercadeo, compras y pricing, ya que ofrece información clave para la toma de decisiones tácticas y estratégicas.

Análisis de Venta y Precio Promedio

 [Mostrar Tabla / Gráfica](#)





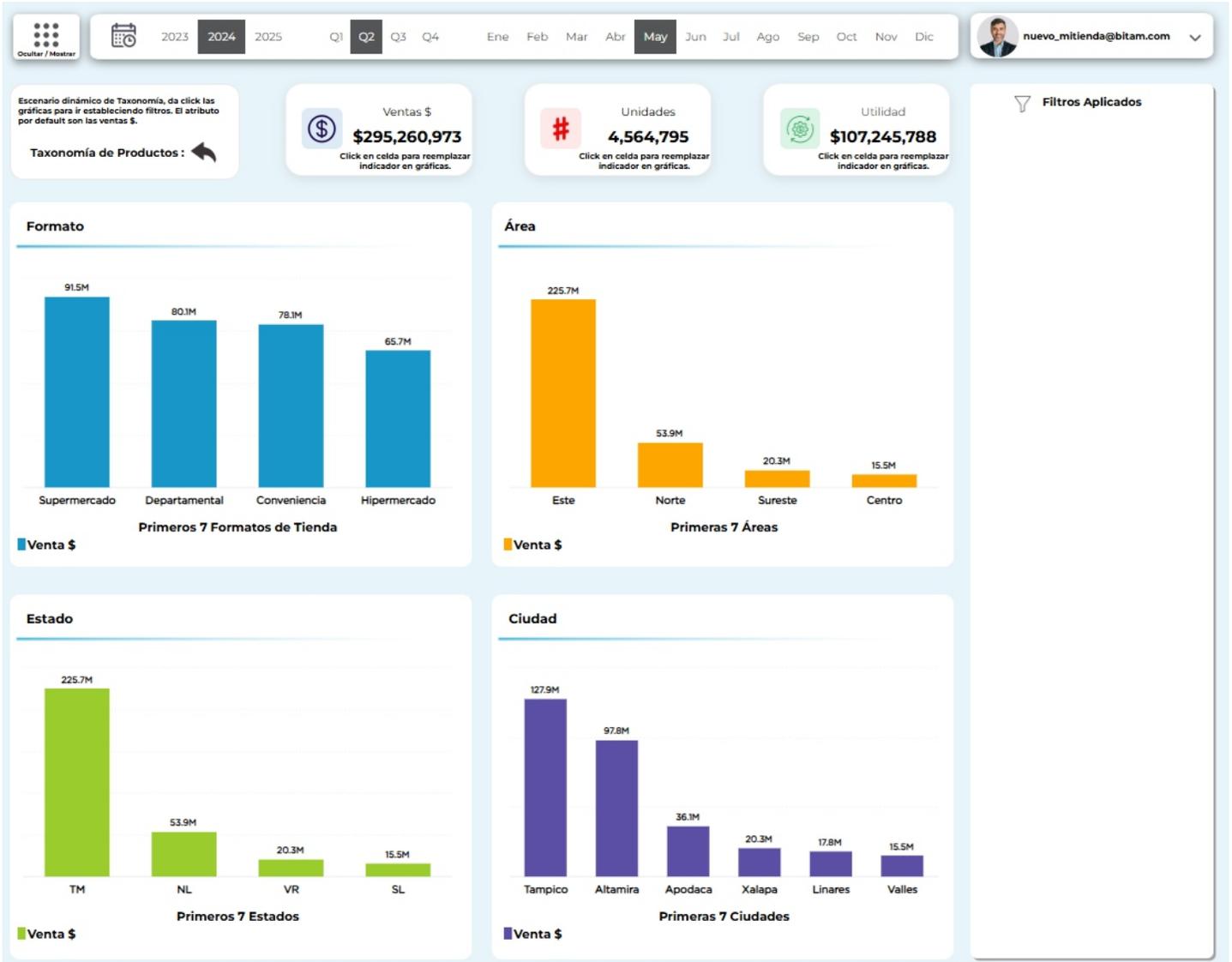
Taxonomía de tiendas: Este reporte permite **analizar** el **desempeño** de las **tiendas** a través de **múltiples dimensiones organizacionales**, como formato, área, estado, ciudad, distrito, tienda, entre otras, dependiendo de la estructura y diversidad de cada cliente.

Proporciona visibilidad detallada de las **ventas**, **unidades** y **utilidad**, facilitando comparaciones y segmentaciones que permiten:

- Identificar **formatos** o **regiones** con mejor rendimiento.
- Detectar brechas operativas o comerciales entre tiendas comparables.
- Evaluar el impacto de estrategias **regionales** o por **tipo de tienda**.
- Optimizar la planeación comercial y logística con base en resultados reales.

Es una herramienta esencial para equipos de dirección, operaciones, expansión y finanzas, ya que permite tomar decisiones fundamentadas sobre inversiones, campañas, surtido y ejecución por tipo o grupo de tienda.







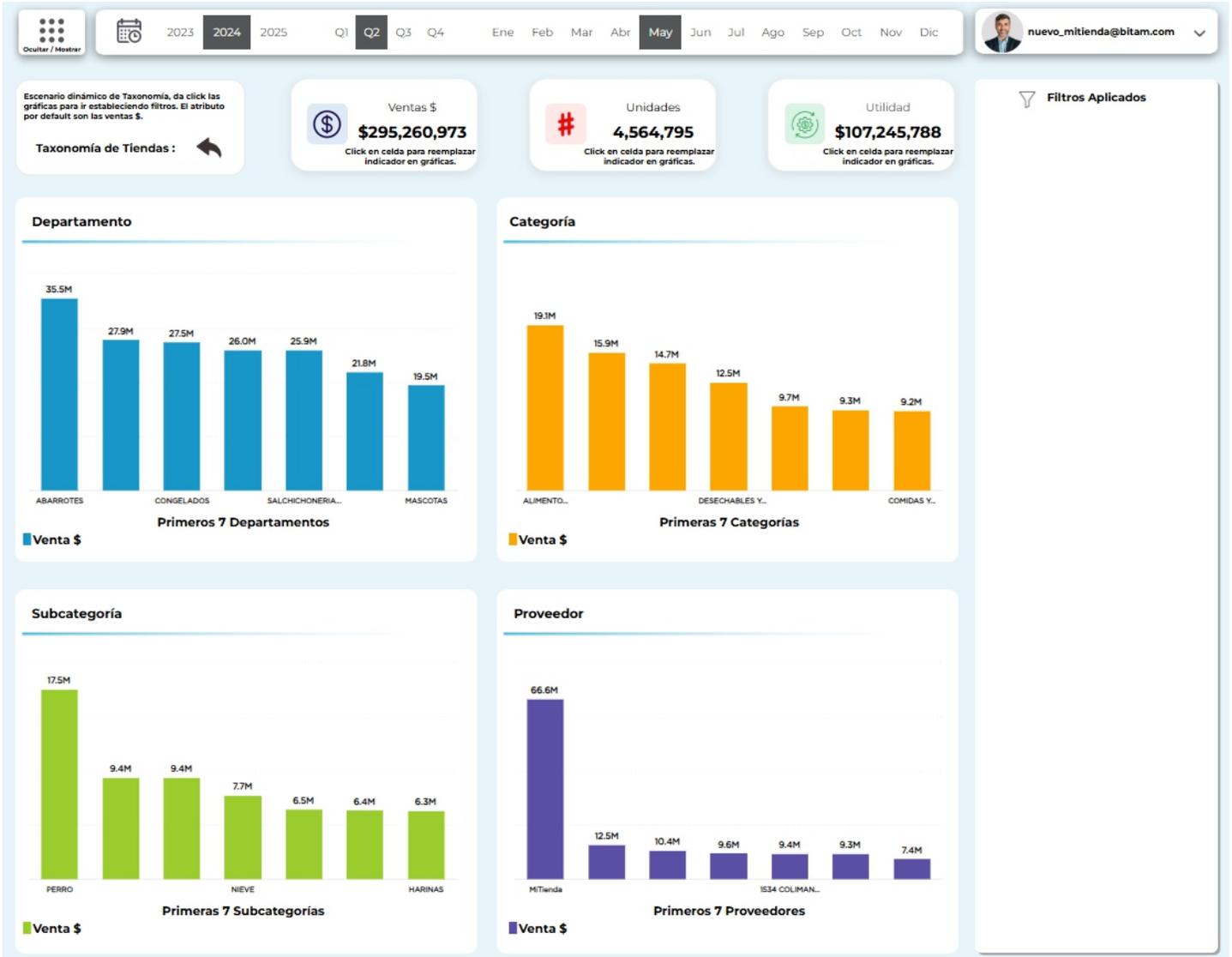
Taxonomía de productos: Este reporte permite analizar las **ventas**, **unidades** y **utilidad** desde distintas dimensiones de la **jerarquía de producto**, como **departamento**, **categoría**, **subcategoría**, **marca**, **línea** y **SKU**, adaptándose a la estructura comercial del cliente.

Brinda una visión integral del desempeño del catálogo, permitiendo:

- Identificar qué niveles o familias de producto aportan más al negocio.
- Detectar concentraciones de venta o rotación baja en ciertas categorías.
- Analizar el portafolio por marca o proveedor para tomar decisiones de surtido.
- Comparar el rendimiento entre jerarquías similares en diferentes tiendas o regiones.

Es una herramienta clave para compras, comercial, marketing y planeación de inventario, ya que facilita decisiones más estratégicas sobre qué productos impulsar, ajustar o discontinuar, con base en datos reales y estructurados.







Tendencia de venta: Este reporte permite consultar la tendencia de venta, costo y utilidad tanto de forma global como desglosada por sucursal, con proyección al cierre del mes. A través del comportamiento actual, estima cuánto se espera lograr en cada indicador hacia fin de mes. Además, compara los resultados con las metas comerciales y el presupuesto asignado, mostrando el porcentaje de avance y el nivel de cumplimiento respecto a cada uno. Es una herramienta clave para:

- Dar seguimiento en tiempo real al desempeño financiero y comercial.
- Detectar sucursales rezagadas o con sobrecumplimiento.
- Tomar decisiones oportunas para redireccionar esfuerzos y cerrar brechas.
- Comunicar el estado de avance a equipos de tienda y dirección.

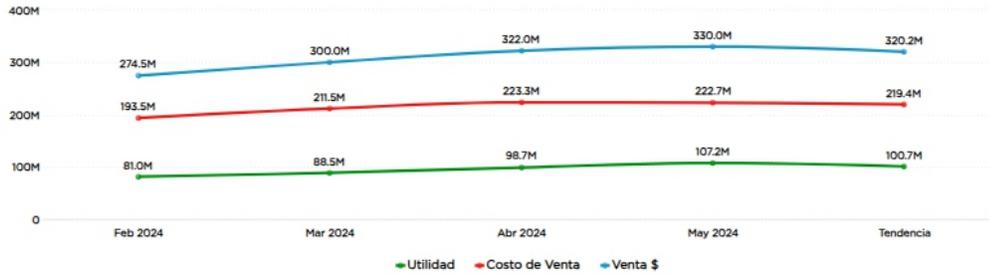
Ideal para áreas de operaciones, dirección comercial y finanzas, ya que permite una lectura clara del progreso mensual y facilita la ejecución de planes correctivos antes del cierre del periodo.





Tendencia de Venta

Mostrar Tabla / Gráfica



Sección de filtros

Eliminar Filtro

Punto de Venta

Todos Punto de Venta

- AUTONOMA
- CLOUTHIER
- COLOTLAN
- FERNOSUR
- JOCOTEPEC
- LA TIJERA
- LAZARO CARDENAS
- LIBRAMIENTO
- MALIBU

Por Punto de Venta

Punto de Venta	Venta \$						Tendencia	Avance	Meta de Ventas	
	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Meta			Cumplimiento	
Total	\$262,372,242 ▲	\$286,766,033 ▲	\$307,262,339 ▼	\$315,384,555 ▼	\$307,262,339	305,868,674	100.46%	\$70,502,908	435.82%	▲
AUTONOMA	\$14,112,845 ▲	\$15,984,343 ▲	\$16,926,766 ▲	\$17,580,741 ▼	\$16,926,766	16,962,302	99.79%	\$3,565,399	474.75%	▲
BOSQUES								\$3,399,069		▲
CEDIS	=	=	=	=						▲
CLOUTHIER	\$15,969,861 ▲	\$16,856,199 ▲	\$18,047,832 ▲	\$18,540,107 ▼	\$18,047,832	18,012,963	100.19%	\$4,337,629	416.08%	▲
CLOUTHIER	\$13,062,016 ▲	\$14,303,592 ▲	\$15,403,331 ▲	\$15,490,079 ▼	\$15,403,331	15,146,877	101.69%	\$3,415,415	450.99%	▲
FERNOSUR	\$19,107,026 ▲	\$20,495,769 ▲	\$22,347,699 ▲	\$22,696,861 ▼	\$22,347,699	22,070,950	101.25%	\$4,928,090	453.48%	▲
JOCOTEPEC	\$22,922,492 ▲	\$23,638,599 ▲	\$26,549,845 ▼	\$26,170,934 ▲	\$26,549,845	25,717,770	103.24%	\$5,774,896	459.75%	▲
LA TIJERA	\$17,988,525 ▲	\$19,285,231 ▲	\$20,221,501 ▲	\$21,080,934 ▼	\$20,221,501	20,406,164	99.10%	\$4,377,142	461.98%	▲
LAZARO CARDENAS	\$14,774,829 ▲	\$17,032,246 ▲	\$17,892,159 ▲	\$18,522,926 ▼	\$17,892,159	17,906,091	99.92%	\$3,636,203	492.06%	▲
LIBRAMIENTO	\$15,192,029 ▲	\$16,826,674 ▼	\$16,058,514 ▲	\$17,809,758 ▼	\$16,058,514	17,037,166	94.26%	\$3,125,216	513.84%	▲
MALIBU	\$16,160,286 ▲	\$18,815,385 ▲	\$19,552,904 ▲	\$20,329,849 ▼	\$19,552,904	19,642,764	99.54%	\$4,246,856	460.41%	▲
MATATLAN	\$20,379,650 ▲	\$21,661,628 ▲	\$23,629,314 ▲	\$24,541,557 ▼	\$23,629,314	23,636,841	99.97%	\$5,551,904	425.61%	▲
MEDINA	\$13,741,999 ▲	\$15,089,787 ▲	\$15,837,363 ▲	\$16,239,610 ▼	\$15,837,363	15,812,527	100.16%	\$3,712,925	426.55%	▲





Pedido sugerido: Este reporte forma parte del sistema inteligente de sugerencia de producto de *miTienda*®, y está diseñado para optimizar la reposición de inventario en función del comportamiento de ventas. Ofrece dos enfoques de análisis, ambos basados en las [ventas en unidades de las últimas 6 semanas](#):

1. **Enfoque por promedio:**

Calcula el [promedio semanal](#) de ventas y, con base en ello, estima el inventario óptimo para cubrir 2 semanas (promedio \times 2). A partir de la comparación entre el stock actual y ese óptimo, se genera una sugerencia precisa de compra o traspaso por producto.

2. **Enfoque por pronóstico:**

Utiliza una fórmula de [ponderación](#) que otorga mayor peso a las semanas más recientes, anticipando tendencias de crecimiento o caída en la demanda. Si las ventas han aumentado, la sugerencia reflejará ese incremento (pronóstico al alza), y viceversa. La proyección también considera el stock actual para generar una sugerencia adaptativa para las siguientes 2 semanas.

Características adicionales del reporte:

- Es posible analizar el pedido sugerido a nivel tienda, o bien enfocarse en una categoría, marca o producto específico, según las necesidades del usuario.
- El reporte es descargable en formato CSV, recomendable para consultar el sugerido general de todas las tiendas.
- Es una herramienta ideal para los equipos de compras, planeación y operaciones, ya que permite tomar decisiones informadas y oportunas para mantener niveles óptimos de inventario, evitando tanto quiebres de stock como sobre inventario.





Ocultar / Mostrar

◀
2024/23
▶

Semana del *03-Jun-2024 al *09-Jun-2024

nuevo_mitienda@bitam.com
▼

🔍 Todos - Proveedor
AUTONOMA
Todos - Departamento
Todos - Categoría
Todos - Producto

Eliminar Filtro

Filtros Aplicados :

Proveedor :	Todos - Proveedor
Punto de Venta :	AUTONOMA
Departamento :	Todos - Departamento
Categoría :	Todos - Categoría
Producto :	Todos - Producto

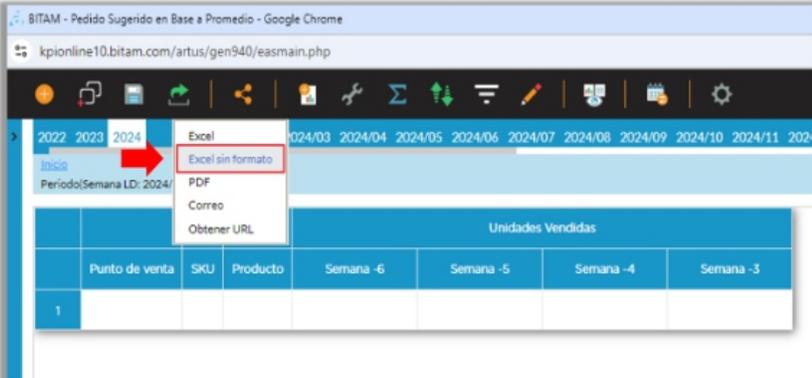
Consulta de Pedido Sugerido

Instrucciones :

1. Aplicar filtros si desea consultar un Pedido Sugerido específico.
2. Seleccionar el tipo de Pedido que mas convenga :

Pedido Sugerido con Base en Promedio
Pedido Sugerido con Base en Pronóstico

3. Se abrirá un reporte en modo edición y a continuación dar click en el botón de Exportar >
4. Seleccionar la opción de Exportar > Excel Sin Formato



The screenshot shows a web browser window with the URL `kpionline10.bitam.com/artus/gen940/easmain.php`. The interface includes a navigation bar with a date selector (2022, 2023, 2024) and a dropdown menu for export options. The 'Excel' option is expanded, showing 'Excel sin formato' as the selected option. Below the menu, a table header is visible with columns for 'Punto de venta', 'SKU', 'Producto', and 'Unidades Vendidas' (Semana -6, Semana -5, Semana -4, Semana -3).





	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
	Proveedor	Codigo de Barras	Punto de Venta	Producto	Semana -6	Semana -5	Semana -4	Semana -3	Semana -2	Semana -1	Semana Act.	Promedio	Cobertura	Disponibles	Optimo 2 Seman	Sugerido
1	Total				47,445	49,450	45,032	46,790	48,252	48,111	43,312	46,792	4	181,943	93,584	33,308
2	1534 COLIMAN FI	- None -	AUTONOMA	PLATANO P/LIMC	643	568	557	845	559	898	824	699	0	105	1,398	1,293
3	1709 NIAGARA BI	41512152542	AUTONOMA	AGUA NATURAL I	585	271	411	544	1,681	585	512	657	0	223	1,314	1,091
4	1619 BACHOCO S	7501101525513	AUTONOMA	HUEVO BLANCO	406	307	211	301	424	310	238	315	0	12	630	618
5	1948 MARIA DEL	7503032160016	AUTONOMA	FRESA DOMO BA	29	536	422	361	298	282	98	289	0	0	578	578
6	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	TOMATE SALADE	430	247	234	210	365	272	185	278	0	0	556	556
7	1579 COMPANIA	7501055361540	AUTONOMA	SODA COCA COL	456	340	502	343	774	549	323	470	1	390	940	550
8	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	PAPA EN BOLSA	513	326	362	273	371	306	445	371	1	226	742	516
9	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	SANDIA RAYADA	66	611	75	307	379	103	172	245	0	98	490	392
10	1925 LABORATOF	7501125144851	AUTONOMA	SUERO REHIDRAT	169	988	44	212	127	8	32	226	0	74	452	378
11	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	CILANTRO FRESC	226	294	147	177	215	169	134	195	0	15	390	375
12	1925 LABORATOF	7501125149221	AUTONOMA	SUERO REHIDRAT	167	977	34	145	77	32	42	211	0	72	422	350
13	1925 LABORATOF	7501125104411	AUTONOMA	SUERO REHIDRAT	247	1,255	44	266	126	105	56	300	1	254	600	346
14	1925 LABORATOF	7501125104268	AUTONOMA	SUERO REHIDRAT	231	1,247	29	307	114	35	21	283	1	226	566	340
15	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	PEPINO VERDE S/	180	166	157	226	165	119	118	162	0	0	324	324
16	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	AGUACATE ENM/	160	344	134	186	121	98	167	173	0	35	346	311
17	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	MANGO TOMMY	199	163	187	301	126	149	157	183	0	64	366	302
18	61603 CARREDAN	- None -	AUTONOMA	BOLSA TIPO CAM	0	0	179	346	312	220	1	151	0	0	302	302
19	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	CEBOLLA BLANC	342	234	29	160	193	197	198	193	0	91	386	295
20	1929 MALTA TEX	7502002871167	AUTONOMA	ALIMENTO P/PER	210	208	179	232	192	211	236	210	1	128	420	292
21	2020 CERVEZA CA	7503038290502	AUTONOMA	CERVEZA BOTE 1	8	3	1	1,251	0	0	0	180	0	73	360	287
22	1657 DISTRIBUID	21136010541	AUTONOMA	AGUA MINERAL T	86	175	235	217	179	245	57	171	0	67	342	275
23	1579 COMPANIA	21136010374	AUTONOMA	AGUA MINERAL T	116	307	307	81	73	138	130	136	0	14	272	258
24	1925 LABORATOF	7501125118562	AUTONOMA	SUERO REHIDRAT	141	627	26	49	0	5	45	128	0	4	256	252
25	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	CEBOLLA CAME	151	177	134	162	141	95	114	139	0	26	278	252
26	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	LIMON MEXICAN	112	194	236	210	218	188	159	188	1	134	376	242
27	1534 COLIMAN FI	- None -	AUTONOMA	NARANJA NAVEL	237	115	217	212	132	128	200	177	1	120	354	234
28	1925 LABORATOF	7501125104688	AUTONOMA	SUERO REHIDRAT	18	621	22	95	93	13	16	125	0	31	250	219
29	1534 COLIMAN FI	- None -	AUTONOMA	AGUACATE HASS	169	114	170	152	142	176	142	152	1	86	304	218
30	1534 COLIMAN FI	- None -	AUTONOMA	PAPA RUSSET S/N	102	99	63	123	82	204	119	113	0	17	226	209
31	1572 PENAFIEL BI	7501073840843	AUTONOMA	AGUA MINERAL F	79	136	116	106	124	163	108	119	0	37	238	201
32	1534 COLIMAN FI	- None -	AUTONOMA	LIMON AMARILLO	103	124	57	133	133	169	137	122	0	51	244	193
33	1925 LABORATOF	7501125103582	AUTONOMA	SUERO REHIDRAT	139	492	15	115	0	0	15	111	0	32	222	190
34	1931 FRUTAS Y VI	33383660004	AUTONOMA	ZANAHORIA EMP	98	104	81	99	128	132	106	107	0	24	214	190
35	1572 PENAFIEL BI	7501073800908	AUTONOMA	AGUA MINERAL F	125	119	175	131	109	116	101	125	1	66	250	184
36	1931 FRUTAS Y VI	- None -	AUTONOMA	ELOTE AMARILLO	75	107	89	118	65	107	160	103	0	23	206	183

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
	Proveedor	Codigo de Barras	Punto de Venta	Producto	Semana -6	Semana -5	Semana -4	Semana -3	Semana -2	Semana -1	Semana Act.	Pronostico	Disponibles	Sugerido
1	Total				21,318	20,223	20,182	20,303	21,834	25,908	24,502	26,977	19,782	34,172
2	1534 COLIMAN FRUT	- None -	AUTONOMA	PLATANO P/LIMON S	643	568	557	845	559	898	824	699	0	105
3	1579 COMPANIA EME	7501055304745	AUTONOMA	SODA COCA COLA 3.C	456	340	502	343	774	549	323	470	1	390
4	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	PAPA EN BOLSA 1.0	513	326	362	273	371	306	445	371	1	226
5	1579 COMPANIA EME	7501055354672	AUTONOMA	SODA COCA COLA 24	20	5	18	12	17	14	430	429	354	505
6	1948 MARIA DEL CAR	7503032160184	AUTONOMA	FRESA CANASTA 380C	209	32	21	30	7	69	212	233	0	466
7	1619 BACHOCO SA DI	7501101525513	AUTONOMA	HUEVO BLANCO CAR	406	307	211	301	424	310	238	315	0	413
8	1929 MALTA TEXO DE	7502002871167	AUTONOMA	ALIMENTO P/PERRO	210	208	179	232	192	211	236	210	1	128
9	1534 COLIMAN FRUT	- None -	AUTONOMA	PAPA RUSSET S/M 1.C	102	99	63	123	82	204	119	113	0	17
10	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	TOMATE SALADETTE	430	247	234	210	365	272	185	167	0	333
11	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	CEBOLLA BLANCA LIA	342	234	29	160	193	197	198	193	0	91
12	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	ELOTE AMARILLO S/N	75	107	89	118	65	107	160	103	0	23
13	2106 ONE WATER SOI	32000001466	AUTONOMA	AGUA PURIFICADA SI	230	86	263	276	110	426	168	297	274	319
14	1453 MARCAS NESTLE	7501055034475	AUTONOMA	ALIMENTO P/PERRO	30	11	8	0	0	266	22	157	0	315
15	1709 NIAGARA BOTTI	41512152542	AUTONOMA	AGUA NATURAL FIRS	595	271	411	544	1,681	585	512	657	0	223
16	1579 COMPANIA EME	21136010374	AUTONOMA	AGUA MINERAL TOPK	116	107	307	81	73	138	130	136	0	14
17	1534 COLIMAN FRUT	- None -	AUTONOMA	LIMON AMARILLO S/	103	124	57	133	133	169	137	161	51	272
18	1831 BEBIDAS PURIFI	7501031304875	AUTONOMA	SODA LATA MULTISA	12	7	14	9	17	15	125	126	3	248
19	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	AGUACATE ENMALLA	160	344	134	186	121	98	167	173	0	35
20	1534 COLIMAN FRUT	- None -	AUTONOMA	NARANJA NAVEL 1.f	237	115	217	212	132	128	200	177	1	120
21	1572 PENAFIEL BEBID	7501073840843	AUTONOMA	AGUA MINERAL PE+H	79	136	116	106	124	163	108	119	0	37
22	1534 COLIMAN FRUT	- None -	AUTONOMA	AGUACATE HASS 1.0	169	114	170	152	142	176	142	152	1	86
23	38 COLGATE PALMOL	7501035905382	AUTONOMA	LIMPIADOR LIQUIDO	84	61	43	67	68	119	161	189	153	225
24	1579 COMPANIA EME	7501055361540	AUTONOMA	SODA COCA COLA 3S	456	340	502	343	774	549	323	470	1	390
25	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	CILANTRO FRESCO S/	226	294	147	177	215	169	134	117	15	218
26	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	MANGO TOMMY KG	199	163	187	301	126	149	157	183	0	64
27	1931 FRUTAS Y VERDI	33383660004	AUTONOMA	ZANAHORIA EMPACZ	98	104	81	99	128	132	106	107	0	24
28	1534 COLIMAN FRUT	- None -	AUTONOMA	PINA MIEL S/M 1.0 KC	57	59	83	89	85	173	83	130	52	207
29	1612 PAGASA SA DE C	70952000045	AUTONOMA	PASTA CODD LISO TA	31	8	10	10	12	26	101	108	15	201
30	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	LECHUGA ROMANA	98	48	85	60	67	56	115	109	23	194
31	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	PEPINO VERDE S/M 1	180	166	157	226	165	119	118	87	0	174
32	1534 COLIMAN FRUT	- None -	AUTONOMA	PAPAYA INTENSA MZ	90	101	104	115	94	118	88	97	21	174
33	1931 FRUTAS Y VERDI	- None -	AUTONOMA	LIMON MEXICANO S/	112	194	236	210	218	188	159	147	134	161
34	2032 DISTRIBUCIONE	41789001864	AUTONOMA	SOPA CAMARON HAI	29	6	62	54	42	150	25	79	4	155
35	1948 MARIA DEL CAR	- None -	AUTONOMA	SANDIA PERSONAL S.	71	94	61	70	92	119	81	101	52	150
36	1948 MARIA DEL CAR	7503032160016	AUTONOMA	FRESA DOMO BARLC	29	536	422	361	298	282	98	289	0	578



Presupuestos: Esta sección está diseñada especialmente para el seguimiento de **presupuestos comerciales**, con la flexibilidad de adaptarse a la estructura de cada cliente. El análisis puede realizarse por **tienda**, **departamento**, **comprador** o una combinación de estos niveles. Permite consultar comparativos entre ventas reales y presupuesto, con dos enfoques de visualización:

- **Corte diario:** Muestra el avance de ventas contra presupuesto al cierre del último día cargado.
- **Corte mensual acumulado:** Refleja el desempeño acumulado del mes en curso, permitiendo visualizar el avance y porcentaje de cumplimiento respecto a la meta establecida.

Es una herramienta clave para áreas de dirección comercial, finanzas y operaciones, ya que permite evaluar el rendimiento en tiempo real y tomar acciones oportunas para cerrar brechas, reasignar metas o ajustar estrategias de ejecución.

Comparativo Ventas vs Presupuesto a nivel Tienda

Punto de Venta	Día			Mensual a la Fecha							
	Año Anterior 06/Jun/2023	Venta Hoy 06/Jun/2024	Var vs Vta AA	Presup.	Var vs Meta	Año Anterior 01/Jun/2023	Venta Actual 01/Jun/2024	Var vs Vta AA	Presup.	Var vs Meta	
Total	\$9,031,485	\$11,822,095	32.57 % ▲	\$11,636,473	101.60% █	\$56,297,980	\$61,905,342	10.03 % ▲	\$70,502,908	87.81% █	
JOCOTEPEC	\$788,594	\$1,017,712	29.05 % ▲	\$983,955	103.43% █	\$4,839,641	\$5,610,953	15.94 % ▲	\$5,774,896	97.16% █	
FERNOSUR	\$676,555	\$757,407	11.95 % ▲	\$834,101	90.81% █	\$4,427,420	\$4,570,039	3.22 % ▲	\$4,928,090	92.73% █	
MATATLAN	\$657,465	\$857,991	30.50 % ▲	\$1,024,156	83.78% █	\$4,271,427	\$4,412,603	3.31 % ▲	\$5,551,904	79.48% █	
PERCOGAS	\$645,598	\$778,199	20.54 % ▲	\$734,902	105.89% █	\$4,040,834	\$4,387,782	8.59 % ▲	\$4,847,130	90.52% █	
LA TIJERA	\$562,987	\$718,636	27.65 % ▲	\$745,017	96.46% █	\$3,659,768	\$4,125,920	12.74 % ▲	\$4,377,142	94.26% █	
MALIBU	\$581,487	\$780,735	34.27 % ▲	\$736,119	106.06% █	\$3,867,634	\$3,982,328	2.97 % ▲	\$4,246,856	93.77% █	
LIBRAMIENTO	\$426,675	\$603,149	41.36 % ▲	\$549,721	109.72% █	\$2,731,662	\$3,760,771	37.67 % ▲	\$3,125,216	120.34% █	
COLOTLAN	\$564,064	\$694,149	23.06 % ▲	\$842,733	82.37% █	\$3,533,221	\$3,752,178	6.20 % ▲	\$4,337,629	86.50% █	
LAZARO CARDENAS	\$584,685	\$519,840	-11.09 % ▼	\$540,072	96.25% █	\$3,241,419	\$3,638,197	12.24 % ▲	\$3,636,203	100.05% █	
AUTONOMA	\$529,573	\$605,311	14.30 % ▲	\$631,342	95.88% █	\$3,223,270	\$3,486,351	8.16 % ▲	\$3,565,399	97.78% █	
MEDINA	\$390,891	\$736,816	88.50 % ▲	\$523,378	140.78% █	\$2,945,176	\$3,121,877	6.00 % ▲	\$3,712,925	84.08% █	
CLOUTHIER	\$449,695	\$775,020	72.34 % ▲	\$550,277	140.84% █	\$2,898,451	\$3,081,770	6.32 % ▲	\$3,415,415	90.23% █	
PIRULI	\$407,516	\$702,812	72.46 % ▲	\$536,301	131.05% █	\$2,725,800	\$3,071,124	12.67 % ▲	\$3,493,629	87.91% █	
PALMAS	\$487,331	\$611,103	25.40 % ▲	\$542,235	112.70% █	\$3,011,701	\$2,954,007	-1.92 % ▼	\$3,533,032	83.61% █	
PASO REAL	\$380,545	\$606,777	59.45 % ▲	\$567,600	106.90% █	\$2,480,921	\$2,861,022	15.32 % ▲	\$3,501,706	81.70% █	

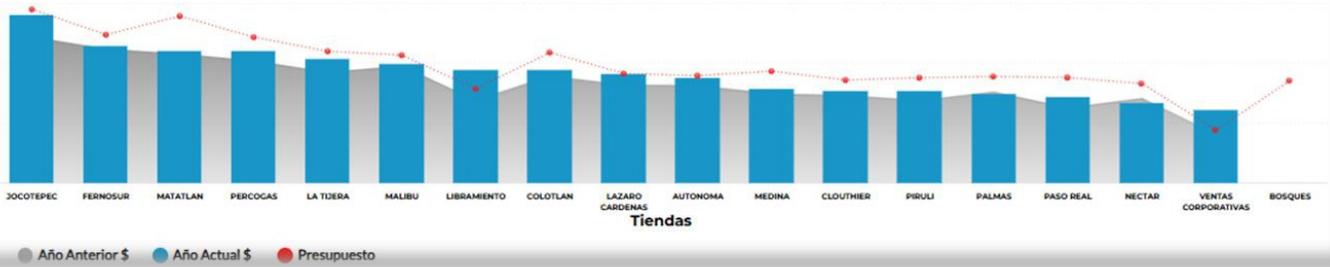




Al día



Mensual





Cargar metas: Aunque los [presupuestos](#) suelen integrarse de forma [automatizada](#) mediante procesos [ETL](#) o Layouts previamente definidos, este apartado brinda al usuario la flexibilidad de cargar metas [manualmente](#) a través de una aplicación de [Ebavel](#). Al hacer clic, el usuario es redirigido directamente a la [app](#), donde podrá:

- Ingresar metas de forma manual, tienda por tienda o por cualquier otra dimensión habilitada.
- Descargar una plantilla en archivo, completarla o editarla, y posteriormente cargarla de forma masiva.

Una vez cargadas en la aplicación, las metas se integran automáticamente a [miTienda®](#), quedando disponibles para su consulta en los reportes de presupuesto y avance comercial. Esta funcionalidad es ideal para clientes que requieren agilidad y autonomía en la gestión de objetivos, sin depender exclusivamente de procesos automáticos.





☰ / 🏠 / Meta de Ventas

Meta de Ventas

<input type="checkbox"/>	ID Punto de Venta	Punto de Venta	Mes	Meta de Ventas
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-01	155102.82409451
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-02	498174.65148761
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-03	444369.23961208
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-04	554907.78495772
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-05	623354.44042549
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-06	559242.74211399
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-07	356278.87751802
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-08	579499.6910209
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-09	573774.95897348
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-10	499215.17239428
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-11	585773.40090092
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-12	574280.27450547
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-13	526683.91996205
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-14	408458.87482092
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-15	539915.088501
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-16	519431.23635609
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-17	487566.45932934
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-18	502474.21502292
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-19	582781.00042852
<input type="checkbox"/>	530	AUTONOMA	2024-01-20	494155.00800336





Guía de modelos e indicadores miTienda®

Venta diaria productos, es el modelo de datos principal de la aplicación. Contiene información a nivel tienda, producto y por día, y es la base para la mayoría de los reportes de sell out, así como para procesos estratégicos como Never Be Out y Get Blue. Su granularidad diaria permite realizar análisis detallados de comportamiento por punto de venta y producto, facilitando la toma de decisiones operativas y comerciales en tiempo real.

Venta diaria, Es un modelo secundario de la aplicación, diseñado exclusivamente a nivel tienda, lo que lo hace más ligero y eficiente para consultas generales. Es ideal para reportes que requieren únicamente información agregada por tienda, como ventas totales, número de tickets y desempeño diario, sin necesidad de llegar al detalle por producto.

Ticket diario es un modelo secundario de la aplicación, enfocado exclusivamente a nivel tienda, y contiene información relacionada a los tickets de venta, como volumen, monto y comportamiento promedio. Es útil para analizar la frecuencia, valor y tamaño de ticket, y complementar reportes operativos o comerciales que no requieren desglose por producto.

Inventarios es un modelo mensual que registra el inventario acumulado al primer día de cada mes, utilizando el último inventario disponible por producto y tienda. Este modelo sirve como base para la construcción de procesos clave como DOS, Clasificación de Inventario, Desabasto, óptimo y Sobre inventario, permitiendo evaluar la salud del inventario y tomar decisiones estratégicas de abastecimiento y redistribución.

Existencia diaria productos Este modelo no está orientado a la consulta directa, sino que cumple la función de resguardar el inventario diario por producto y tienda, evitando la pérdida de información con el paso del tiempo. Su principal propósito es mantener un historial confiable de inventarios, que posteriormente es utilizado por los procesos automáticos para alimentar y actualizar el modelo principal de *Venta Diaria Productos*.





Meta de ventas En este modelo se cargan los presupuestos de ventas a nivel tienda y departamento, lo que permite su integración directa con el modelo principal de ventas para la construcción de reportes comparativos. Es fundamental para generar análisis de avance vs meta, cumplimiento de presupuesto y seguimiento de objetivos comerciales de forma estructurada y precisa.

Meta por comprador Este es un modelo opcional, diseñado para aquellos clientes que gestionan presupuestos de ventas a nivel departamento y comprador. Su uso depende de la estructura comercial y necesidades específicas de cada cliente. Permite construir reportes de avance y cumplimiento de metas por comprador, y puede adaptarse fácilmente si se requiere incorporar otras dimensiones o niveles jerárquicos.

Venta \$, es el indicador base que representa el valor total de las ventas generadas por el negocio, expresado en moneda local e incluyendo impuestos. Se utiliza para medir el ingreso bruto por ventas y sirve como punto de partida para múltiples análisis financieros y comerciales, como cumplimiento de metas, desempeño por tienda o categoría, rentabilidad, entre otros.

Venta \$ sin impuestos, es el indicador base que representa el valor total de las ventas generadas por el negocio, expresado en **moneda local y sin incluir impuestos (importe neto).

Venta #, es el indicador base que representa la cantidad total de unidades vendidas por el negocio en un periodo determinado. Este indicador es fundamental para analizar el volumen de ventas, identificar productos de alta o baja rotación, evaluar el desempeño por tienda, categoría o marca, y detectar tendencias de consumo.

Costo de venta, Es un indicador base que representa el costo directo asociado a los productos vendidos durante un periodo determinado. Corresponde al valor de adquisición o producción de la mercancía que ha sido efectivamente vendida, sin considerar gastos operativos, administrativos o de distribución.



Inventario #, Es un indicador base que representa la cantidad de productos disponibles en inventario, ya sea de forma diaria o acumulada. Día a día, se registra la existencia en piezas de cada producto por tienda, lo que permite llevar un control histórico del stock, identificar niveles de disponibilidad, y alimentar procesos clave como reposición, análisis de desabasto, sobre inventario y rotación de producto.

Inventario \$, es un indicador base que representa el valor monetario del inventario disponible, calculado a costo. Puede registrarse de forma diaria o acumulada, según el modelo. Día a día, se guarda el valor del inventario en función de la cantidad de piezas por producto y su costo asociado, permitiendo llevar un control histórico del stock en valor. Este indicador es clave para evaluar la inversión en mercancía, analizar niveles de sobre inventario o desabasto, y alimentar procesos de optimización de inventario, rotación y eficiencia financiera.

Unidades equivalentes, es un indicador base utilizado para clientes que manejan o venden productos en unidades distintas a piezas, como kilogramos, litros, metros, entre otros. Este indicador representa la cantidad estandarizada de producto utilizando una unidad común, y puede ser proporcionado directamente desde la fuente de datos o calculado durante el proceso mediante factores de conversión específicos.

Inventario unidades equivalentes, es un indicador que representa la cantidad de inventario disponible expresada en unidades estandarizadas, considerando productos que se manejan en diferentes unidades de medida (como kilogramos, litros, metros, etc.). Este valor se obtiene aplicando factores de conversión para traducir todas las unidades a una medida común, facilitando la comparación, control y análisis del inventario en términos homogéneos, independientemente de la unidad original de cada producto.

Cantidad en orden, es un indicador que representa la cantidad de productos que se encuentran actualmente en proceso de compra o transferencia, es decir, aquellos que ya han sido solicitados pero aún no han sido recibidos ni incorporados al inventario disponible. Este indicador es fundamental para la planificación de inventarios y la gestión de abastecimiento, ya que permite anticipar la llegada de mercancía y evitar desabastos o sobre inventarios.





Cantidad en tránsito, es un indicador que representa la cantidad de productos que se encuentran en movimiento desde un punto de origen hacia un destino, como por ejemplo entre almacenes o sucursales, pero que aún no han sido recepcionados ni incorporados al inventario disponible. Este indicador es esencial para la gestión logística y de inventarios, ya que permite monitorear el flujo de mercancías, planificar recepciones y evitar quiebres de stock.

Margen bruto, El margen es un indicador calculado que representa la diferencia entre el ingreso generado por una venta y el costo asociado a esa venta, expresando la rentabilidad obtenida en cada unidad vendida o en el total de las ventas. El margen puede expresarse en valores monetarios o en porcentaje, facilitando el análisis de la rentabilidad relativa de productos, categorías o negocios.

Fórmula:

$$\frac{(\text{Venta \$}) - \text{Costo de Venta}}{\text{Venta \$}}$$

Utilidad, es el beneficio obtenido al restar el costo directo de los productos vendidos (costos) del total de las ventas generadas.

Representa la ganancia bruta antes de considerar otros gastos operativos, financieros o impuestos. Este indicador es fundamental para medir la rentabilidad básica de la actividad comercial y evaluar la eficiencia en la gestión de costos. Fórmula:

$$\text{Venta \$} - \text{Costo de Venta}$$

Precio promedio, es un indicador que representa el valor medio al que se han vendido los productos durante un periodo determinado. Se calcula dividiendo el total de ingresos por ventas entre la cantidad de unidades vendidas. Este indicador es útil para analizar tendencias de precios, evaluar el impacto de promociones y ajustar estrategias comerciales.

GMROI, es un indicador clave que mide la rentabilidad generada por cada unidad monetaria invertida en inventario. Refleja cuánto margen bruto se obtiene por cada peso (o unidad monetaria) invertido en stock. Este indicador ayuda a evaluar la eficiencia en la gestión del inventario, combinando ventas, margen y nivel de inventario para optimizar la inversión y la rotación de productos.





Fórmula:

$$\{ \text{Venta \$} \} / \{ \text{Inventario \$ Último Día} \} * \{ \text{Margen Bruto} \}$$

Donde:

- **Venta \$** es el total de ventas netas en valor monetario.
- **Inventario \$ Último Día** es el valor en costo del inventario registrado al último día del periodo.
- **Margen Bruto** es la diferencia entre ventas y costo de venta, expresado en valor o porcentaje.

Un GMROI mayor a 1 indica que el inventario está generando más valor en margen del que cuesta mantenerlo, siendo un buen indicador de rentabilidad.

Inventario # último día, es un indicador calculado que muestra la cantidad de inventario registrada en el último día del periodo que se esté analizando. Por ejemplo, en un reporte mensual, este indicador reflejará el inventario disponible al cierre del último día del mes. En caso de estar analizando el mes en curso, mostrará el inventario al último día con información cargada.

Inventario \$ último día, es un indicador calculado que refleja el valor en costo del inventario registrado al cierre del último día del periodo analizado. Por ejemplo, en un reporte mensual, mostrará el valor del inventario al último día del mes. En el caso de analizar el mes en curso, presentará el inventario en valor correspondiente al último día con datos disponibles.

Productos con venta, es un indicador que cuenta la cantidad de productos que han registrado al menos una venta mayor a cero unidades durante el periodo analizado. Este indicador permite identificar cuántos productos del catálogo están activos en rotación y es útil para evaluar el desempeño del surtido, detectar productos con baja participación o analizar la efectividad del portafolio por tienda, categoría o marca.

```
COUNT(DISTINCT CASE WHEN t1.IND_29024 > 0 THEN t1.RIDIM_29038KEY ELSE NULL END)
```





Tiendas con venta, es un indicador que contabiliza la cantidad de tiendas que han registrado al menos una venta en el periodo analizado.

Este indicador permite evaluar la cobertura comercial activa, identificar sucursales sin movimiento, y analizar el alcance de un producto, categoría o promoción en la red de tiendas. Es útil para detectar tiendas inactivas, evaluar desempeño regional o validar estrategias de distribución.

```
COUNT(DISTINCT CASE WHEN IND_29024 > 0 THEN CONCAT(t1.RIDIM_29059KEY)  
ELSE NULL END)
```

Clúster, es un indicador que calcula el porcentaje de tiendas, respecto al total del universo disponible, en las que se ha registrado venta de un determinado producto, categoría o grupo de productos durante el periodo analizado. Este indicador permite medir la distribución o presencia comercial de un artículo en la red de tiendas y es clave para analizar su alcance, cobertura y comportamiento geográfico, así como para detectar oportunidades de expansión o ajustar estrategias de surtido.

{Tiendas con Venta} / {Venta diaria productos}.{Tiendas Totales}

Inventario último día de cada mes, es un indicador calculado que muestra el inventario disponible exclusivamente al último día de cada mes. Está diseñado especialmente para reportes mensuales, donde se requiere conocer el nivel de inventario en una única fecha de corte, facilitando análisis comparativos entre meses, evaluación de cobertura, rotación y control de existencia.

Cantidad en tránsito último día, es un indicador calculado que muestra la cantidad de productos que estaban en tránsito (en movimiento entre almacenes o sucursales) al último día del periodo analizado. Este valor refleja el inventario que ha sido despachado pero aún no recepcionados, y es clave para la gestión logística, el control de inventarios y la planificación del abastecimiento.

Cantidad en orden último día, es un indicador calculado que representa la cantidad de productos pendientes de recibir (en orden de compra o transferencia) al cierre del último día del periodo analizado. Este indicador es fundamental para la planificación de inventarios y abastecimiento, ya que permite anticipar la llegada de mercancía y gestionar niveles óptimos de stock.





Último día con existencia, es un indicador calculado en SQL que identifica la última fecha en la que un producto registró inventario mayor a cero. Este indicador es útil para detectar rupturas de stock, analizar el comportamiento de la disponibilidad de productos a lo largo del tiempo y validar la vigencia del inventario en tienda o almacén.

Último día con venta, es un indicador calculado que muestra la fecha más reciente en la que un producto registró al menos una venta durante el periodo analizado. Este indicador es clave para monitorear la actividad comercial de los productos, identificar aquellos que han dejado de rotar, y apoyar en decisiones de resurtido, desactivación o liquidación de inventario.

Promedio \$ por tienda, es un indicador calculado que representa el promedio de ventas en valor monetario generado por cada tienda que registró al menos una venta durante el periodo analizado. Se obtiene dividiendo el total de ventas (\$) entre el número de tiendas con venta, y es útil para comparar el desempeño promedio entre tiendas activas, evaluar eficiencia comercial y detectar oportunidades de mejora.

Art x ticket, es un indicador que representa el promedio de unidades vendidas por cada ticket generado. Se calcula dividiendo el total de unidades vendidas entre el número total de tickets en un periodo determinado. Este indicador es útil para analizar el comportamiento de compra del cliente, evaluar el tamaño promedio de cada transacción y detectar oportunidades para estrategias de venta cruzada o incremento del ticket promedio.

% Avance, es un indicador que mide el porcentaje de cumplimiento de la meta de ventas, calculado como la relación entre las ventas reales y la meta establecida para un periodo determinado. Este indicador permite evaluar el progreso hacia los objetivos comerciales, facilitando la toma de decisiones para ajustar estrategias y acciones.

Núm. empleados, Es un indicador que muestra la cantidad total de empleados asignados a cada tienda durante un periodo determinado. Este dato es fundamental para analizar la distribución de recursos humanos, evaluar la capacidad operativa y optimizar la gestión del personal en función del desempeño y necesidades de cada sucursal.





Superficie m2, es un indicador que representa el área física total de una tienda o local comercial, expresada en metros cuadrados (m²). Este indicador es clave para analizar la capacidad de exhibición, distribución del espacio, eficiencia operativa y para planificar estrategias de mercadeo y ventas basadas en el tamaño del punto de venta.

Tickets #, Es un indicador que cuantifica la cantidad total de tickets o transacciones de venta generados en un periodo determinado. Este indicador sirve como una aproximación al número de clientes atendidos y es útil para analizar el flujo de ventas, la frecuencia de compra y el desempeño comercial de tiendas o canales de venta.

Promedio / empleados, es un indicador que mide el valor promedio de ventas generadas por cada empleado en un periodo determinado. Se calcula dividiendo el total de ventas en valor monetario entre el número de empleados activos, y es útil para evaluar la productividad individual y la eficiencia del equipo de ventas.

Promedio / superficie m2, es un indicador que mide el promedio de ventas o unidades vendidas por metro cuadrado de superficie de la tienda o espacio comercial durante un periodo determinado. Este indicador es clave para evaluar la eficiencia en el uso del espacio físico, optimizar la distribución de productos y maximizar la rentabilidad por área.

Tickets promedio, es un indicador que representa el promedio de ventas en valor monetario por cada ticket generado durante un periodo determinado. Se calcula dividiendo el total de ventas en dinero entre el número total de tickets o transacciones, y es útil para analizar el comportamiento de compra, evaluar la efectividad de ventas y diseñar estrategias para aumentar el valor promedio por cliente.

Dias inventario, es un indicador que mide el promedio de días que un producto permanece en inventario antes de ser vendido. En miTienda®, se calcula con base en las unidades vendidas durante los últimos 30 días, obteniendo un promedio diario de ventas. La fórmula es: Disponibles / Promedio de venta diario.

Este indicador permite evaluar la rotación del inventario y la eficiencia en la gestión de stock, ayudando a identificar productos con alta o baja rotación, y optimizar niveles de inventario para evitar tanto desabasto como sobre inventario.





Venta mensual #, es un indicador que representa la acumulación total de unidades vendidas (en piezas) durante un mes específico. Este indicador se encuentra disponible en el modelo mensual de inventarios y es fundamental para analizar el desempeño de ventas por producto, categoría o tienda en periodos mensuales.

Venta mensual \$, es un indicador que representa la acumulación total de venta (en \$) durante un mes específico. Este indicador se encuentra disponible en el modelo mensual de inventarios y es fundamental para analizar el desempeño de ventas por producto, categoría o tienda en periodos mensuales.

Venta negada, es un indicador que estima la cantidad de ventas potenciales perdidas debido a la falta de inventario (desabasto) durante un periodo determinado. La fórmula puede variar según cada cliente, pero comúnmente se calcula cuando un producto registra días de inventario menor o iguales a cero o a 1 por ejemplo. En estos casos, la venta negada se estima como el resultado de dividir la venta mensual en valor monetario por la proporción de unidades vendidas (venta mensual en piezas) y multiplicando el promedio diario de venta en unidades. Este indicador es clave para identificar oportunidades de mejora en la gestión de inventarios y minimizar el impacto del desabasto en las ventas.

Número de vértices, Es un indicador que cuenta la cantidad única de combinaciones distintas entre dos dimensiones o claves, en este caso, tienda y producto. Se calcula utilizando la función `COUNT(DISTINCT CONCAT(...))` para obtener el número de pares únicos, lo que permite medir la cantidad de elementos o nodos distintos en un contexto específico, de esta métrica parte la base para el análisis D.O.S de Mi Tienda y con él se calculan los porcentajes de desabasto y sobre inventario.

% Desabasto, es un indicador que mide la proporción de combinaciones producto-tienda (vértices) que se encuentran en condición de desabasto respecto al total de combinaciones activas con inventario clasificado. Se calcula dividiendo el número de vértices en desabasto entre la suma total de vértices en las tres categorías de clasificación de inventario: desabasto + óptimo + sobre inventario.





Fórmula:

% Desabasto = Número de vértices en Desabasto / (vértices en desabasto + vértices en óptimo + vértices en sobre inventario)

Este indicador es clave para evaluar la cobertura y disponibilidad de productos en tienda, y tomar decisiones oportunas de resurtido para evitar pérdida de ventas. **% Sobre inventario**, es un indicador que mide la proporción de combinaciones producto-tienda (vértices) que se encuentran en condición de sobre inventario respecto al total de combinaciones activas con inventario clasificado. Se calcula dividiendo el número de vértices en sobre inventario entre la suma total de vértices en las tres categorías de clasificación de inventario: desabasto + óptimo + sobre inventario.

Fórmula:

% Sobre inventario = Número de vértices en Sobre inventario / (vértices en desabasto + vértices en óptimo + vértices en sobre inventario)

% óptimo, es un indicador que mide la proporción de combinaciones producto-tienda (vértices) que se encuentran en condición de óptimo respecto al total de combinaciones activas con inventario clasificado. Se calcula dividiendo el número de vértices en óptimo entre la suma total de vértices en las tres categorías de clasificación de inventario: desabasto + óptimo + sobre inventario.

Fórmula:

% óptimo = Número de vértices en óptimo / (vértices en desabasto + vértices en óptimo + vértices en sobre inventario)

Riesgo excedente, es un indicador estimado en valor monetario que calcula el potencial riesgo asociado a mantener inventario por encima del nivel óptimo (sobre inventario), considerando su proporción dentro del total de clasificación de inventario. Se estima como una fracción del valor del inventario existente, ponderada por la proporción de sobre inventario respecto al total de combinaciones clasificadas (desabasto + óptimo + sobre inventario), un factor de ajuste (0.35) y el precio promedio del producto.





Fórmula:

$$\text{Riesgo Excedente} = [\text{EXISTENCIA}] * ([\text{SOBREINVENTARIO}] / ([\text{DESABASTO}] + [\text{OPTIMO}] + [\text{SOBREINVENTARIO}])) * 0.35 * [\text{PRECIO PROMEDIO}]$$

Este indicador ayuda a cuantificar el impacto económico potencial de mantener stock excesivo, y es útil para prevenir pérdidas por obsolescencia, caducidad o falta de rotación.

Riesgo venta perdida, es un indicador estimado en valor monetario que mide el potencial impacto económico de no contar con suficiente inventario para cubrir la demanda (desabasto), basado en la proporción de combinaciones producto-tienda clasificadas en esa condición. Se calcula como una fracción del valor del inventario existente, ponderada por la participación del desabasto dentro del total de clasificaciones posibles (desabasto + óptimo + sobre inventario), un factor de ajuste (0.35) y el precio promedio del producto.

Fórmula:

$$\text{Riesgo Venta Perdida} = [\text{EXISTENCIA}] * ([\text{DESABASTO}] / ([\text{DESABASTO}] + [\text{OPTIMO}] + [\text{SOBREINVENTARIO}])) * 0.35 * [\text{PRECIO PROMEDIO}]$$

Este indicador permite anticipar el costo potencial de oportunidades de venta no atendidas, ayudando a mejorar la planeación de inventarios, minimizar pérdidas y asegurar la disponibilidad de productos clave en tienda.

Agotado, es un indicador tipo contador que estima la cantidad de productos sin disponibilidad en inventario dentro de una tienda o conjunto de tiendas. La definición de "agotado" puede adaptarse según las necesidades del cliente. Comúnmente, se considera agotado un producto cuando su inventario en unidades es igual a cero o cuando su indicador de días de inventario es menor a 1 día, lo que refleja una falta operativa de stock. Este indicador es clave para identificar rupturas de inventario, prevenir ventas perdidas, y activar estrategias de resurtido o sustitución de productos.





Seguridad de los datos y más agregado de valor

En miTienda®, la protección de tu información es una prioridad. Todos los datos están totalmente resguardados bajo estrictos estándares de seguridad.

Contamos con acuerdos de confidencialidad (NDA) firmados con cada cliente y colaborador, y los accesos al sistema están controlados mediante mecanismos de autenticación segura, incluyendo contraseñas cifradas y validación tipo CAPTCHA que dificultan accesos no autorizados.

Nuestro compromiso es garantizar la integridad, confidencialidad y disponibilidad de tu información, asegurando un entorno confiable para la toma de decisiones.

Manejamos perfiles de usuario personalizados según el rol y nivel de responsabilidad: directores, compradores, gerentes, proveedores, entre otros.

Cada perfil cuenta con permisos configurables, lo que garantiza que cada usuario acceda únicamente a la información que le corresponde, respetando criterios de confidencialidad y seguridad.

Además, cada usuario puede crear y personalizar sus propios reportes mediante nuestra potente herramienta de análisis: EAS (Enterprise Analysis Service). Esta plataforma permite explorar datos, generar reportes dinámicos y tomar decisiones de forma ágil.

Para mayor eficiencia, también contamos con Advisor, nuestra herramienta de programación de reportes, que permite calendarizar envíos automáticos por correo electrónico con información actualizada, sin necesidad de ingresar a la aplicación.





Preguntas frecuentes (FAQ)

¿Dónde puedo ingresar a miTienda®?

Desde la página de BITAM® www.bitam.com

¿Cómo es la Infraestructura y espacios de trabajo en miTienda®?

miTienda® es una solución en la nube que opera sobre una infraestructura compartida y optimizada, donde a cada cliente se le asigna un espacio exclusivo para sus consultas y reportes, dentro de un entorno compartido con otros clientes.

Para quienes requieran mayor independencia, control o capacidades específicas, ofrecemos la opción de migrar a un entorno dedicado, es decir, contar con un servidor exclusivo para su operación. Esta opción está disponible bajo cotización y contratación adicional, adaptándose a las necesidades técnicas y de seguridad de cada empresa.

¿Qué tanta flexibilidad tiene miTienda®?

miTienda® es una plataforma altamente flexible y en constante evolución, desarrollada 100% con tecnología propia, lo que nos permite realizar cambios, mejoras o incorporar nueva información sin limitaciones de terceros.

Gracias a esta autonomía tecnológica, podemos adaptar la solución a las necesidades específicas de cada cliente, ya sea personalizando reportes, agregando indicadores clave o integrando nuevas dimensiones de análisis.

Además, miTienda® está diseñada para crecer de forma modular, permitiendo incorporar funcionalidades adicionales como:

- **Portal de proveedores**
- **Módulo de compras**
- **Gestión de clientes**

Esto garantiza que la plataforma pueda escalar junto con tu operación, alineándose con los procesos de negocio conforme evolucionan.





Recomendaciones finales o buenas prácticas

Usar como navegador predeterminado [Chrome](#).

Antes de crear un reporte, se recomienda establecer primero [filtros](#) adecuados según la información que deseas analizar. Esto permite enfocar los resultados, [optimizar](#) el tiempo de carga y asegurar que el análisis sea relevante y específico para tus necesidades.

Para reportes con [gran volumen](#) de datos, se recomienda trabajar en [modo edición](#) y utilizar la exportación en [formato CSV](#).

Esto mejora el rendimiento, facilita la manipulación de la información y optimiza el tiempo de descarga.

Configura tus reportes con [Advisor](#) correctamente para no perder visibilidad.

Revisa frecuentemente indicadores críticos como desabasto y productos estrella.

Cierra sesión al terminar por seguridad.





Contacto de soporte

Correo de soporte: soporte@bitam.com

Teléfono de atención: [833 457 2220](tel:8334572220)

Horario de atención: Lunes a viernes de 8:30 a 18:00 hrs

Versión del manual y fecha de actualización

Versión del documento: 1.0 **Última actualización:** Junio 2025





Agradecimiento

Gracias por confiar en miTienda® como tu plataforma de análisis y gestión comercial. Nuestro compromiso es seguir innovando para brindarte información precisa, accesible y accionable, que te ayude a tomar decisiones estratégicas y mejorar continuamente la operación de tu negocio.

Estamos aquí para crecer contigo.

