









ÍNDICE

| Introduccion | 03 |
|-----------------------------|----|
| Sell Out | 03 |
| enTienda® | 03 |
| Administrativo | 04 |
| Cadenas | 04 |
| Tiendas | 06 |
| Credenciales | 09 |
| Metas cadena | 09 |
| Gestión de carga de carga | 10 |
| Productos | 13 |
| Mapeo de productos | 15 |
| Reportes | 19 |
| Escenario principal | 22 |
| Análisis de ventas | 23 |
| Resumen de ventas | 24 |
| Tendencias por cadena | 26 |
| Desempeño de producto | 27 |
| Tendencias por producto | 28 |
| Sábana de ventas | 30 |
| Participación por categoría | 31 |
| Desempeño por GeoPosición | 32 |
| Cobertura en tiendas | 33 |
| Productos venta cero | 34 |
| Benchmark crecimiento vs | |
| participación on cadona | 75 |

| Benchmark crecimiento | |
|---|----|
| vs participación categoría | 36 |
| Comparativo mensual | 37 |
| Análisis semanal | 38 |
| Gestión de inventarios | 39 |
| Análisis D.O.S | 40 |
| Agotados | 41 |
| Productos con venta agotados e inventario | |
| fantasma | 42 |
| Efectividad de gestión de inventarios | 43 |
| Pedidos sugeridos | 44 |
| Precio referencia vs precio tienda | 45 |
| Precio y demanda | 46 |
| Usos de periodos en la aplicación | 47 |
| Construyendo reporte de cero con periodos | |
| personalizados | 50 |
| Contacto | 62 |
| | |





Introducción

Sell Out

En la industria del retail se llaman "datos de sell out" los datos de ventas al shopper en salidas de cajas. El dato de sell out es el único tipo de datos que permita medir la demanda del shopper ya que provienen de las ventas reales al consumidor de cada tienda.



enTienda_®

Es una solución en la nube desarrollada por BITAM® que tiene como propósito llevar a cabo el análisis de información de Sell-Out para los proveedores de Retail en canal moderno. enTienda® ofrece dos ventajas competitivas a sus usuarios, una retail y otra estratégica:

Operativa: Sus robots llevan a cabo la extracción del Sell-Out, la organizan, homologan y preparan asociando los SKU´s de las cadenas con los del cliente.

Estratégica: Pintan de forma automática tableros que ayudan a responder preguntas de negocio relacionadas con Ventas e Inventarios.

enTienda® cuenta con ventas e inventarios, cada una de estas con sus respectivas particularidades.

Por un lado, tenemos la parte administrativa que se compone de algunas de las principales subáreas:

- Cadenas
- Gestión de cargas
- Productos
- Reportes
- Temporadas
- Configuración



Se han ido añadiendo más módulos como pedidos (Sell In), pronóstico mensual bóveda de precios, indicadores económicos, periodos etc.

La parte de analítica consta de aproximadamente 23 tableros base más el desarrollo de reportes personalizados, que nos dan la posibilidad de tener información clara para la toma de decisiones.

Vamos a entrar de lleno a cada una de estas más adelante.



Administrativo

Cadenas

Esta sección se compone de las siguientes áreas.

- Cadenas
- Tiendas
- Credenciales
- Metas cadena

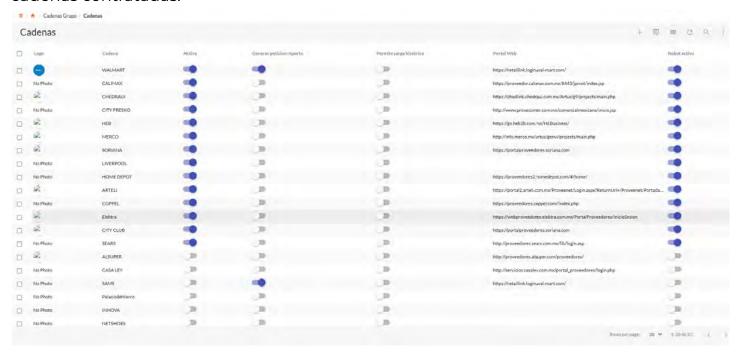






Cadenas

En esta sección veremos cuáles son los robots que tenemos habilitados según las cadenas contratadas.



Al dar clic sobre alguna, podemos visualizar más campos complementarios relacionados a la cadena y de configuración como:

- Logotipo
- Generar petición reporte
- · Si está activa o no
- Permite carga histórica
- Arrastre de inventario (se puede activar para ciertas cadenas que lo requieran)
- · Ajuste mensual
- · Vista detalle credenciales asociadas a la cadena



Tiendas

Nos permite ver de manera específica cada una de las tiendas que corresponden a cada cadena contratada. Básicamente es el catálogo correspondiente que el cliente puede nutrir con respecto a la información de cada tienda. En caso de que se descargue alguna otra tienda de los portales, se relaciona con el ID, y posteriormente podemos complementar toda la información relacionado a ese ID en este catálogo. Las variables son las siguientes:

- · Cadena
- · ID tienda
- · Tienda
- Formato
- Ubicación
- · Activa (si esta activa o no)
- Ciudad
- Estado
- · Código postal
- Latitud
- Longitud
- Zona
- Supervisor
- Promotor
- · Zona Nielsen
- Zona retail
- · Tipo Ubicación
- · Tipo clima
- · Tipo ciudad

Cabe mencionar que no todos los campos aplican para cada cliente, y las etiquetas son personalizables, es decir se pueden reemplazar por el nombre como el cliente los identifica.

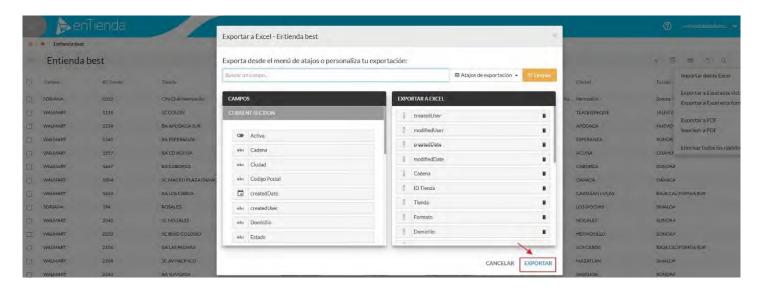




Una vez ingresado la información, bastará con dar click en el botón de Aplicar para que se guarde el registro y el cambio se verá reflejado de forma automática en la aplicación. También es posible descargarse este módulo a Excel para hacer cambios de forma masiva, es decir te descargas el catálogo, aplicas todos tus cambios en el archivo y puedes importarlo:









Credenciales

Aquí daremos de alta las credenciales de los portales para cadena contratada, es importante dar de alta en "Notificar a" el correo del usuario que tiene las contraseñas y el usuario de enTienda®. En este apartado se ingresan las nuevas credenciales para los portales en caso de que se expiren. Este punto es importante para la descarga de la información del Sell Out, sin las credenciales el robot no tiene manera de conectarse al portal de cada cadena.

- · Cadena credencial
- Usuario
- Password
- Proveedor
- · Parámetros adicionales
- Portal web
- Activo
- Estatus
- Notificar a



Metas cadena

En esta sección podemos ingresar los presupuestos por cadena (en dado caso de que se manejen metas). Inicialmente son metas a nivel cadena pero se pueden personalizar al nivel que se requiere incluso hasta nivel SKU.



Algunos de los campos: Cadena, Tipo Meta (Sell In, Sell Out), Fecha, Importe.



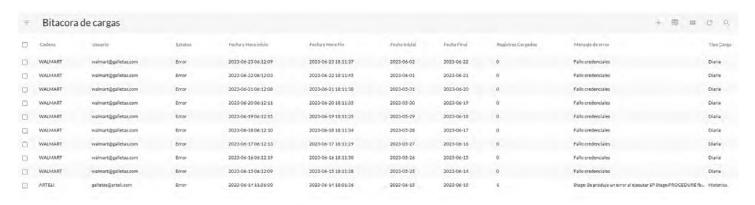


Gestión de carga

En esta sección podemos identificar todas las opciones que se relacionan con la cara de los archivos de Sell-out de enTienda® y se compone de cuatro secciones.

- · Bitácora de cargas
- Eventos de cargas
- · Programación de cargas
- Solicitud de reportes

Este reporte nos muestra la información de la carga del archivo de Sell-out, en la medida que avanzan los días podremos ver como se llena esta sección con el archivo del Sell-out de cada cadena.

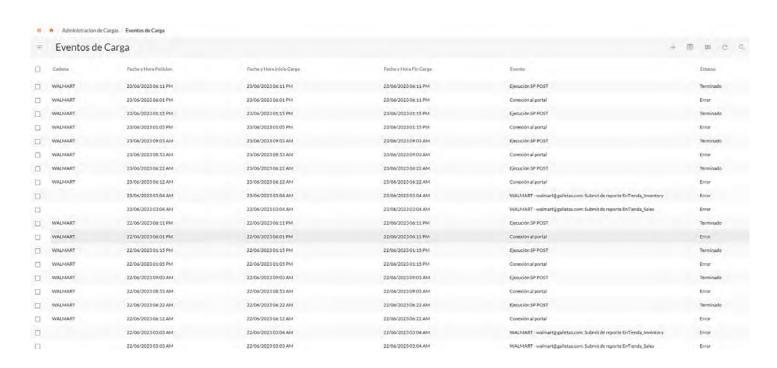




Si seleccionamos una línea de carga, nos proporcionará información detallada y de la misma forma podemos descargar el archivo específico para el día seleccionado.

Eventos de carga:

Nos muestra la información de hora de inicio y término de la carga, así como las cadenas y el estatus de los mismos, ya sea si se terminó el proceso o si tuvo error.

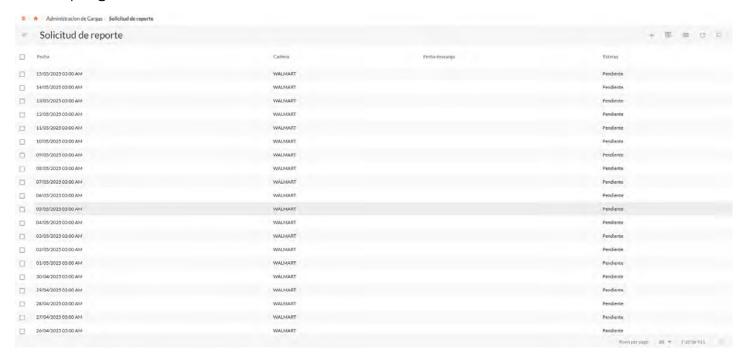






Solicitud de reporte:

Aquí se puede solicitar la generación del archivo si no se generó. La descarga es posible desde la bitácora ya sea con reproceso manual o con los reprocesos automáticos que se tienen programados durante el día.



NOTA: Si no se genera la descarga por la mañana por diferentes razones entre ellas; disponibilidad del portal, credenciales vencidas etc., se realizan reintentos a ciertas horas programadas durante el transcurso del día hasta que se descargue la información.

Productos

En esta sección podemos ver dos grupos:

- Productos
- · Mapeo de productos



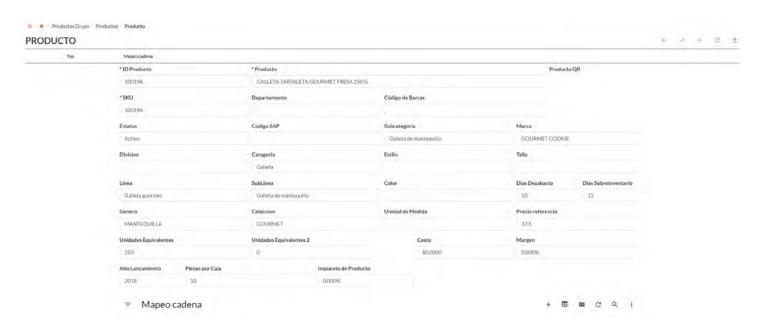
Productos: En esta sección podremos cargar el archivo que se definió en el setup que hace referencia a los productos que vende el proveedor en la cadena. Al seleccionar un producto, podemos ver su información específica. Dentro de las opciones principales del catálogo se encuentran:

- ID producto
- Producto
- SKU
- Departamento
- Categoría
- Subcategoría
- Marca
- Estatus
- · Unidad de medida
- · Unidades equivalente
- · Piezas por caja
- Costo
- · Precio referencia
- Dias desabasto
- Dias sobre inventario





Nota: El catálogo depende de cada cliente, no todos los campos aplican para todos, las etiquetas son personalizables y ayudan a enriquecer los reportes de inteligencia de negocios.



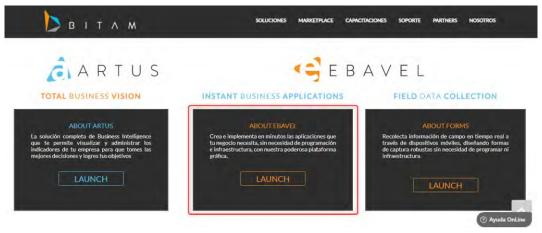
Mapeo de productos

¿Para qué nos sirve mapear productos?

El mapeo de productos nos sirve para que al momento de que enTienda® descargue la información de los productos, estos puedan ser enlazados a los productos que se encuentran en el catálogo. Es importante este paso, debido a que muchas de las cadenas comerciales utilizan sus propios SKU o realizan modificaciones para que concuerden con el tamaño de caracteres que ellos utilizan. Enlazarlos es necesario para que, al momento de consultar la información de algún producto, este pueda contabilizar y mostrar correctamente toda la información del producto en las cadenas y tiendas de donde se ve.

Como mapear productos en enTienda®

- 1. Entre a enTienda® con la sesión que tenga los permisos para entrar a la sección de eBavel, para loquearse debe entrar a la siguiente ruta https://bitam.com/login.php
- 2. Posteriormente, deberá iniciar sesión en la sección que se indica abajo.

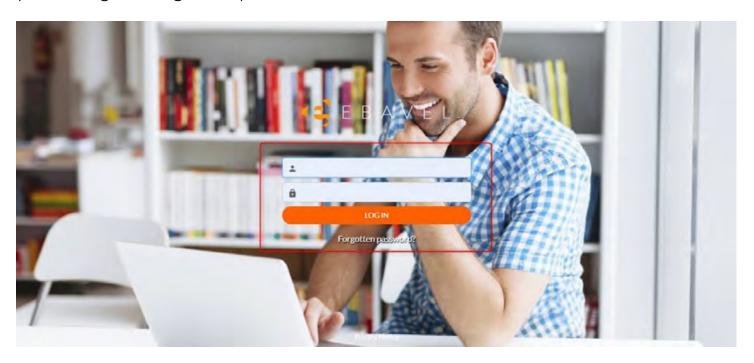


3. Después de dar clic al botón se abrirá la pantalla de aplicaciones de eBavel y en esta deberemos dar un click sobre el icono de "Production" (ver imagen).





4. Es posible que se re direccione a una nueva pantalla en la que le solicite las credenciales del usuario, en este colóquelas e inicie sesión, si en su caso no pasa esto puede dirigirse al siguiente punto.



5. El sistema automáticamente lo mandara a la pantalla de enTienda®, en esta deberá de ubicar y dar clic sobre la opción de "Productos"



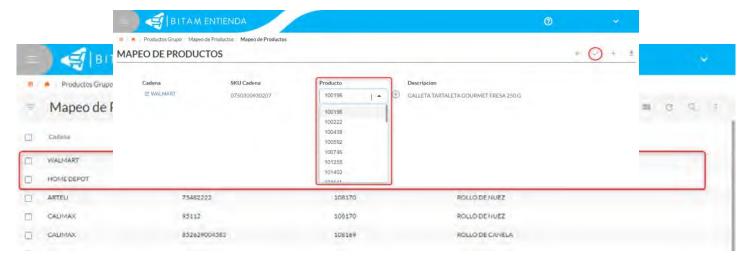
6. Al acceder a esa opción entrara a una nueva pantalla de opciones, en esta deberá seleccionar la opción "Mapeo de productos".







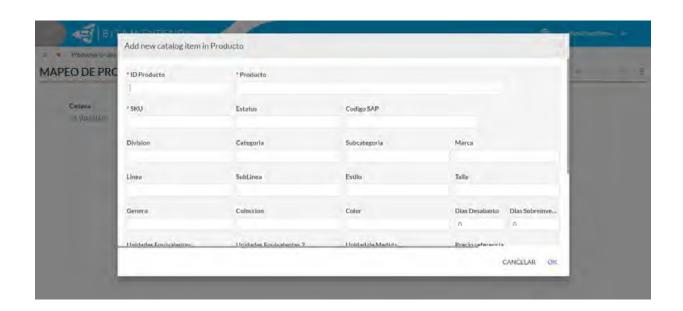
- 7. En el listado que nos abre, podremos ordenar por producto, y detectar los productos marcados como "99999999" que son aquellos que no están mapeados, estos incluyen la cadena, el SKU que maneja el producto en la cadena y el producto al que está ligado, Para abrir el registro, solo basta con hacer click.
- 8. En la siguiente pantalla deberá ir al listado del producto, para así poder cambiar el producto por default y cambiarlo por el que corresponda (en este listado muestra todos los id productos registrados en el catálogo de productos previamente cargado en la aplicación). Una vez se selecciona el id producto correspondiente a este SKU, podrá dar clic al botón de Guardar para que este cambio sea realizado.



9. Si el producto no existe en el catálogo, es necesario darlo de alta utilizando el botón de agregar producto, con ello se abrirá una pantalla en la cual podrá dar de alto dicho producto (en este catálogo los campos obligatorios son "ID Producto", "Producto" y "SKU") una vez que se rellenen los campos, se procederá a dar clic en el botón "OK" y posteriormente realizar lo mencionado en el punto 8







Reportes

En esta sección encontraremos los reportes enfocados a las ventas e inventarios, cada uno de estos fue construido con base en la experiencia de BITAM® buscando satisfacer las necesidades de los clientes generado reportes de alto valor para la toma de decisiones.

Los reportes se encuentran organizados de la siguiente manera:

- Análisis de ventas
- · Gestión de inventarios
- · Precio y demanda

Encabezado, vistas predefinidas y tira de filtros



- **1. Logo enTienda**®, al dar click en el logotipo te reedirecciona al escenario default de la aplicación.
- 2. Título del escenario, es el título de la vista prediseñada
- .3. Sección de Menús, contienen todas las vistas prediseñadas: Análisis de venta, gestión de Inventarios, precio y demanda

.Análisis de Venta:

- · Resumen de ventas
- Tendencia por cadena
- · Desempeño de producto
- Tendencia por producto
- · Sabana de ventas
- Participación por categoría
- Desempeño por geolocalización
- · Cobertura en tiendas
- Productos con venta cero
- · Benchamarck crecimiento vs participación: por cadena, por categoría.
- · Reportes de ventas mensuales > comparativo mensual
- · Reportes de venta semanales > análisis semanal LD, análisis semanal Walmart.



Gestión de Inventarios:

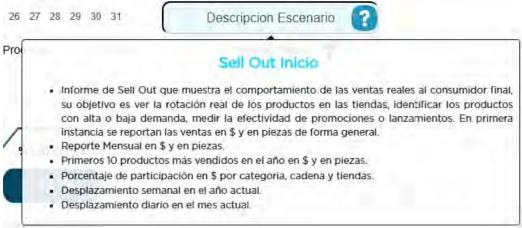
- · Análisis D.O.S
- · Agotados
- · Productos con venta agotados e inventario fantasma
- · Efectividad de gestión de inventarios
- · Pedido sugerido

Precio y demanda:

- · Precio referencia vs precio tienda
- Precio y demanda
- **4. Última actualización Ventas, Última actualización inventarios,** ligada a las cadenas para determinar cuál es la última fecha de carga.



- **5. Filtro de periodo múltiple,** componente para manipular la fecha del escenario, la cual puede variar en el tipo de periodo.
- **6. Descripción escenario,** arroja un resumen informativo de lo que se muestra en el escenario.



- 7. Sección de filtros, cadena, zona, punto de venta, categoría, marca y producto.
- 8. Resetear filtros, elimina los filtros aplicados en el reporte.





Al iniciar enTienda® en la sección de reportes, lo primero que vamos a visualizar es un tablero gráfico en donde podemos ver:

- Indicadores como: ventas \$, unidades, preciopromedio, inventario, dias Inventario, piezas promedio mensuales, % crecimiento importe y % crecimiento piezas.
- · Comportamiento anual general de piezas e importe
- · Piezas año actual vs año anterior desglosado por meses
- · Importe año actual vs año anterior desglosado por meses
- · Primeros 10 productos más vendidos en el año en piezas
- · Primeros 10 productos más vendidos en el año en importe
- · Gráfica dona % participación categoría
- · Gráfica dona % participación cadena
- · Gráfica dona % participación tienda
- · Desplazamiento semanal año actual
- · Desplazamiento por día del mes en curso





Escenario principal

Este reporte se personaliza con base en la necesidad de cada cliente, abajo se muestra un ejemplo:





Análisis de ventas

En este apartado podrás identificador distintos reportes que dan una visión detallada de ventas.



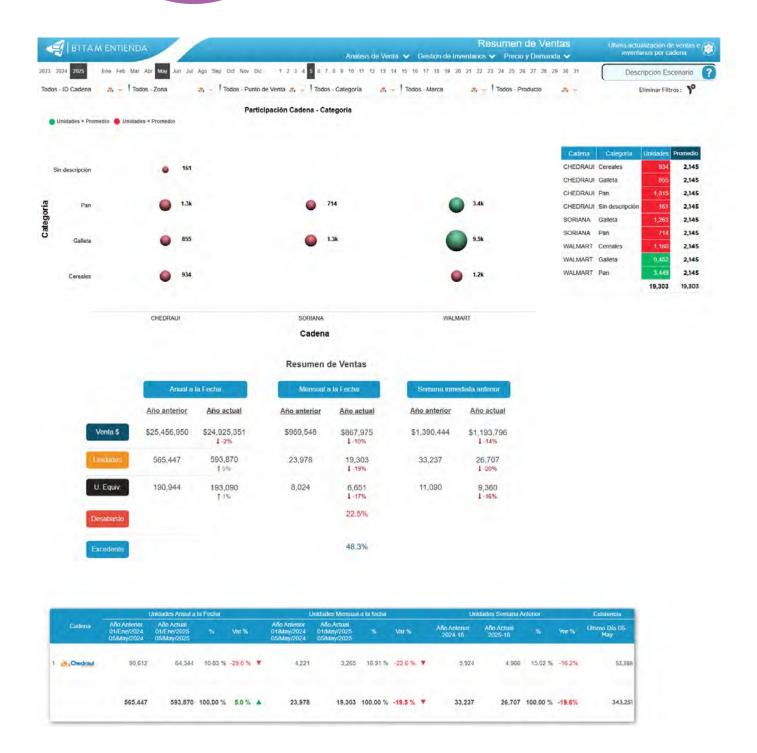


Resumen de ventas

- Presenta información del Sell out de forma acumulada anual a la fecha día, mensual a la fecha día y de la semana inmediata anterior (con información de la semana cerrada de lunes a domingo).
- · El filtro de periodo múltiple con año, mes y día, el periodo que manda es el día.
- Posibilidad de aplicar filtros por cadena, zona, punto de venta, categoría, marca y producto.
- Indicadores como: venta \$, unidades, unidades equivalentes, inventarios al último día,
 % de desabasto y % de sobre inventario.
- Gráfico de burbuja comparativa unidades por categoría cadena respecto al promedio general.
- Sección de resumen de ventas con los indicadores acumulados anual a la fecha día, mensual a la fecha día, semana inmediata anterior, todo esto comparado contra el mismo periodo del año anterior y su variación en porcentaje.
- Tabla dinámica con información general por cadena sobre las unidades vendidas en lo que va del año, en lo que va del mes y en la semana inmediata anterior, además el último inventario que reporta dicha cadena.



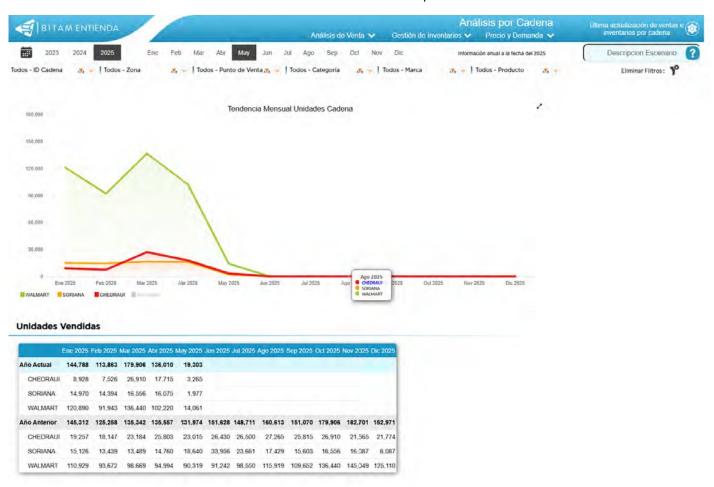






Tendencias por cadena

- · Presenta la tendencia de venta en unidades mensuales de cada una de las cadenas
- El filtro de periodo múltiple con año y mes. El mes solo es representativo ya que siempre se mostrarán todos los meses del año.
- Posibilidad de aplicar filtros por cadena, zona, punto de venta, categoría, marca y producto.
- · Gráfico de tendencia de venta en unidades por cada una de las cadenas.
- · Misma información en formato tabla con el comparativo del mismo mes año anterior.

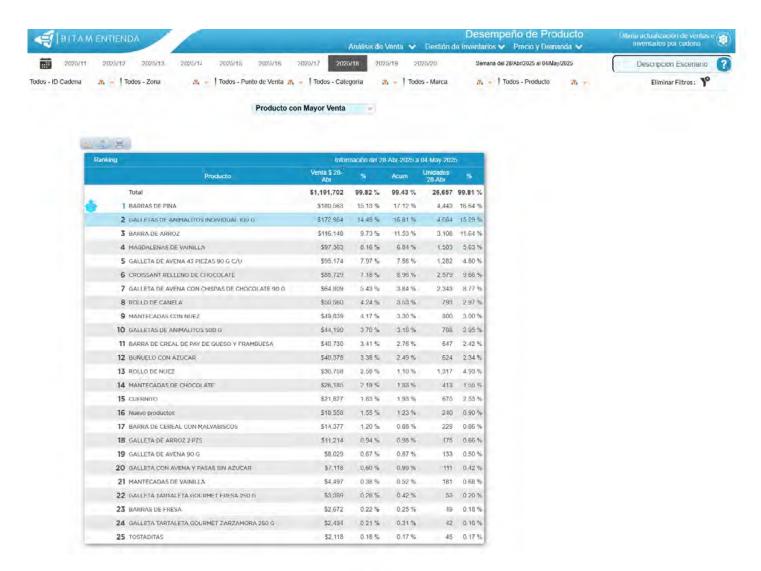






Desempeño de producto

- · Es un reporte de desempeño por producto semanal (de lunes a domingo)
- Muestra en primera instancia el ranking descendente de los productos con mayor venta \$ en la semana actual.
- Muestra en segunda instancia el ranking ASC de los productos con menor venta \$ en la semana actual.
- Por último muestra un ranking de los productos con menor crecimiento comparado contra la misma semana del año anterior.





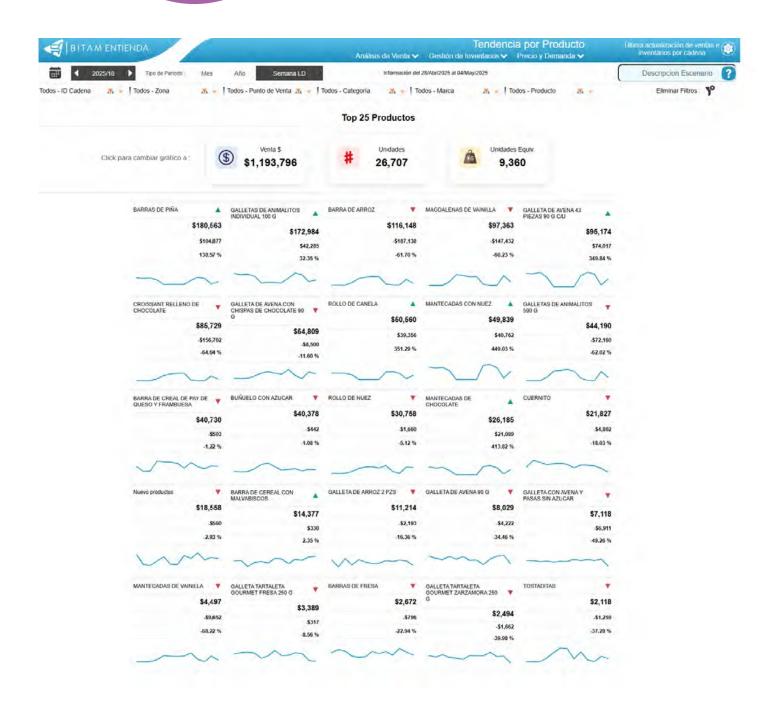


Tendencias por producto

- Reporte semanal en formato PageList, el cual muestra información de los primeros 25 productos más vendidos en monto \$.
- Como valor agregado se muestra la diferencia en valor y en porcentaje con respecto al periodo inmediato anterior, en este caso la semana inmediata anterior.
- · Además de una tendencia de venta lineal de las últimas semanas.
- Por default se analiza la venta \$ en el gráfico pero es posible cambiar el análisis a unidades o unidades equivalentes.
- · Por defecto está configurado con periodo semana Lunes a Domingo,



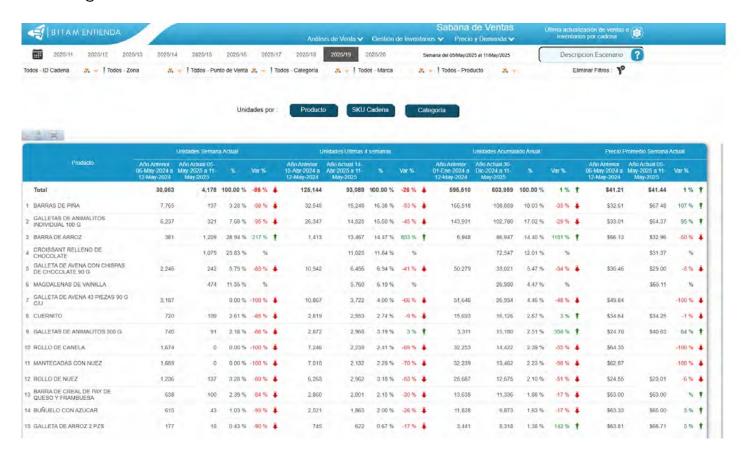






Sábana de ventas

- Informe plano y detallado por producto que muestra todas las ventas registradas en piezas en : la semana actual, últimas 4 semanas y el anual a la fecha, además de su porcentaje de participación
- Todas las ventas se comparan contra el mismo periodo del año anterior y nos reporta la variación en porcentaje.
- Como información adicional se muestra el precio promedio de cada producto del año actual y año anterior.
- El reporte inicialmente está por producto con opción de analizarlo por Sku cadena y categoría.





Participación por categoría

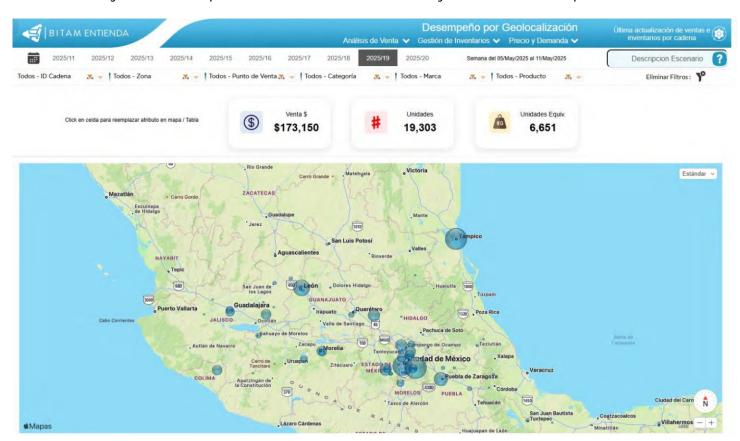
- · Informe de aportación del monto \$ en porcentaje por cada una de las categorías de los productos en: la semana actual, últimas 4 semanas y el acumulado anual a la fecha.
- · Muestra el comparativo con los mismos periodos del año anterior y su crecimiento.
- Vista en formato tabla y vista en gráficos tipo dona.





Desempeño por localización

 El desempeño por geolocalización es un reporte semanal que analiza tus ventas u otros indicadores clave como unidades, unidades equivalentes, según la ubicación geográfica de las tiendas (latitud y longitud) de cada una de las cadenas, permitiendo analizar y entender que zonas están teniendo mejor rentabilidad que otras.

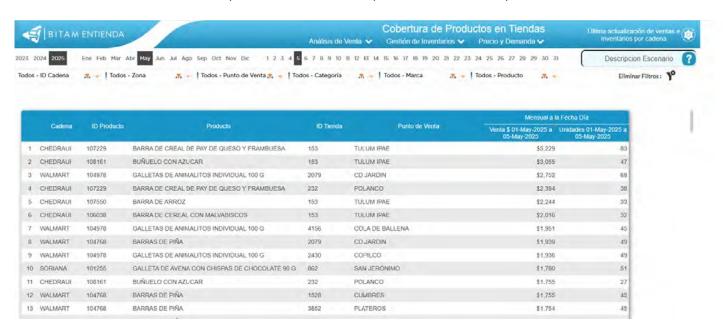






Cobertura en tiendas

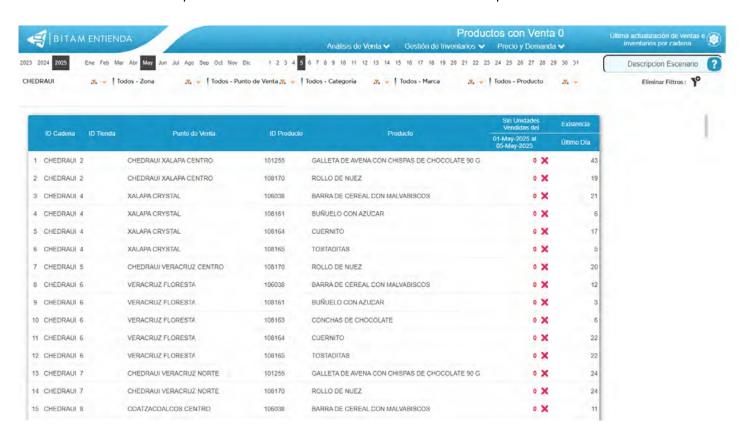
- El reporte de cobertura en tiendas permite visualizar en cuantas tiendas se registraron ventas en \$ y en piezas durante lo que va del mes en curso.
- Está a nivel cadena, ID producto, producto, ID tenda, punto de venta ordenadas de forma descendente respecto a la tienda que más venta reporta.





Productos de venta cero

- Reporte de Sell out que te ayuda a identificar cuáles de tus productos no han tenido desplazamiento de venta en unidades en lo que va del mes, lo cual es clave para tu análisis de: rotación de inventario, obsolescencia, productos dormidos, oportunidades de mejora en surtido o promociones.
- En función a la cantidad de productos de tu catálogo puede ser analizado cadena a cadena o de una forma generalizada.
- · Adicionalmente presenta el inventario actual de dichos productos.

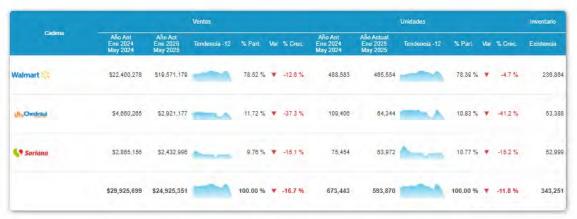




Benchmark crecimiento vs participación cadena

- Permite comparar el desempeño relativo de las cadenas en función de las ventas \$ con respecto a que tanto aumentó o disminuyo con respecto al mismo periodo del año anterior y que proporción de venta representa respecto al total.
- · Da una visión de: lo que está creciendo pero tiene baja participación (¡oportunidad!
- · Que tiene alta participación pero está cayendo (¡riesgo!)
- · ¿Qué es estrella? (crece y predomina)



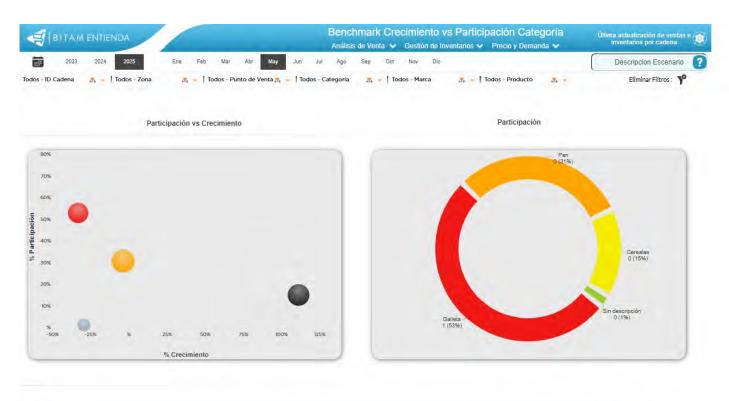






Benchmark crecimiento vs participación categoría

- Permite comparar el desempeño relativo de todas las categorías de los productos en función de las ventas \$ con respecto a que tanto aumentó o disminuyo con respecto al mismo periodo del año anterior y que proporción de venta representa respecto al total.
- · Da una visión de: lo que está creciendo pero tiene baja participación (¡oportunidad!
- · Que tiene alta participación pero está cayendo (¡riesgo!)
- · ¿Qué es estrella? (crece y predomina)
- · ¿Qué es residual? (ni crece ni aporta mucho).



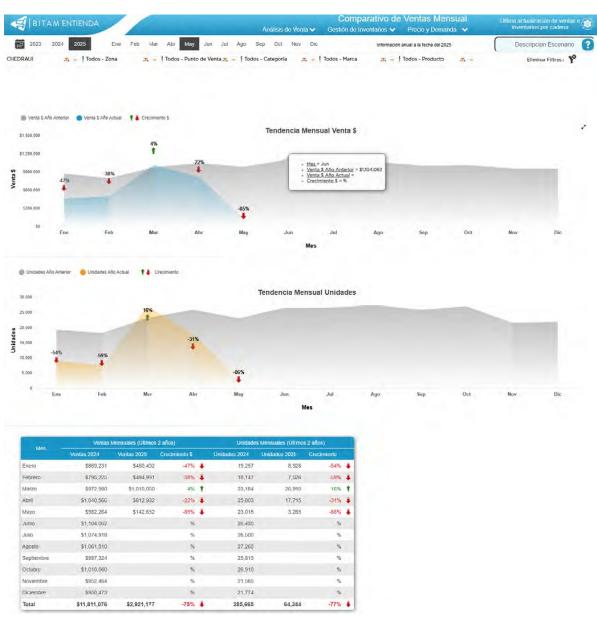






Comparativa mensual

- Tendencia mensual de ventas y comparativo es un reporte ideal para ver cómo han evolucionado tus ventas en \$ y en piezas mes a mes y contrastarlas vs el mismo periodo del año anterior, enfocándose en el crecimiento / decrecimiento de cada periodo.
- Inicialmente se analiza cadena por cadena pero con opción de ver comportamiento en su totalidad de venta general.





Análisis semanal

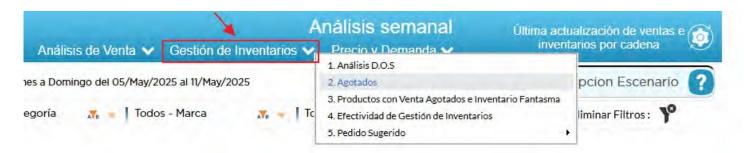
Permite visualizar el comportamiento de las ventas en \$ y piezas cada semana del año, lo cual es clave para detectar tendencias, estacionalidades, semanas fuertes o débiles y hacer comparativos con respecto al año anterior. Puede utilizar la semana default de domingo a sábado, semana Home Depot de Lunes a Domingo o semana Walmart, inclusive algún otro periodo personalizado o tipo de semana.





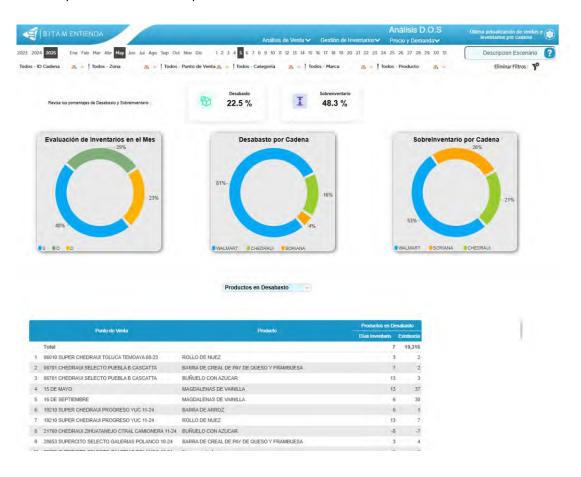
Gestión de inventarios

- En esta sección cuenta con KPI´s relacionados a los inventarios tal como los reportan las cadenas, podremos encontrar los siguientes escenarios:
- Análisis D.O.S.
- · Agotados.
- · Productos con venta agotados e inventario fantasma
- · Efectividad de gestión de inventarios.
- Pedido Sugerido.



Análisis D.O.S.

- 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 los clientes. En análisis DOS es un modelo que permite detectar los riesgos y establecer metas para reducir la problemática del desabasto y sobre inventario, lo cual es determinado por los días de Inventario (existencia / venta promedio diaria) de cada producto en cada tienda y la frecuencia del resurtido, permitiendo visualizarla desde varios enfoques.
- Permite establecer planes de mitigación para reducir el sobre inventario en las tiendas tales como mejorar la exhibición, promoción, señalización, etc.
- Permite determinar tareas y metas para la fuerza de las ventas para resolver el desabasto ocasionado por una mala planeación de la demanda.
- Y por último permite encontrar las oportunidades de mejora en base a los enfoques que pueden aplicarse con los parámetros del sistema.

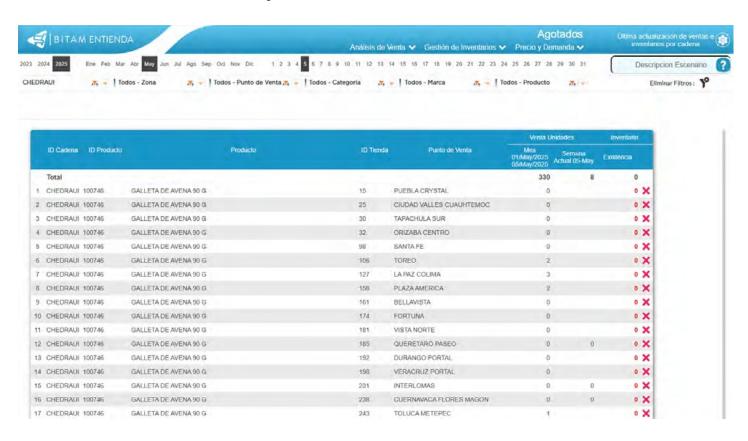






Agotados

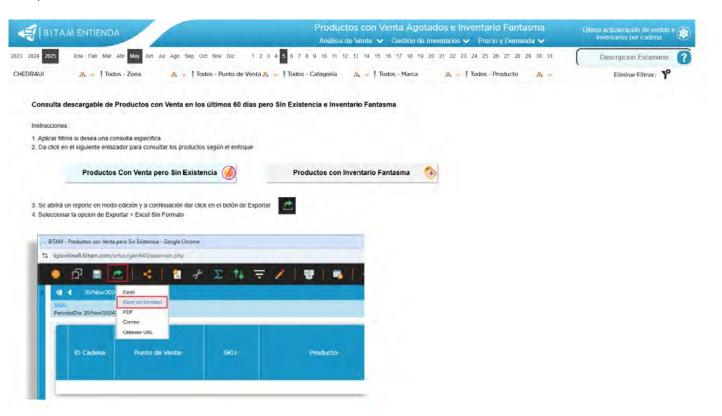
- Informe que muestra los productos que actualmente tienen inventario cero, lo que indica que no están disponibles para la venta y podrían generar pérdidas de ventas y afectación en la experiencia del cliente final.
- · Permite identificar quiebres de stock (stockouts).
- · Detectar fallas en la reposición o en la cadena de suministro.
- · Apoyar decisiones de prioridad logística y compras.
- Permite visualizar si el producto agotado en cuestión reporta desplazamiento de ventas en la semana actual y en el mes actual.





Productos con venta agotados e inventario fantasma

- Reporte descargable de productos agotados pero tomando en cuenta como parámetro el desplazamiento de la venta en los últimos 60 días.
- Muestra los que han registrado venta en los últimos 60 días pero que no tienen stock actualmente en las tiendas.
- Muestra los productos que no han tenido venta en los últimos 60 días pero que tienen stock en las sucursales, el llamado "inventario fantasma" que hace referencia al inventario inmovilizado, es clave para detectar productos que requieren promoción, posibles errores de inventario, casos de mercancía mal ubicada o invisible al cliente.







Efectividad de gestión de inventarios

- Ayuda a administrar las existencias de tus productos para cumplir con la demanda sin incurrir en excesos o faltantes, este análisis es crucial para mantener una operación eficiente, rentable y con buen servicio al cliente.
- Se representa el comportamiento de las ventas en piezas, inventarios y días de inventario en las últimas 4 semanas.

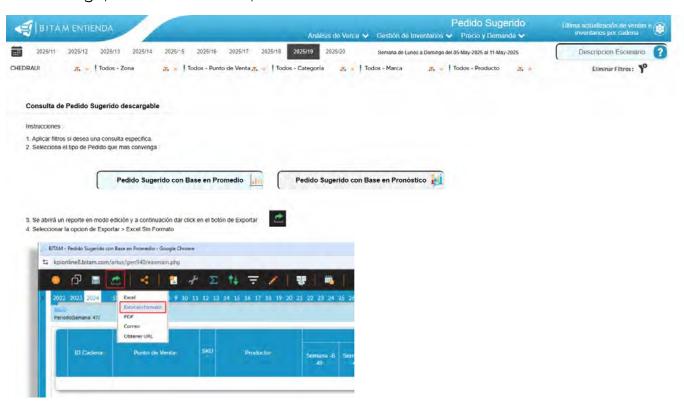






Pedidos sugeridos

- Es un reporte clave para automatizar la reposición del inventario basado en ventas de las últimas 6 semanas y existencias actuales.
- · Se manejan dos enfoques: promedios y pronóstico.
- Con base en promedios como su nombre lo indica calcula un promedio de venta en piezas a partir de las últimas 6 semanas y de acuerdo al inventario del último día de cada producto realiza una sugerencia de pedido para cubrir 2 semanas.
- Con base en pronóstico utiliza una fórmula de ponderación dando más peso a las semanas próximas a la actual, e igualmente con base al inventario actual se realiza una sugerencia de producto. Con este enfoque si tus ventas van a la baja te pronostica a la baja y viceversa.
- Es personalizable con el tipo de semana, puede ser domingo a sábado, lunes a domingo, semana Walmart, etc.

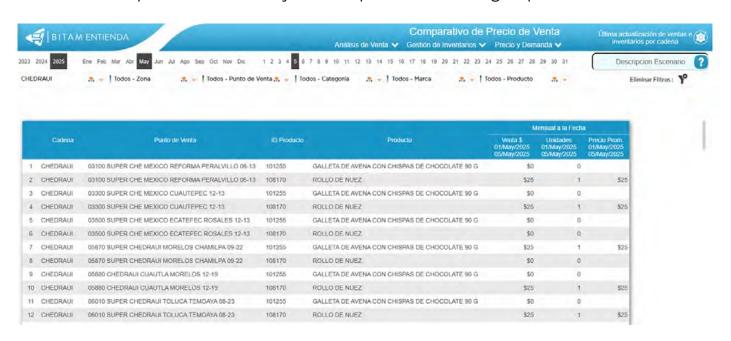






Precio de referencia vs precio tienda

- Permite analizar si los precios que se están aplicando en los pisos de venta (tienda física o ecommerce) coinciden con el precio en lista o sugerido.
- Tiene como objetivo detectar desviaciones de precio (tanto por encima como por debajo)
- · Evalúa cumplimiento de la política comercial
- · Identifica oportunidades de ajustes de precios o estrategias promocionales.





Precio y demanda

- Es un reporte fundamental para analizar como el cómo el comportamiento del precio impacta directamente en la cantidad de ventas y demanda de un producto, este análisis ayuda a optimizar estrategias de precios y detectar puntos de elasticidad.
- · Tiene como objetivo entender la relación entre el precio y las unidades vendidas.
- · Evalúa el impacto de promociones o cambios de precios.
- · Permite identificar productos con alta sensibilidad al precio.







Uso de periodos en la aplicación

Actualmente se cuenta con un módulo de periodos en la aplicación, el cual nos va permitir configurar periodos personalizados para ser usados en los reportes de inteligencia de negocios.



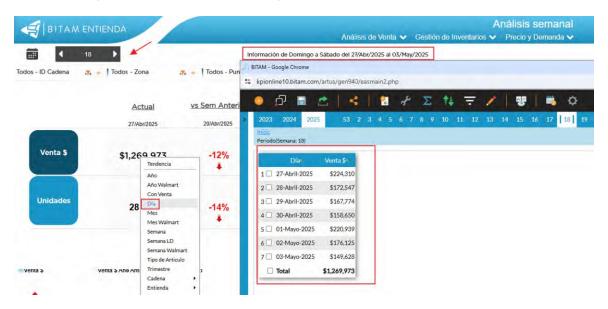
En Artus, el BI es posible manejar diferentes tipos de semanas, las que se tienen actualmente es la semana default (domingo a sábado), semana home Depot (lunes a domingo), semana Walmart (sábado a viernes). Así como este tipo de periodos personalizados es posible agregar algunos otros de acuerdo a la necesidad de cada cliente para la creación de sus propios reportes.





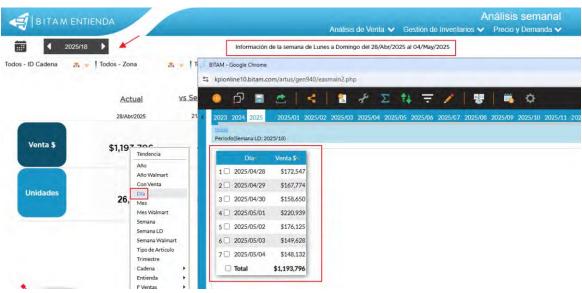


Ya existen reportes prediseñados que utilizan estos diferentes tipos de periodo, pero vamos a ver cómo hacer uso de ellos en caso de crear un reporte desde cero. En el siguiente ejemplo vamos analizar la semana default de Artus domingo a sábado, a continuación un reporte utilizando dicho periodo analizando la semana número 18



En la parte superior como manera informativa viene el rango de que día a que día abarca la semana 18, incluso si navegamos por la celda de la venta \$ del apartado de la semana actual, al hacer un drilldown por el atributo Día podemos comprobar los días que conforman esa venta.

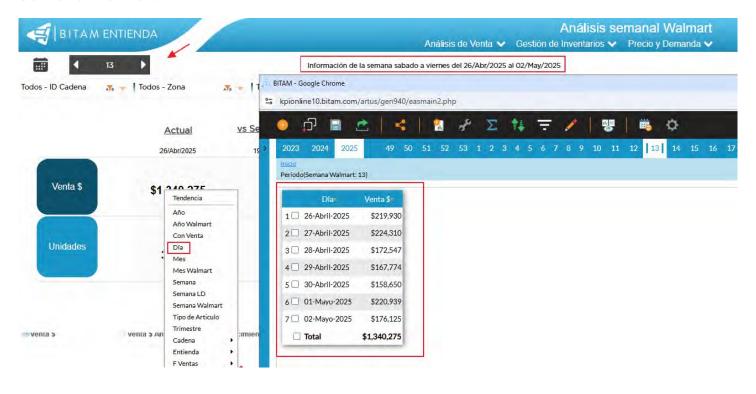
Mismo caso para la semana de lunes a domingo:







Semana Walmart



Construyendo un reporte desde cero con tipos de periodos personalizados

A continuación vamos a construir un reporte de ventas de la cadena de Walmart utilizando calendario Walmart.



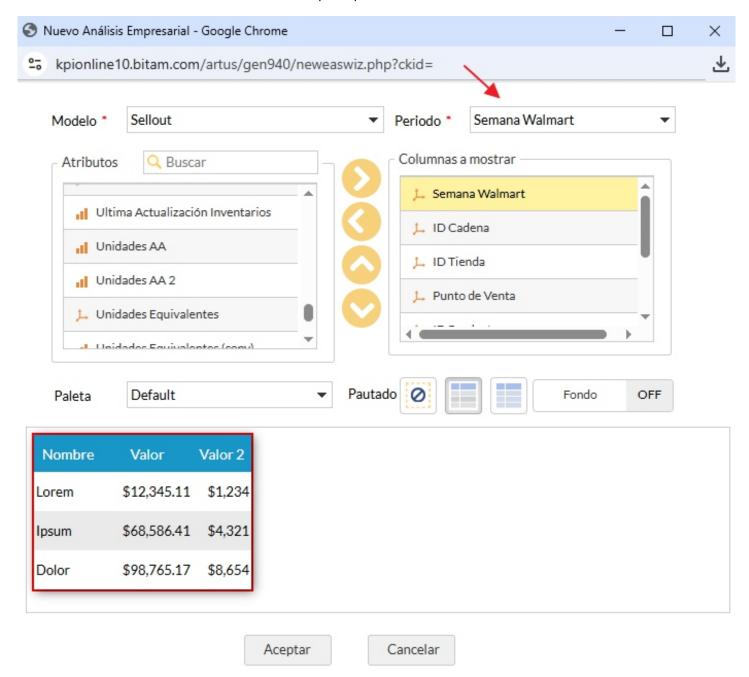
En la parte superior derecha de Artus desplegar el menú principal de la aplicación y dar click en la opción "Nuevo Análisis Empresarial":







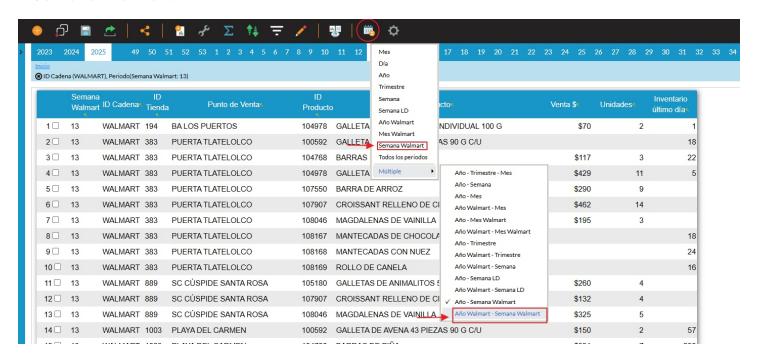
En la ventana modal que se abre es necesario indicar el origen o modelo de los datos, el tipo de periodo con el que deseas iniciar tu reporte y seleccionar o pasar a tu lado derecho los atributos o dimensiones que quieras visualizar en el análisis:







Por defecto se abre con un periodo múltiple Año – Semana Walmart, es importante cambiarlo a solo Semana Walmart o si requieres un múltiple seleccionar el Año Walmart – Semana Walmart



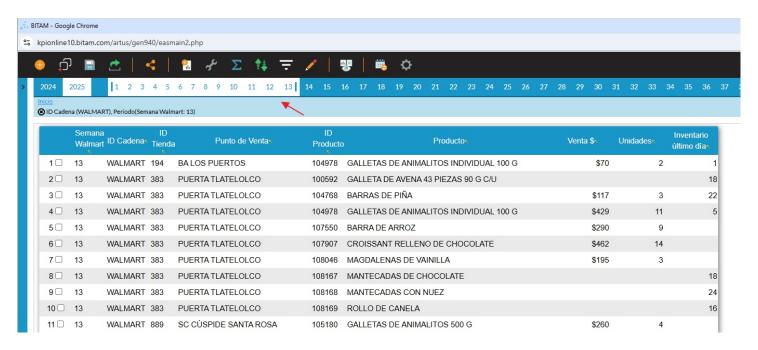
Aplicando filtro cadena Walmart, en la parte superior izquierda se encuentra contraído un explorador EAS, al desplegarlo buscamos al atributo de ID Cadena y arrastramos a la sección de los datos de la tabla el campo Walmart:







Acumulando información desde la primer semana del año Walmart, basta con arrastrar hasta la primer semana en el filtro múltiple:

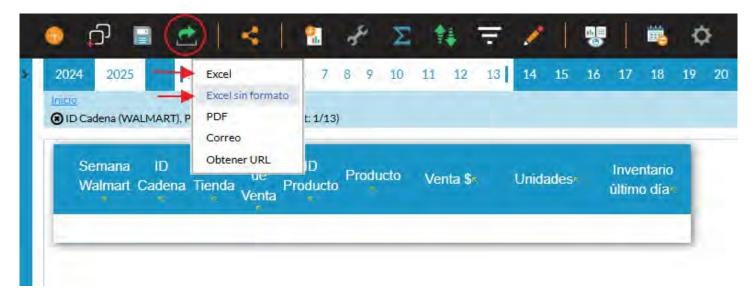


Recientemente Chrome limitó el uso de memoria del navegador, va depender de la cantidad de registros, cantidad de productos del catálogo, presencia en tiendas, etc., además del rango de periodo que se está consultando, para este tipo de reportes pesados podemos trabajar en modo edición, en este estado el reporte no pinta datos y es posible grabarlo así y exportarlo ya sea a Excel o Excel sin Formato (CSV), éste último más recomendado por ser una descarga mucho más rápida.

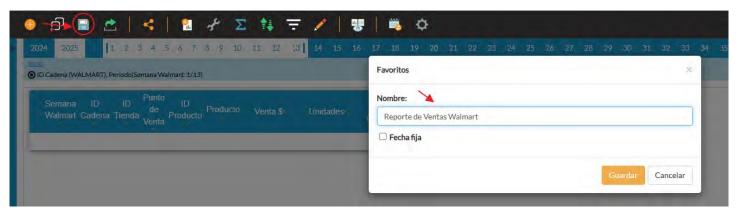






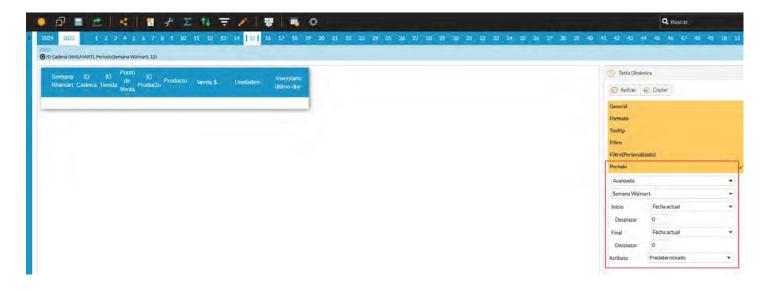


Grabando nuestro reporte, en la parte superior dar click en el disco

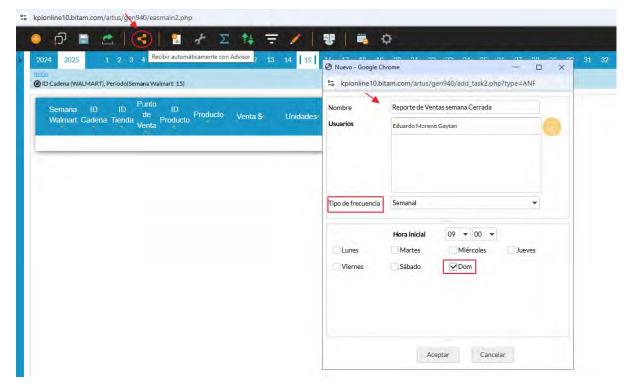


Calendarizando un reporte para envío de Advisor, por ejemplo, con información de ventas de la semana que cerró, es importante grabar nuestro reporte con la semana Walmart actual, para ello dar click en los datos de la tabla y en el panel de propiedades de la tabla ir a la sección de periodo y dejar la semana Walmart con inicio y fin en el actual 0, ejemplo:





Al darle click al ícono de envíos de Advisor, es importante ingresar un nombre de tarea. El usuario o los usuarios a los cuales les llegará el reporte (deben ser usuarios registrados en la aplicación), el tipo de frecuencia (este ejemplo se hizo en domingo para que nos llegue con la información completa de la semana Walmart que cerró en viernes. Aquí es importante recordar que en el sell out tenemos un día de diferido, en cuanto a la carga de las ventas)





Solo con dar click en Aceptar se crea nuestra tarea de Advisor, el formato default del reporte siempre es tipo IMAGEN, en reportes pequeños puede ser útil este formato pero en casos de análisis de muchos registros conviene cambiar este formato. Para editar nuestras tareas de Advisor ir al menú principal de la aplicación, en el icono de Envíos de Advisor:



Al ingresar veremos una lista de las tareas creadas con el tipo de frecuencia y la próxima fecha de ejecución.



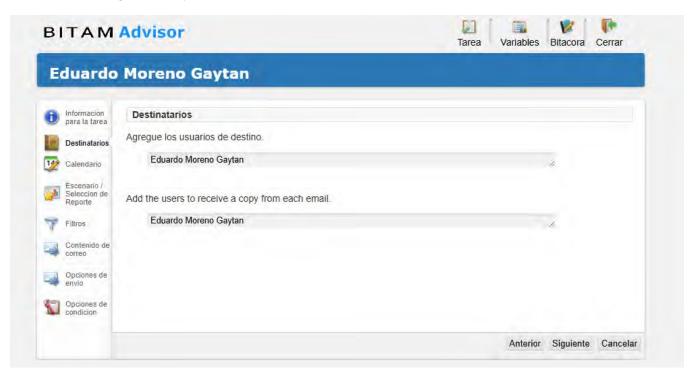
Para editarla dar un click en el nombre de la tarea, aquí podemos cambiar el título de la tarea y la descripción:







Al dar click en siguiente podemos cambiar los destinatarios:



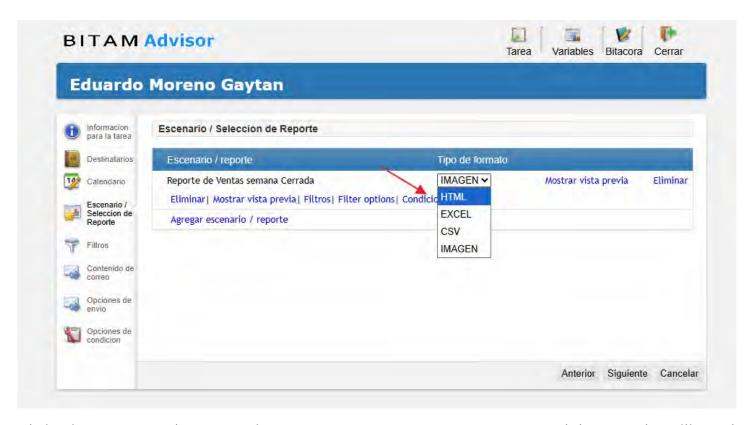
Al dar click en siguiente podemos cambiar el tipo de frecuencia, la hora y el día del envío:





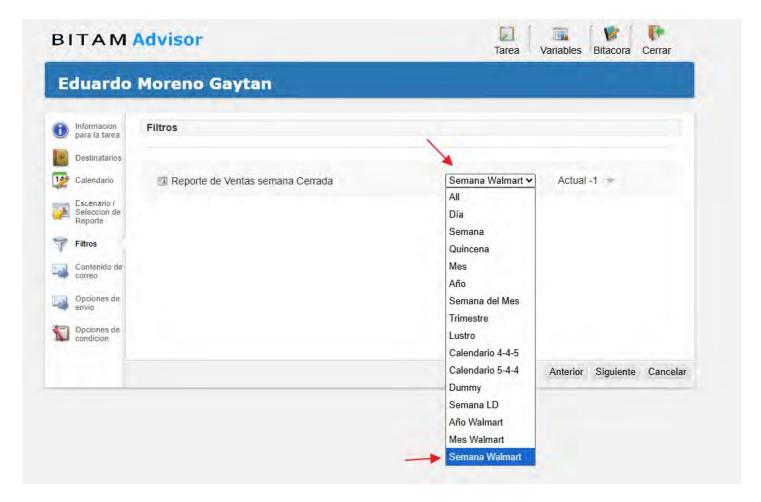


Al dar click en siguiente modulo podemos cambiar el formato con el que llegara el reporte:



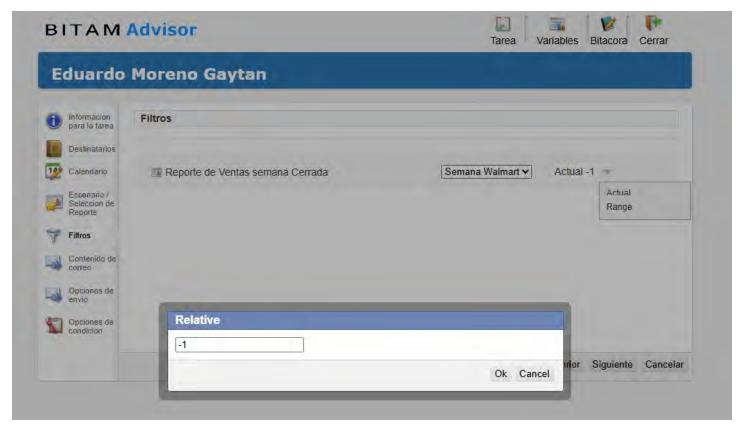
El siguiente apartado es muy importante para nuestra tarea ya que debemos de utilizar el mismo periodo con el que se creó el análisis y el periodo que ingresemos será con el que llegará a nuestro correo, por ejemplo nuestro reporte utiliza semana Walmart y deseamos que nos llegue con la semana inmediata anterior.



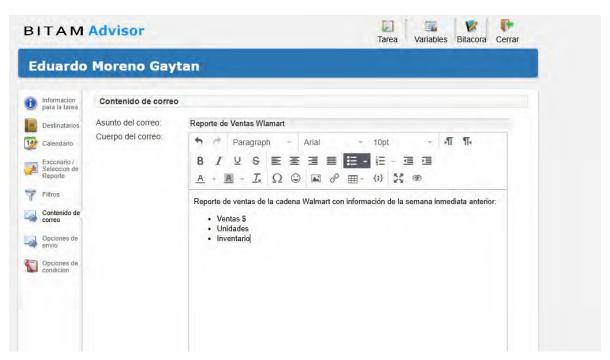


Para indicarle que nos llegue los días domingo con información de la semana anterior basta con configurar Semana Walmart Actual e ingresar un -1





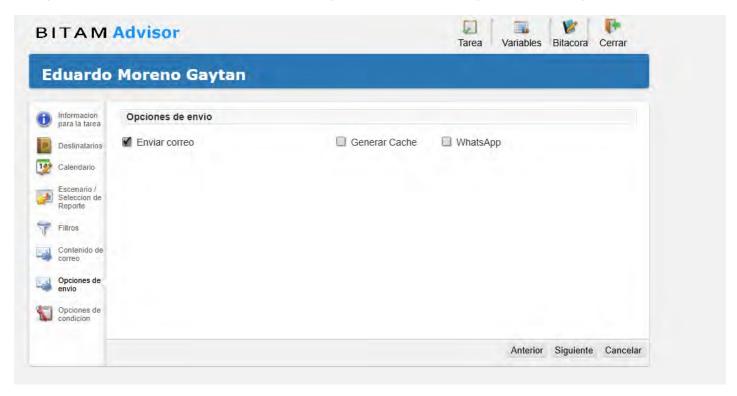
En el siguiente módulo podemos darle mayor presentación al cuerpo de nuestro correo







En opciones de envió solo cerciorarnos que este activa la opción envíos por correo



Por ultimo darle "guardar tarea", las condiciones de envió son en dado caso que tengamos creadas ciertas variables podemos hacer uso de ellas para que el envió dependa que se realice si se cumple con alguna condición en específico.







Contacto de soporte

Correo de soporte: soporte@bitam.com

Teléfono de atención: 833 457 2220

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

