JEDISOFT · MÓDULO DE REPORTES

Análisis de Datos

Sus ventas, compras, cobros y pagos, respondidos en segundos.

Sin planillas armadas a mano. Sin pedirle informes a nadie.

Los números de su empresa ya están en el sistema. Ahora también están a un arrastre de distancia.

Análisis de Datos es la herramienta que le permite mirar su negocio desde cualquier ángulo: por mes, por sucursal, por vendedor, por cliente, por marca, por artículo. Usted elige qué quiere ver, arrastra y la tabla se arma sola. Con un clic la convierte en gráfico, la baja a Excel o PDF, o la manda por correo a quien la necesite.

Una pregunta, una respuesta

Arrastre lo que quiere ver y el cuadro se arma solo. Sin fórmulas ni planillas.

Del número al gráfico

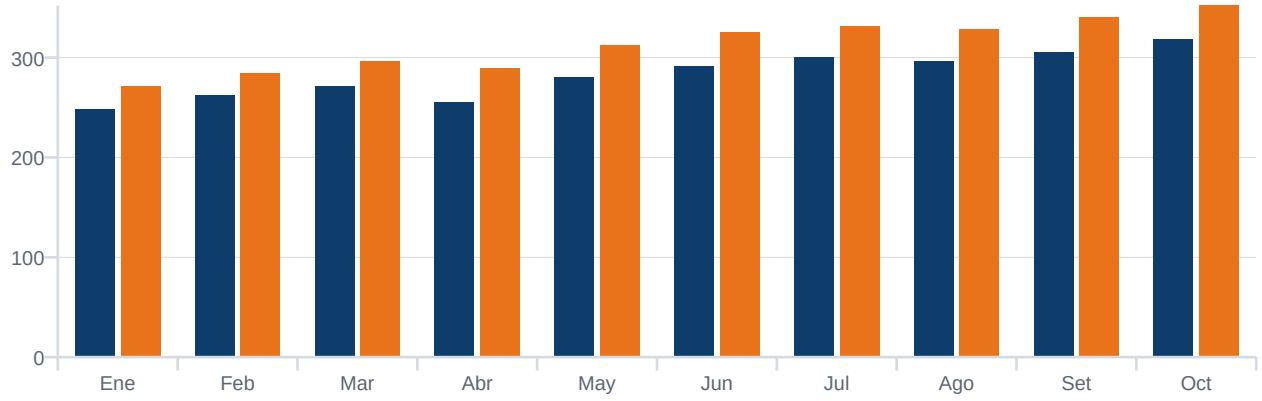
Barras, líneas, áreas o torta con un solo clic. Para entender de un vistazo.

El informe llega solo

Programe el envío por correo: cada día, semana o mes, sin que nadie lo pida.

Así se ve la evolución de las ventas, lista para presentar

Venta neta por mes, en millones de Gs. (azul: año anterior · naranja: este año)



Ejemplo ilustrativo con datos de muestra: no corresponde a ninguna empresa real.

SE ACTIVA COMO UN MÓDULO MÁS

Análisis de Datos forma parte del sistema Jedisoft y se habilita con la licencia del paquete «Análisis de Datos». Trabaja directamente con la información que su empresa ya carga en ventas, compras, cobros y pagos: no hay que exportar, copiar ni volver a cargar nada.

Preguntas que el sistema le responde

Cada área de la empresa tiene sus preguntas de todos los días. Estas son algunas que se contestan en menos de un minuto:

Gerencia y ventas

- ¿Cuánto vendimos este mes frente al mismo mes del año pasado?
- ¿Qué sucursal, zona o ciudad rinde más?
- ¿Qué vendedor cumple y cuál necesita apoyo?
- ¿Qué clientes concentran la facturación?
- ¿Qué marcas, líneas o grupos de artículos crecen y cuáles caen?
- ¿Cuánto descontamos y cuánto nos devolvieron?

Compras y tesorería

- ¿A qué proveedores les compramos más y en qué meses?
- ¿Qué artículos concentran nuestras compras?
- ¿Cuánto cobramos por efectivo, cheque, tarjeta o transferencia?
- ¿Qué banco y qué cobrador recaudaron más?
- ¿Cuánto cobró cada caja o planilla?
- ¿A quién y por qué medio pagamos este mes?

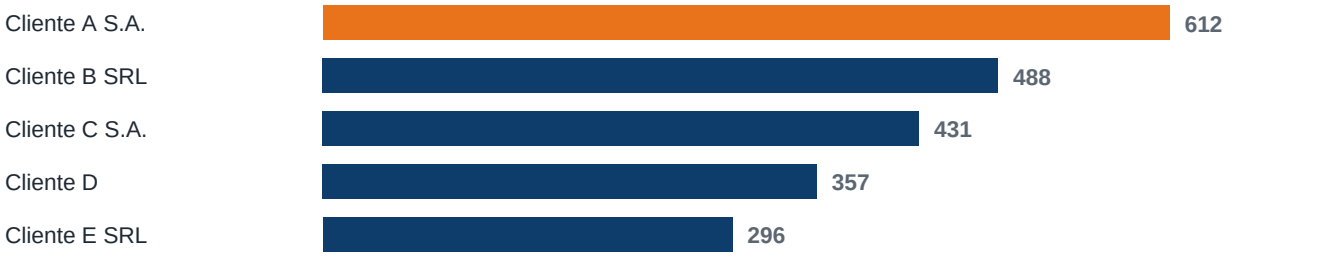
Cuatro cubos de información, listos para usar

Un «cubo» es un conjunto de datos preparado para analizar. Viene instalado y ya validado contra los totales del sistema.

Cubo	Qué mide	Cómo se puede cortar
Ventas	Cantidad, monto bruto, IVA, descuento, devoluciones, **venta neta** y costo.	Por año, trimestre, mes, semana y día; sucursal, cliente, vendedor, supervisor, grupo, marca, línea, colección, artículo, concepto, cadena, zona, ciudad, rubro, tipo de cliente y número de factura.
Compras	Los mismos importes, del lado de las compras: **compra neta**, IVA, descuentos y devoluciones.	Igual que Ventas, con el **proveedor** en lugar del cliente.
Cobros	Monto cobrado en guaraníes, monto en dólares registrado y cantidad de pagos.	Por fecha, sucursal, cliente, tipo de recibo, forma de pago, banco, moneda, cobrador, usuario, planilla de caja y número de recibo.
Pagos	Lo pagado a proveedores, en guaraníes y dólares, y la cantidad de pagos.	Igual que Cobros, con el **proveedor** y el tipo de orden de pago.

¿Necesita mirar otra cosa? Los cubos se pueden crear y ajustar a medida de cada empresa con el Diseñador de cubos incluido en el módulo.

Y cuando solo importa lo principal: los mayores



Los 5 clientes con más compras en el período, en millones de guaraníes. Datos de ejemplo. El sistema permite mostrar los 5, 10, 20 o 50 mayores, o todos.

Cómo se usa: tres pasos

1. **Elija qué quiere analizar y de cuándo.** Seleccione el cubo (Ventas, Compras, Cobros o Pagos) y las fechas *Desde* y *Hasta*. Pulse **Calcular**.
2. **Arrastre lo que quiere ver.** Lleve «Sucursal», «Vendedor», «Marca» o lo que necesite a **Filas**, a **Columnas** o a **Filtros**. La tabla se rearma al instante. Un doble clic sobre una dimensión la manda a Filas.
3. **Mire, grafique y comparta.** Pase de tabla a gráfico, baje el informe a Excel o PDF, imprímalo o envíelo por correo.

Un ejemplo: venta neta por sucursal y trimestre

Sucursal \ Trimestre	1.er trim.	2.º trim.	3.er trim.	4.º trim.	Total
Casa Central	412	438	465	521	**1.836**
Sucursal Este	238	251	262	301	**1.052**
Sucursal Norte	157	149	171	188	**665**
Total general	**807**	**838**	**898**	**1.010**	**3.553**

Cifras en millones de guaraníes. Datos de ejemplo.

Para ver otra cosa no hay que pedir otro informe: se cambia la disposición.

- Lleve «Sucursal» a Columnas y «Mes» a Filas: la tabla se da vuelta.
- Agregue «Vendedor» debajo de «Sucursal»: cada sucursal se abre en sus vendedores, con subtotales que se expanden o contraen.
- Ponga «Marca» en Filtros y elija solo dos: el análisis se limita a esas marcas.
- Cambie la medida de «Suma» a «Promedio», «Máximo» o «Mediana» con un selector.

FUNCIONA TAMBIÉN EN EL CELULAR

En el teléfono o la tablet se maneja con el dedo: se toca una dimensión y se elige a dónde enviarla. Lo mismo para los parámetros y las medidas, que se abren en ventanas.

El informe que no hay que pedir: llega solo

De: Jedisoft · **Para:** gerencia@suempresa.com.py
Asunto: Ventas: mes anterior
Adjuntos: **Informe en PDF** · **Informe en Excel**

Ejemplo de un envío programado: el día 1 de cada mes, a las 7:00, con el informe del mes anterior. Se puede programar cada día, cada semana o una vez al mes, con los períodos Ayer, Hoy, Semana anterior, Mes anterior, Año anterior y otros.

Todo lo que incluye

Tabla dinámica por arrastre

Más de 20 formas de cortar la información en Ventas y Compras. Subtotales y totales automáticos, con grupos que se expanden y contraen.

Seis tipos de gráfico

Barras, barras apiladas, barras horizontales, líneas, áreas y torta. Se elige la medida a graficar y cuántos valores mostrar (los 5, 10, 20 o 50 mayores).

Filtros a su medida

Elija los clientes, vendedores, marcas o sucursales que quiere ver. Y oculte las filas sin movimiento para un cuadro limpio.

Diseños guardados

Guarde su informe favorito con nombre, compártalo con el equipo y deje uno como inicial: al entrar, ya está armado.

Excel y PDF

Descargue la tabla con números reales y formato, con el gráfico incluido. Imprima o genere un PDF listo para presentar.

Envío por correo

Mande el informe en PDF por correo a quien lo necesite, sin salir de la pantalla.

Informes programados

Defina qué informe, cuándo y a quién: el sistema lo arma y lo envía solo, en PDF y/o Excel, aunque nadie tenga el programa abierto.

Siempre actualizado

Trabaja sobre los datos vivos de su empresa. Lo que se factura hoy se analiza hoy.

Pensado para cada responsable

- **Gerencia:** un tablero de ventas por sucursal y mes, que llega por correo el día 1 de cada mes.
- **Ventas:** ranking de vendedores, clientes y artículos, siempre con el período que se elija.
- **Compras:** proveedores y artículos con mayor volumen de compra, mes a mes.
- **Tesorería:** cobros y pagos por forma de pago, banco, cobrador y planilla de caja.
- **Contaduría:** IVA, descuentos y devoluciones por período, en Excel, listos para controlar.

Empiece a mirar su negocio de otra manera.
Consulte con su ejecutivo de cuenta de Lógica S.A. cómo habilitar el módulo Análisis de Datos en su empresa.