

CASO DE ESTUDIO DE PRODUCTO

Panel de análisis de **ventas**

Diseño y desarrollo de una herramienta de análisis comercial, proyección de ventas y reporting — de punta a punta, en producción.

ANÁLISIS FINANCIERO · DATA · DESARROLLO

01 Contexto

02 El producto

03 Privacidad y flujo de trabajo

04 Arquitectura y proceso

EL PROBLEMA

Una planilla que ya no alcanzaba

El seguimiento comercial vivía en un Excel que crecía mes a mes, sin un lugar único para ver cómo venía el año o proyectar un cierre.

- Producto propio
- Full-stack
- Sin equipo de desarrollo



Cada pregunta nueva ("¿cómo venimos vs. el año pasado?", "¿qué tan concentrados estamos en una provincia?") implicaba abrir la planilla y armar la cuenta a mano.

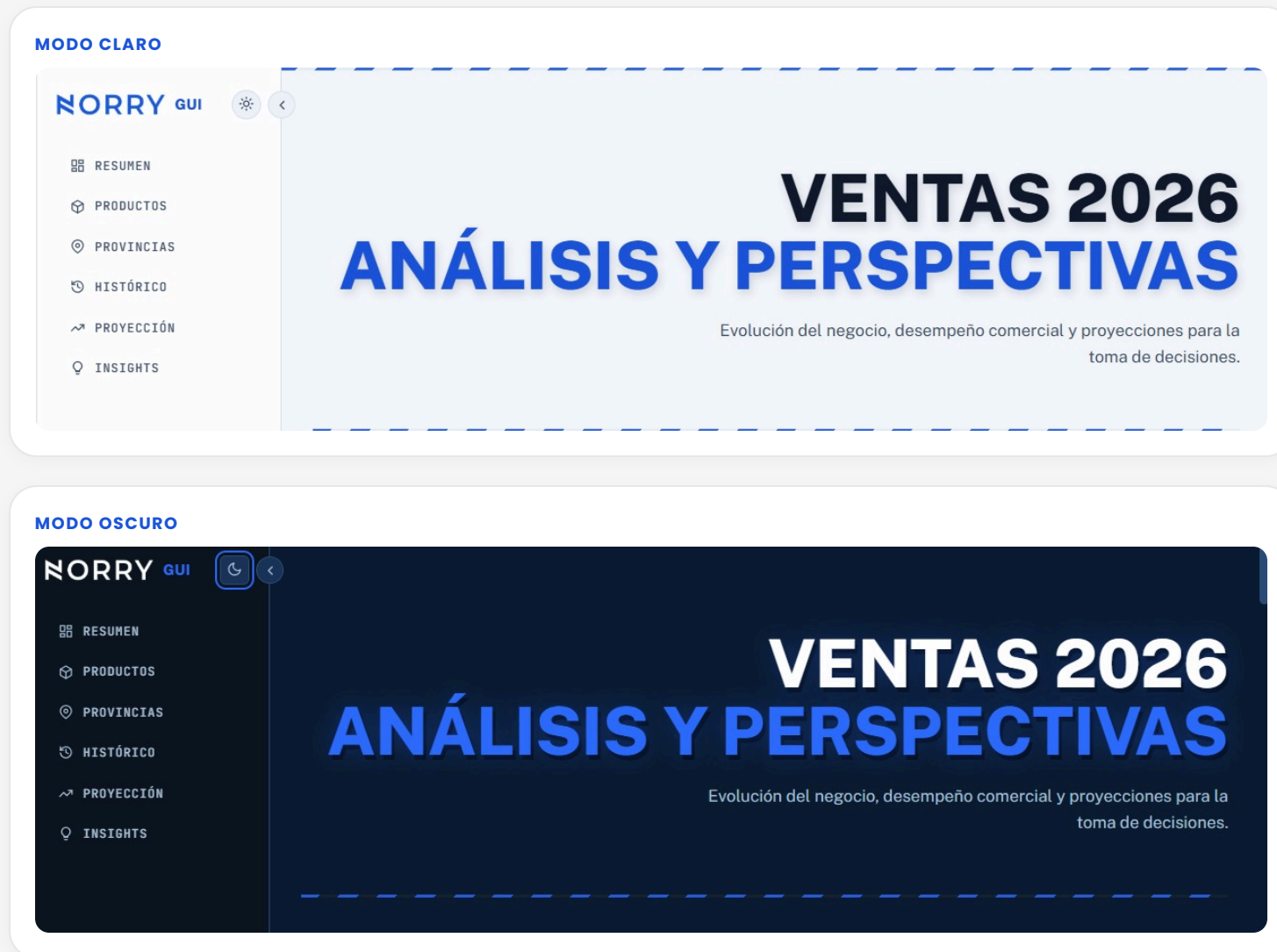
Identifiqué la oportunidad de convertir ese proceso manual en una herramienta propia: un panel web que lee la misma planilla de siempre y la transforma en un tablero de control vivo, con proyecciones, historial y acceso seguro por perfil de usuario.

La decisión de diseño más importante fue no pedirle al negocio que cambiara su forma de trabajar: la herramienta se adapta al Excel que ya usaban, no al revés.

VISTA GENERAL

Un panel completo, en modo oscuro y claro

Resumen ejecutivo, evolución mensual con proyección, ranking de vendedores, análisis por producto y provincia, histórico de 5 años y un módulo de facturación. Construido y probado con información real del negocio. Sistema de diseño propio con tema oscuro/claro persistente.



ANÁLISIS DE VENTAS

Evolución mensual, con
proyección de cierre

Los meses ya cerrados muestran el dato real; los que faltan se proyectan según 4 metodologías distintas que el usuario puede alternar en vivo. Se puede ver mes a mes o agrupado por trimestre.

VENTAS MENSUALES — REAL VS. PROYECTADO (U\$S) ?

Datos reales hasta julio. Proyección de agosto a diciembre.



Cifras reales difuminadas por confidencialidad

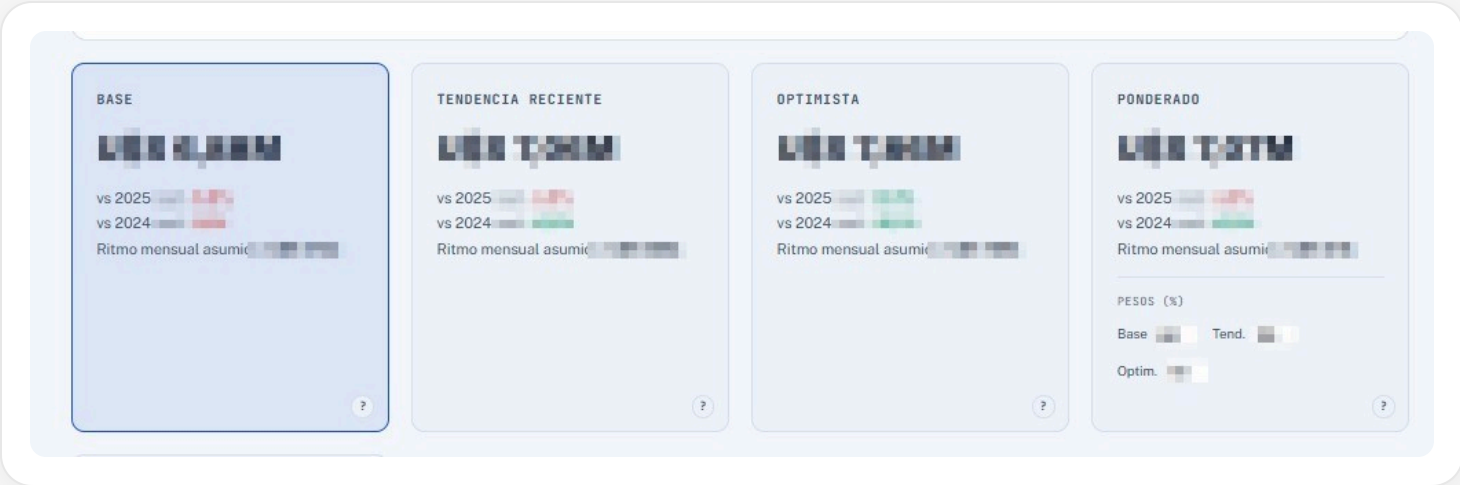
PROYECCIÓN DE CIERRE

Escenarios con pesos editables

Cuatro escenarios de ritmo comparables lado a lado, más un quinto "Ponderado" cuyos pesos (%) el usuario ajusta en vivo. Un escenario adicional permite cargar contratos ya confirmados que actúan como piso mes a mes.

DETALLE

La misma proyección se reparte automáticamente por producto y por vendedor, sin cálculo manual adicional.



Cifras reales difuminadas por confidencialidad

ANÁLISIS POR PRODUCTO Y GEOGRAFÍA

Mix de productos y concentración geográfica

Participación por producto y evolución del mix año a año, más el ranking de provincias con detección automática de riesgo cuando una sola plaza concentra demasiado del total.



Cifras reales difuminadas por confidencialidad

FEATURE DESTACADA

Facturado vs. no facturado,
con rango libre

La incorporación más reciente: separa lo vendido en facturado y pendiente, con un selector "Desde / Hasta" que arma cualquier rango — incluso cruzando de un año calendario al siguiente.



Cifras reales difuminadas por confidencialidad

De datos a decisiones

No son funcionalidades sueltas — cada sección del panel responde a una pregunta concreta que el negocio necesita contestar.

DESEMPEÑO

¿Cómo venimos?

Evolución de ventas mes a mes y comparación contra años anteriores, en un mismo lugar.

PROYECCIÓN

¿Dónde vamos a terminar?

Cierre proyectado bajo distintos escenarios, con pesos ajustables en vivo según el criterio de cada momento.

IMPULSO

¿Qué está impulsando el resultado?

Desempeño por vendedor, por producto y por provincia, sin armar la cuenta a mano.

RIESGO

¿Dónde están los riesgos?

Concentración geográfica, mix de productos y facturación todavía pendiente.

POR QUÉ IMPORTA

El panel no se diseñó para mostrar gráficos — se diseñó para que estas cuatro preguntas tengan siempre una respuesta a mano.

DISEÑO CENTRADO EN PRIVACIDAD

Modo Reunión y Modo Administrador

El estado por defecto oculta nombres y datos individuales del equipo comercial. Un PIN validado contra el servidor habilita el detalle real solo cuando hace falta.

POR QUÉ

Nace de un caso de uso real: compartir pantalla en una reunión comercial sin que cada vendedor vea el detalle de sus compañeros.



FLUJO DE TRABAJO

Importar el Excel de siempre,
exportar a medida

El importador detecta solo los bloques del Excel (por producto, vendedor, provincia, año) sin necesitar una fila o columna fija. La exportación deja elegir qué gráficos incluir antes de generar el PDF.

01 — ELEGIR ACCIÓN

Importar Excel

Sesiones guardadas

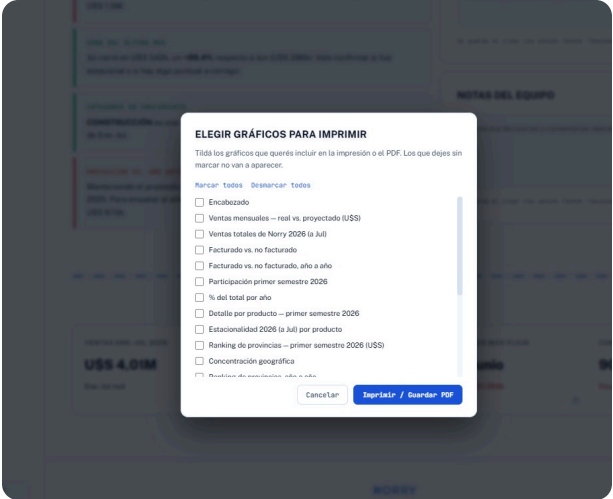
Exportar / Imprimir

Valores: visibles

Configuración



02 — ELEGIR QUÉ EXPORTAR



BAJO EL CAPÓ

Arquitectura simple, lista para crecer

Sin build step, sin framework pesado — pensado para desplegar rápido y evolucionar sin fricción. Cada cambio se sube a producción automáticamente, con historial y rollback inmediato si algo sale mal.

- Frontend: HTML/CSS/JS
- Backend: funciones serverless (Vercel)
- Base de datos: Supabase (Postgres)

DESPLIEGUE CONTINUO

Deployment Details

Created

Rodrigo-Norry 25m ago

Duration

14s 25m ago

Domains

norry-gui.vercel.app

norry-gui-git-main-rodrigo-norry.vercel.app

norry-otlpu85x9-rodrigo-norry.vercel.app

Source

main

eat2856 Agrega selector de rango personalizado (Desde/Hasta) a Factu...

Status

Ready Latest

Environment

Production Current

Deployment Settings

3 Recommendations

Provisioning Integrations

Deploy Logs

14s

EVOLUCIÓN INCREMENTAL

NorryGui Private

main 1 Branch 0 Tags

Go to file

Code

Rodrigo-Norry and claude Agrega selector de rango personalizado (Desde/H...

api	Agrega vendedor a los contratos de Proyectado Personal y...	3 days ago
avatars	Agrega las fotos de perfil de cada vendedor a su tarjeta. re...	4 days ago
lib	Login: usuario fijo ventasnorry, limite de intentos por IP (Su...	last week
.gitignore	Version Vercel: login con password compartida, datos via V...	last week
index.html	Agrega selector de rango personalizado (Desde/Hasta) a F...	25 minutes ago
login.html	Agrega favicon con la N del isotipo de Norry en vez del ico...	5 hours ago
middleware.js	Seguridad: escapar nombres del Excel antes de insertarlos ...	last week
package.json	Storage: migrar de Vercel KV a Supabase (tabla norry_data)	last week
robots.txt	Agrega robots.txt y meta noindex para que buscadores no ...	5 days ago

CIERRE

Lo que este proyecto demuestra

- **01 — Entender el negocio:** identificar una necesidad real a partir del trabajo cotidiano.
- **02 — Transformar datos en información:** convertir información dispersa en indicadores accionables.
- **03 — Automatizar procesos:** reducir el trabajo manual y mejorar la disponibilidad de la información.
- **04 — Construir soluciones:** diseñar y desarrollar una herramienta propia, desde la lógica hasta la implementación.

Vercel

GitHub

Supabase

NORRY GUI — PANEL DE ANÁLISIS DE VENTAS