


# Creación de Tablero de Control (Dashboard) para el monitoreo y evaluación



# Contenido



**Gestión de Datos**



**Diseño de Dashboard como  
Herramienta de monitoreo**



# Gestión de Datos

# ¿Nos estamos ahogando en datos ...?

**Búsqueda WEB**

**Hojas de tiempos**

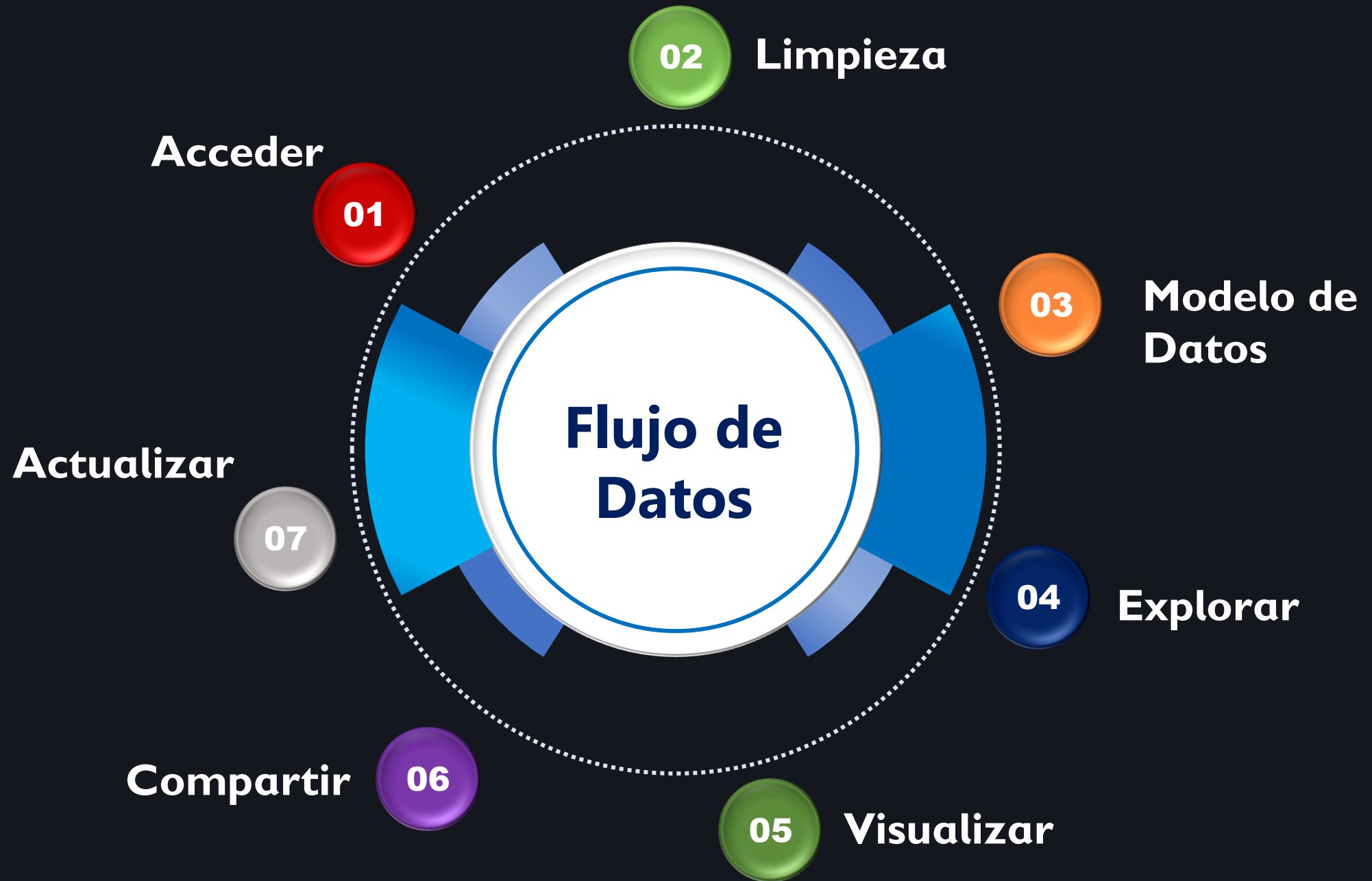
**Localización de interesados**

**Registro de actividades**

**Datos de Producción**

**Perfil de Usuario**



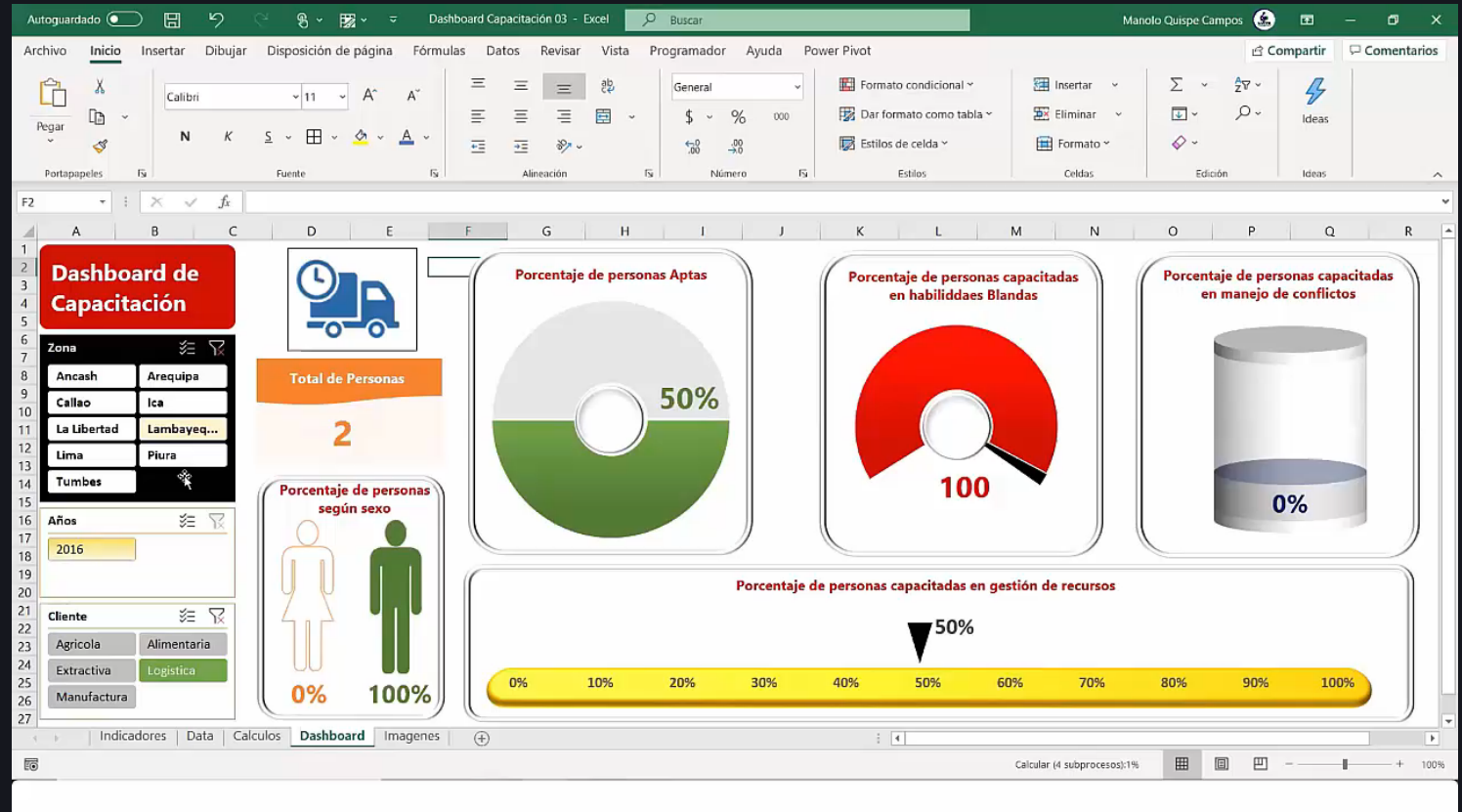




# **Diseño de Dashboard como Herramienta de monitoreo**



Un Dashboard es una gran herramienta que nos permite resumir toneladas de datos en indicadores sencillos, con gran adaptación visual y diversas dimensiones, que otorga información inmediata y coherente sobre la situación de la empresa.



## Planificación



Revisión documentaria



Reuniones Técnicas

## Requerimiento

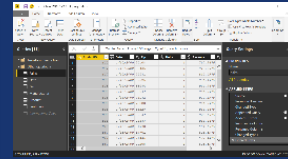


Definir indicadores claves

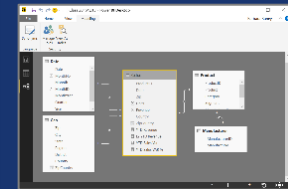


Definir referencias y cantidad de información

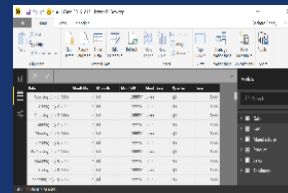
## Diseño



Acceso a datos

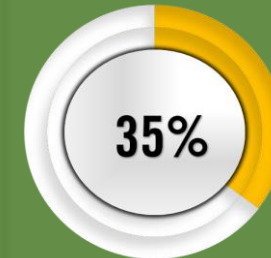
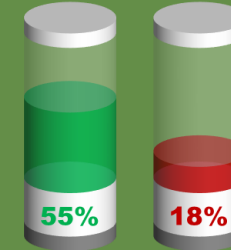


Relaciones de datos



Creación de Tablas

## Construcción



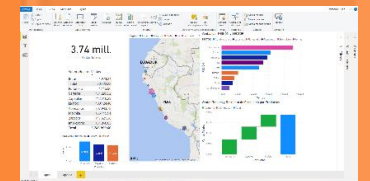
## Entrego



Reuniones Validación



Ajustes a la herramienta



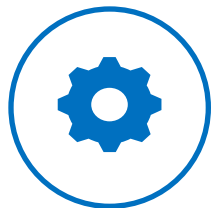
Entrega

# ¿Cómo diseño un Tablero de Control?

El objetivo es convertir los datos en información y la información en conocimiento



¿A quién le estamos mostrando los datos?



¿Cuál es la situación que estamos tratando de contar?



¿Cómo deben estar presentados los datos?



**¿A quién le estamos  
mostrando los  
datos?**



¿Cuál es la  
situación que  
estamos tratando  
de contar?



¿Cómo deben  
estar presentados  
los datos?



¿A quién le  
estamos  
mostrando los  
datos?



¿Cuál es la  
situación que  
estamos tratando  
de contar?



¿Cómo deben  
estar presentados  
los datos?



¿A quién le  
estamos  
mostrando los  
datos?



¿Cuál es la  
situación que  
estamos tratando  
de contar?



**¿Cómo deben estar  
presentados los datos?**

---

# Tipos de Dashboard



Operativos

- Responsable: Jefe
- Utilidad: Diario / Semanal

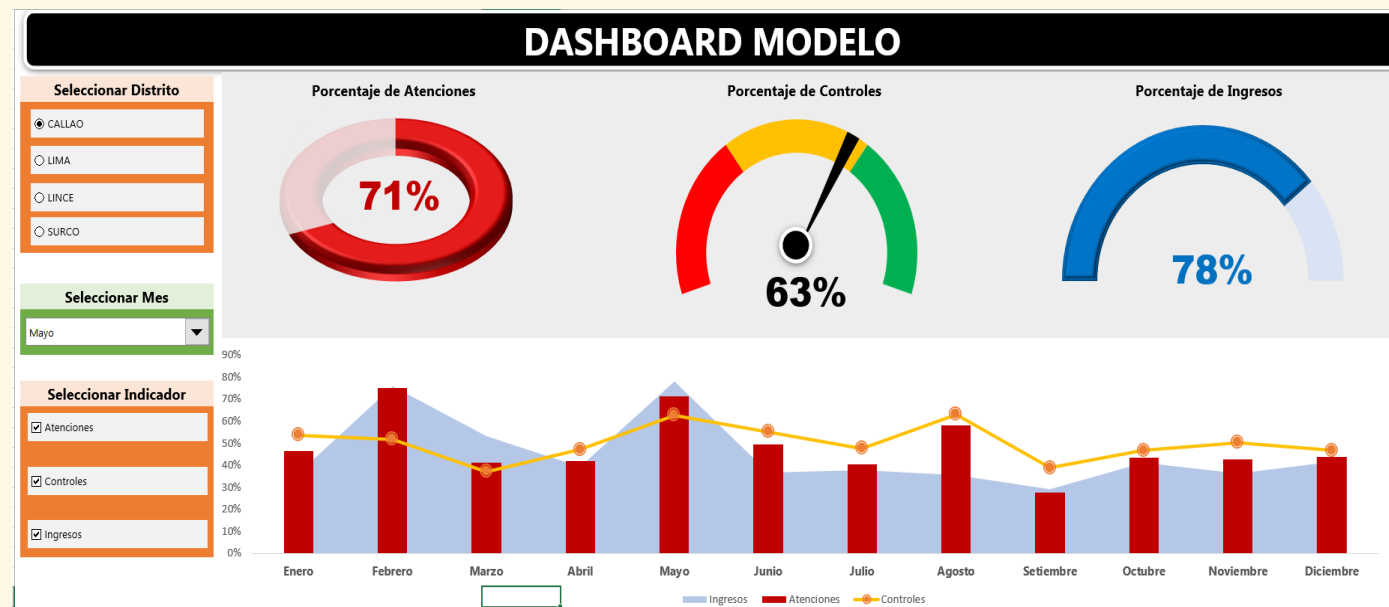
Base de datos de niñas y niños									
No Controlado			Faltaron a su Cita			Hoy su Cita			
42			42			0			
Departamento	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre	DNI	Sexo	Edad Actual	Teléfono	Tipo de Seguro	Fecha de Cita
Junin	AVILA	BUTRON	ALONDRA	78400729	F	5 años 5 meses 21 días	0	SIS	16/07/2018
Ayacucho	BECERRA	FLORES	JOSE	78285416	M	5 años 7 meses 27 días	0	SIS	08/07/2018
Cajamarca	CCOYLLO	MONTANO	DEREK	79435231	M	3 años 5 meses 18 días	2341092	SIS	06/07/2018
Puno	CUEVA	JUAREZ	KALEPH	90043381	M	2 años 4 meses 17 días	941033975	SIS	07/07/2018
Junin	LOPEZ	ALLCCA	JOHAN	90515454	M	1 años 6 meses 13 días	944344945	SIS	03/07/2018
Huanuco	LOPEZ	TORRES	YADHER	78428767	M	5 años 4 meses 6 días	0	SIS	04/07/2018
Junin	LOPEZ	ESPINOZA	BRITANY	78474660	F	5 años 3 meses 9 días	9400320882	SIS	05/07/2018
Piura	LOZANO	TORO	LIAN	79986660	M	2 años 5 meses 22 días	933422497	SIS	06/07/2018
La Libertad	MACAZANA	LUCANA	ALLEN	78845641	M	4 años 7 meses 2 días	994636846	SIS	07/07/2018
Puno	MACEDO	ROBLES	FATIMA	79970308	F	2 años 6 meses 2 días	986249583/2582107	SIS	08/07/2018
Ayacucho	MAGARIÑO	MENDOZA	NEYAL	78691967	M	4 años 11 meses 3 días	0	SIS	15/03/2018
La Libertad	MALCA	ROJAS	GEORGE	78980282	M	4 años 3 meses 18 días	0	SIS	06/09/2018
Junin	MALCA	CAJAHUANCA	MARIA	78631160	F	4 años 11 meses 16 días	0	SIS	03/07/2018
Huanuco	MALLMA	VALENCIA	EDGAR	78744623	M	4 años 9 meses 10 días	930161866	SIS	04/07/2018
Puno	MAMANI	GIBAJA	CRISTIAN	79900874	M	2 años 7 meses 22 días	991010771	SIS	05/07/2018

# Tipos de Dashboard



Gerenciales

- Responsable: Coordinadores / Gerencia
- Utilidad: Mensual

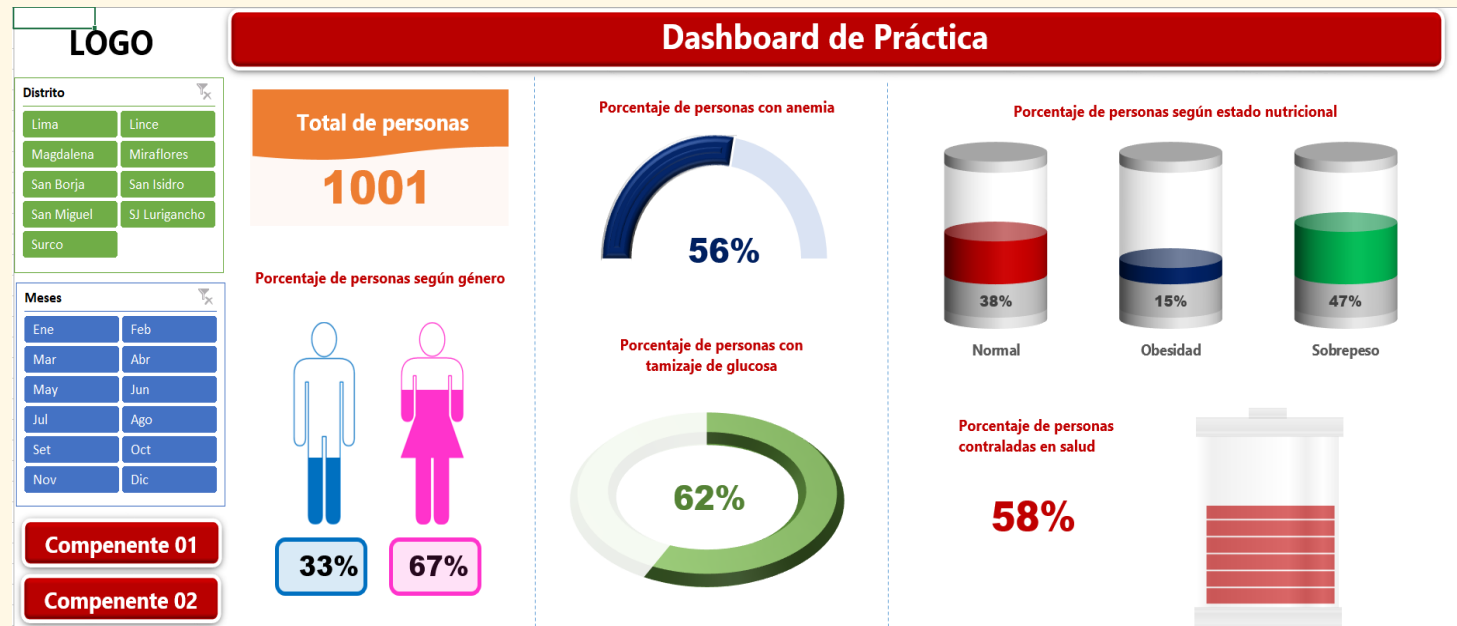


# Tipos de Dashboard

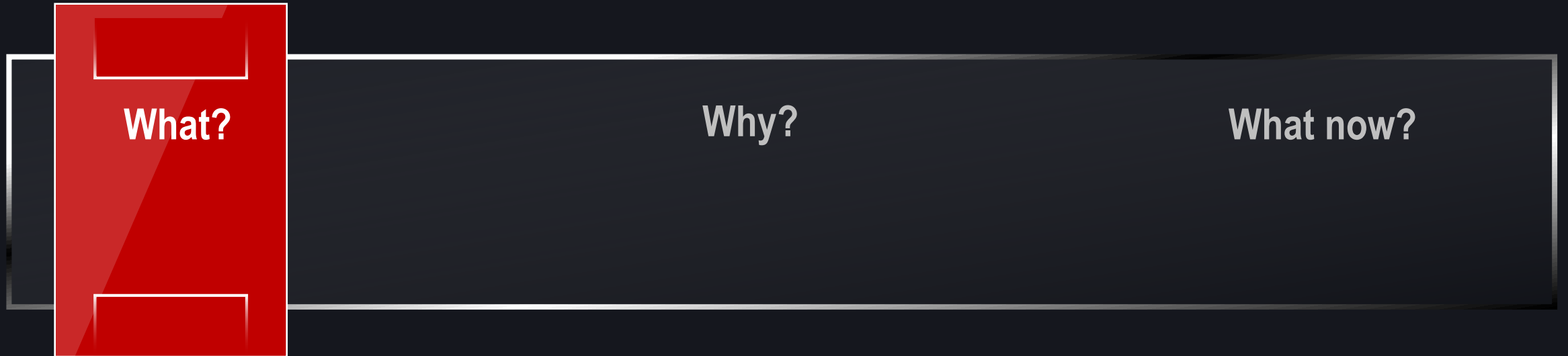


Estratégicos

- Responsable: Directores
- Utilidad: Trimestral



Un dashboard transmitirá bien los datos si sigue la regla de las 3 W's:



Qué está  
pasando:  
**CONTEXTO**

Por qué puede  
estar pasando:  
MOTIVO

Cómo  
podemos  
arreglarlo:  
MEJORA

# Un dashboard transmitirá bien los datos si sigue la regla de las 3 W's:

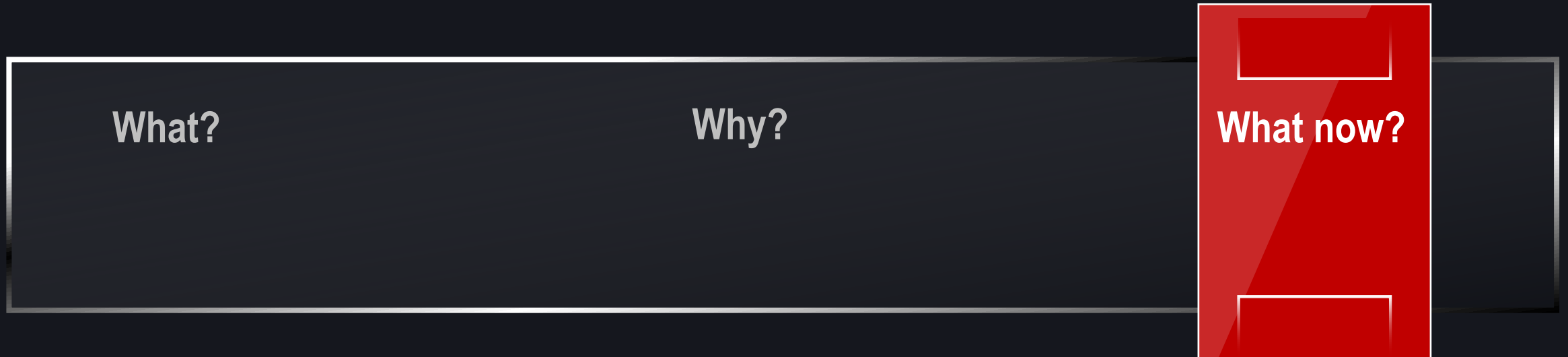


Qué está  
pasando:  
CONTEXTO

**Por qué  
puede estar  
pasando:  
MOTIVO**

Cómo  
podemos  
arreglarlo:  
MEJORA

# Un dashboard transmitirá bien los datos si sigue la regla de las 3 W's:



Qué está  
pasando:  
CONTEXTO

Por qué puede  
estar pasando:  
MOTIVO

**Cómo  
podemos  
arreglarlo:  
MEJORA**

# Errores Comunes

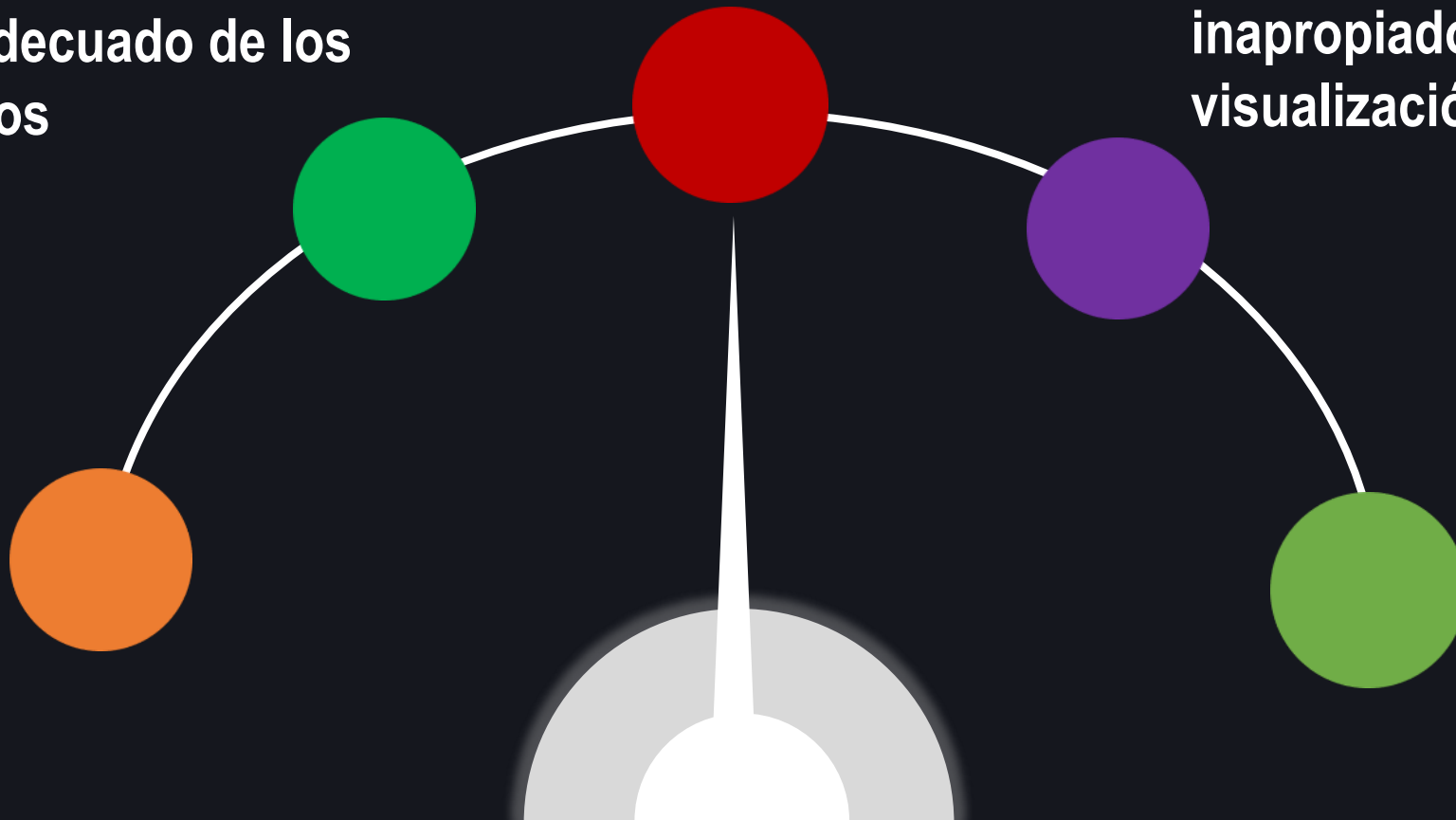
Visualizar con  
excesiva precisión  
o detalle

Proveer un contexto  
inadecuado de los  
datos

Elegir un medio  
inapropiado de  
visualización

Exceder el  
limite de unas  
sola pantalla

Saturación o  
demasiada  
decoración

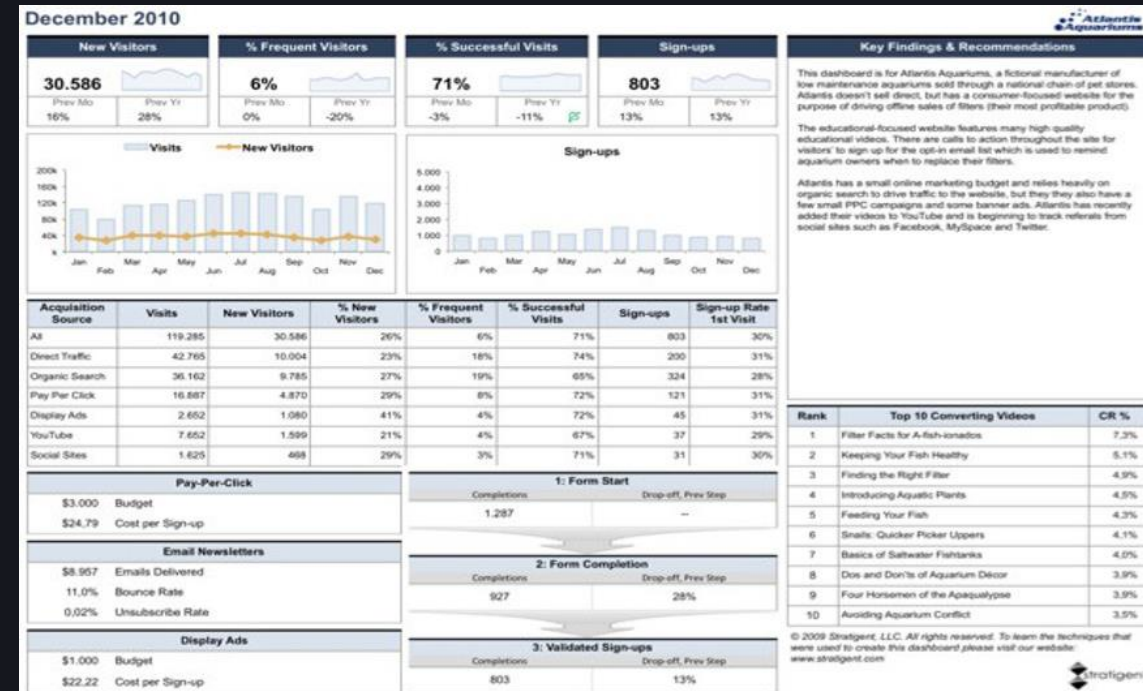


# REPORTE

	Enero	Febrero	Marzo
A	500	600	455
B	456	456	442
C	456	456	432

Sólo son datos

# DASHBOARD

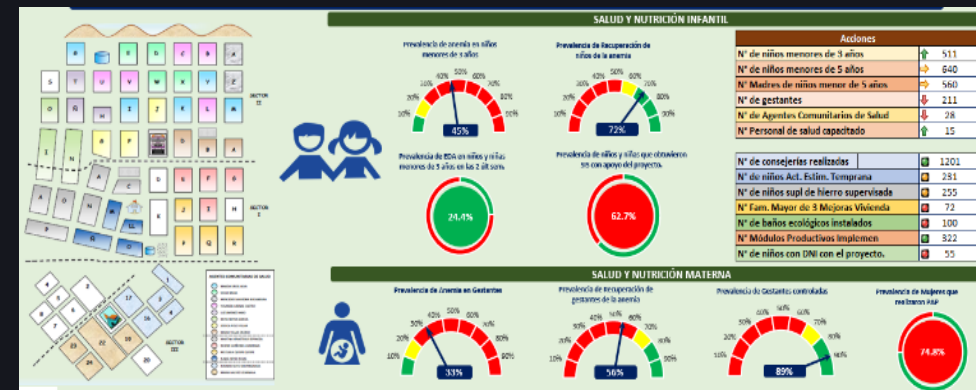
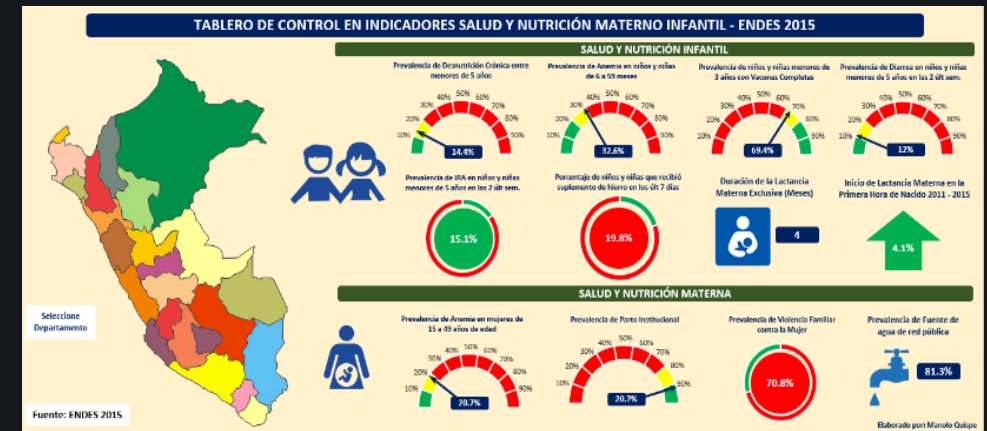


Algunas recomendaciones para su diseño

# “NO”

El diseño, formato, contenido y gráficos que componen un dashboard, pueden variar mucho de un proyecto a otro.

Comunidad	San Benito		
N° Familias con menores de 5 años	42	<b>Avance</b> 	
N° Niños y Niños menores de 5 años	47		
N° N/N con Desnutrición Crónica	11		
N° N/N con Anemia	26		
N° N/N con Cobertura de Vacunas	25		
N° N/N con CRED completo	14		
N° N/N con Multimicronutrientes	47	100.0	
N° Agentes Comunitarios de Salud			3
N° Sesiones Educativas			7
N° Visitas Domiciliarias			94
N° Reuniones de Dialogo			4
N° Niños y Niñas Vigilados			37
N° Campañas Integrales de Salud			2
N° de Referencia			34

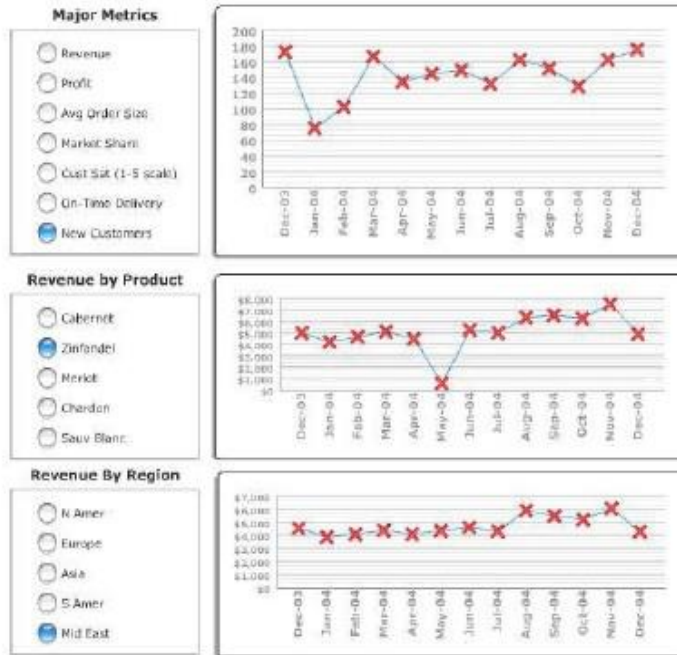




**Vamos al Ejemplo**

**Error # 01**  
 Exceder el tamaño de pantalla única: Datos mostrados en fragmentos, difícil percibir el conjunto

### Monthly Performance



### Quarterly Performance to Goal



### Sales Pipeline Information

Sales Pipeline by Region for the Current Quarter to Date				
Probability of Closing the Sale				
Revenue By Region	90%	75%	50%	25%
N Amer	\$3,384	\$3,384	\$4,592	\$3,505
Europe	\$1,165	\$1,702	\$2,955	\$1,273
Asia	1937	\$1,438	\$3,548	\$2,760
S Amer	1190	\$298	\$336	\$501
Mid East	1367	\$256	\$529	\$527
<b>Total Region Pipeline</b>	<b>\$6,052</b>	<b>\$7,076</b>	<b>\$12,990</b>	<b>\$8,567</b>

Top 10 Customers in the Pipeline	Pipeline Revenue	QTD Sales Revenue	YTD Sales Revenue	Projected Year-End Sales
The Big Wine Store	\$1,065	\$1,065	\$08,308	\$93,451
Wines To Go	\$4,263	\$3,885	\$22,044	\$86,307
Fruit of the Vine	\$3,972	\$3,068	\$73,332	\$77,304
Spirits of the Age	\$1,903	\$3,680	\$77,604	\$81,507
The Beverage Company	\$3,790	\$2,956	\$62,796	\$66,595
Sips and Slices	\$2,895	\$3,085	\$63,456	\$66,351
American Vintner's Best	\$2,389	\$3,535	\$75,306	\$77,785
Betel and Kop	\$2,178	\$532	\$40,536	\$42,714
Cheers	\$1,738	\$1,457	\$58,008	\$59,746
Happy Hour	\$1,368	\$-	\$5,396	\$10,784
<b>Total Top Ten</b>	<b>\$31,608</b>	<b>\$26,263</b>	<b>\$630,936</b>	<b>\$663,544</b>

### Product or Region Revenue distribution

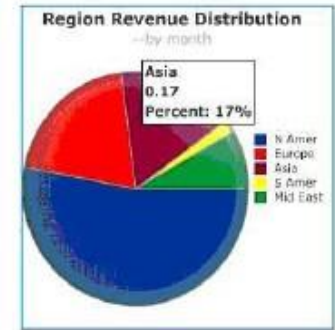
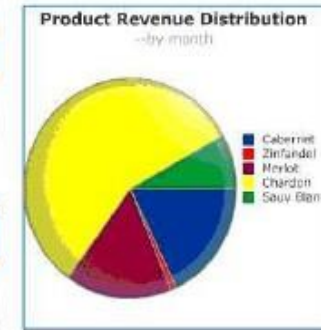
(Select a month from the appropriate list box.)

#### Product

- Mar-04
- Apr-04
- May-04
- Jun-04
- Jul-04
- Aug-04

#### Region

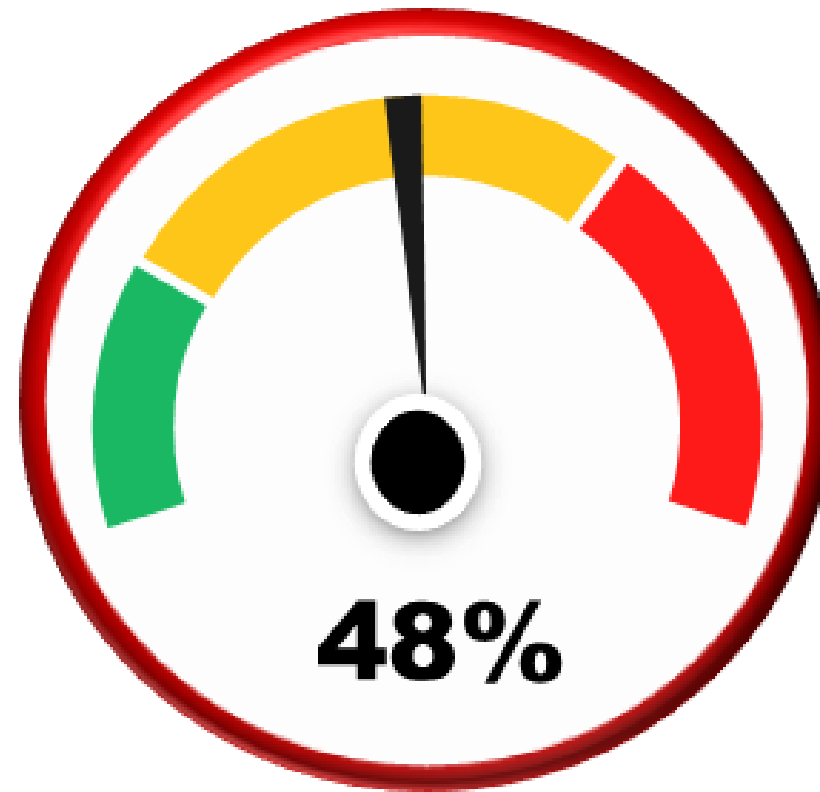
- Dec-03
- Jan-04
- Feb-04
- Mar-04
- Apr-04
- May-04



## Error # 02

No proporcionar el contexto adecuado de los datos.

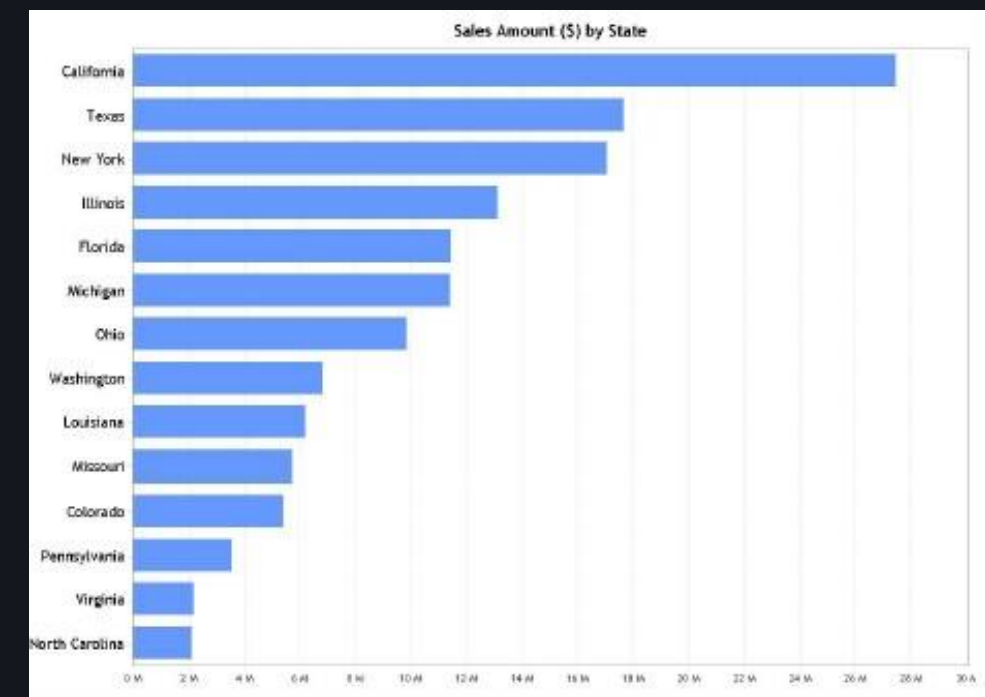
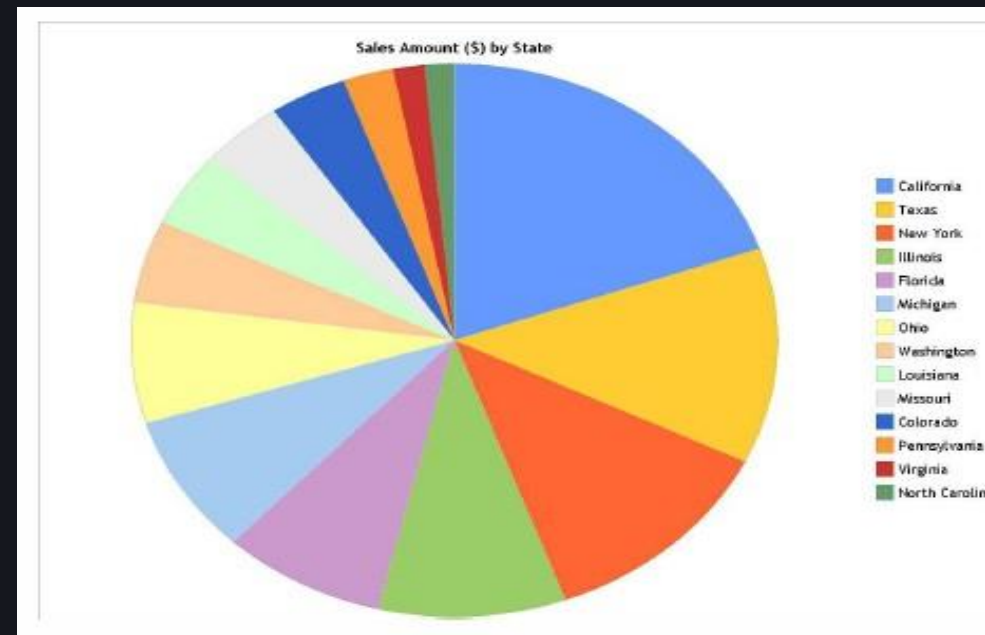
Comparar con otros periodos, mostrar tendencias... el contexto nos guía hacia la acción.

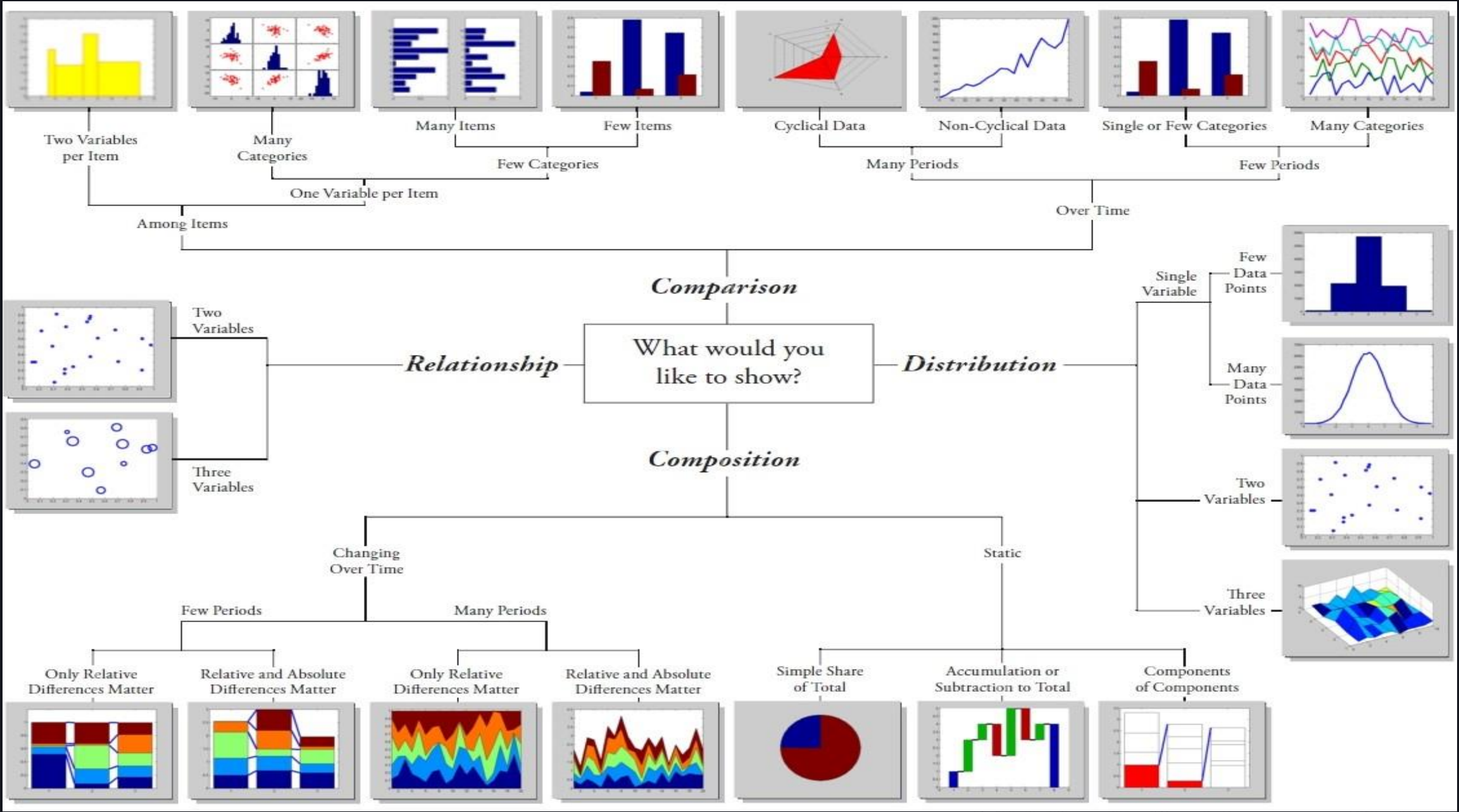


## Error # 04

Elegir la gráfica inadecuada:  
confunde a la hora de leer la  
información

La norma clave es “no me hagas  
pensar” también es aplicable a la  
visualización de datos.





# Error # 03

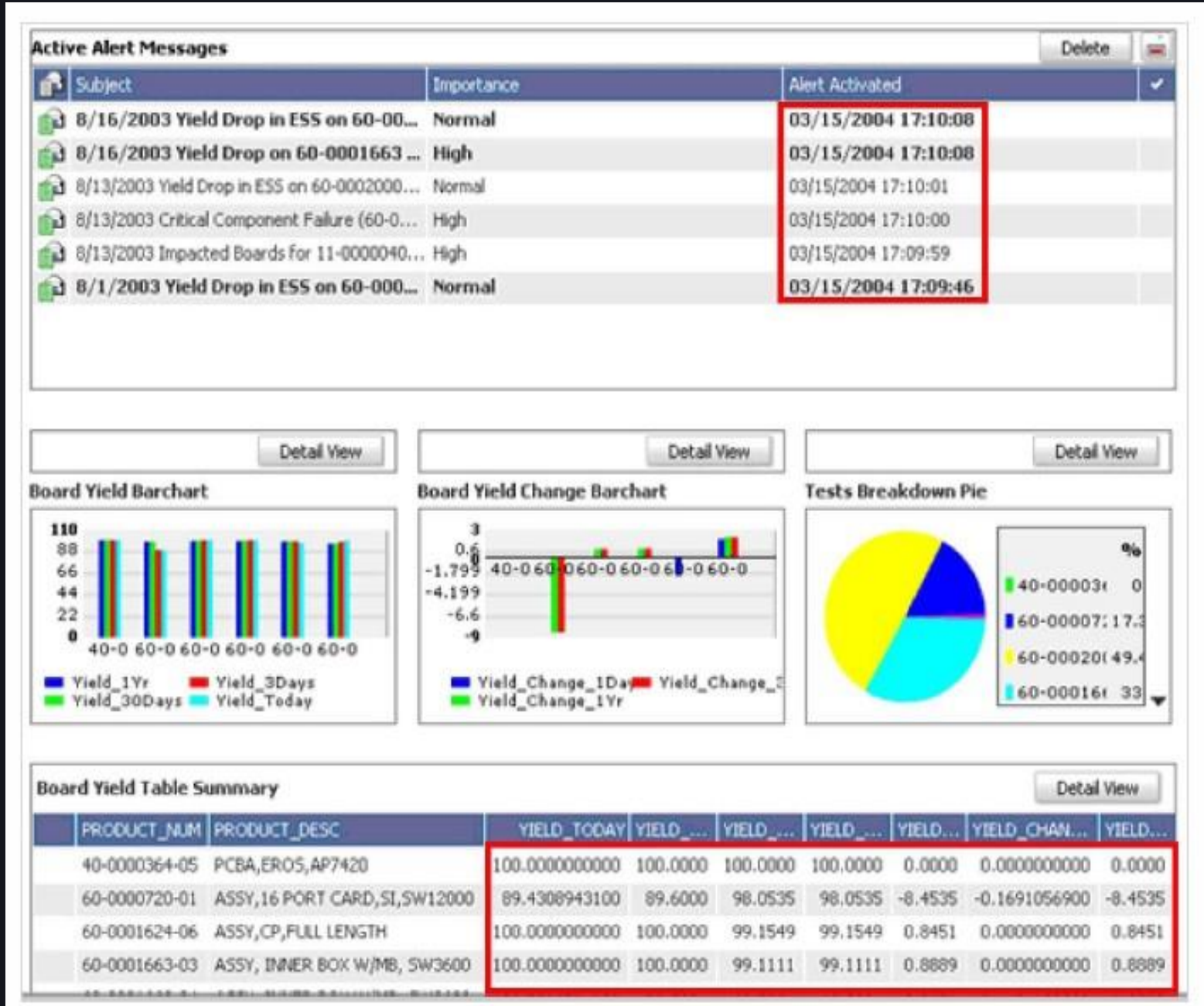
Exceso de detalles

S/. 10.957.693,79

S/. 10.957.694

S/. 10,9M

El objetivo de un dashboard es el de presentar información general y no los detalles..



# Error # 05

Saturar la pantalla con decoración inútil:





Elegimos nuestros KPIs y métricas en función de los OBJETIVOS del Proyecto

Bike Company X Web Analytics Framework			
1 Business Objective	2 Goal	3 KPI	4 KPI Target
Sell Bike Parts	More Sales	Monthly Revenue	\$15,000 / mo
	Increase unique visits	Monthly Unique Visitors	13,000
Effective Marketing	Make a Profit	Profit Margin/Sale	40%
	CRM – build a customer DB	# of new registrations / mo	300 / mo
Build Goodwill	Draw Qualified Customers	Conversion Rate	3%
	Serve as resource to riding community	# of pageviews of resource pages	1500 / mo




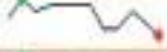







  

5 Segmented KPI: (example) # of new registrations / mo		
Total Reg Goal = 300	Result = 332 (110% of Goal)	Percent
Paid Search	223	67%
Organic Search	67	20%
Referrals	17	5%
Direct	25	8%

# 2

## ¿Cómo muestro los datos?

- Tendencia / Evolución
- Segmentar
- Que va bien y que va mal
- Qué quiero destacar
- Factores han influido en eso

	Current	1 Year History		
		Trend	High	Low
All Departments	\$ 159.6		\$159.6	\$ 130.5
Women's Apparel	\$ 32.6	↑ 	\$ 32.6	\$ 30.2
Patio & Garden	\$ 16.2	→ 	\$ 16.9	\$ 15.1
Toys	\$ 15.7	↑ 	\$ 15.7	\$ 13.5
Electronics	\$ 14.9	↓ 	\$ 18.3	\$ 14.9
Baby Apparel	\$ 14.2	→ 	\$ 14.8	\$ 7.5
Men's Apparel	\$ 13.5	→ 	\$ 13.2	\$ 12.8
Kid's Apparel	\$ 12.6	→ 	\$ 12.9	\$ 11.9
Furniture	\$ 11.4	→ 	\$ 14.5	\$ 8.7
Bed & Bath	\$ 11.1	↑ 	\$ 11.1	\$ 9.3
Kitchen	\$ 9.9	↑ 	\$ 10.1	\$ 2.3
Home	\$ 7.5	→ 	\$ 9.1	\$ 4.5



Orientados a  
recomendaciones y  
acciones concretas.

**¿QUÉ HAGO BIEN?**

**¿QUÉ HAGO MUY BIEN?**

**¿LO PUEDO HACER  
MEJOR?**



## Buscar el equilibrio de datos

Tan malo el exceso de datos como la falta de datos.

- ¿Qué datos no he tenido en cuenta en mis RECOMENDACIONES y están en MI DASHBOARD?
- ¿Qué datos que he necesitado para mis RECOMENDACIONES no están en mi DASHBOARD?



# Sencillez

Cuanto más sencillo sea todo mejor (eliminar bordes, etiquetas dobles). Olvidar datos superfluos.

La sencillez es clave: “Simplificar, simplificar y simplificar”

Top 10 Domestic Routes by Revenue							
From	To	Revenue		Margin		Per Passenger	
		Revenue Dollars	Revenue Percent	Margin Dollars	Margin Percent	Revenue per Passenger	Margin per Passenger
Atlanta	New York	\$3,602,000	8.09%	\$955,000	9%	245	65
Chicago	New York	\$4,674,000	10.50%	\$336,000	3%	222	16
Columbus (Ohio)	New York	\$2,483,000	5.58%	\$1,536,000	14%	202	125
New York	Detroit	\$12,180,000	27.35%	\$2,408,000	23%	177	35
New York	Washington	\$6,355,000	14.27%	\$1,230,000	12%	186	36
New York	Philadelphia	\$3,582,000	8.04%	-\$716,000	-7%	125	-25
New York	San Francisco	\$3,221,000	7.23%	\$1,856,000	18%	590	340
New York	Phoenix	\$2,846,000	6.39%	\$1,436,000	14%	555	280
New York	Toronto	\$2,799,000	6.29%	\$1,088,000	10%	450	175
New York	Seattle	\$2,792,000	6.27%	\$467,000	4%	448	75
<b>Total Domestic routes</b>		<b>\$44,534,000</b>		<b>\$10,596,000</b>		<b>272</b>	<b>53</b>

Top 10 Domestic Routes by Revenue

From	To	Revenue		Margin		Per Passenger	
		Revenue \$ (000's)	Revenue %	Margin \$ (000's)	Margin %	\$ per Passenger	Margin \$ per Passenger
New York	Detroit	12,180	27%	2,408	23%	177	35
New York	Washington	6,355	14%	1,230	12%	186	36
Chicago	New York	4,674	10%	336	3%	222	16
Atlanta	New York	3,602	8%	955	9%	245	65
New York	Philadelphia	3,582	8%	-716	-7%	125	-25
New York	San Francisco	3,221	7%	1,856	18%	590	340
New York	Phoenix	2,846	6%	1,436	14%	555	280
New York	Toronto	2,799	6%	1,088	10%	450	175
New York	Seattle	2,792	6%	467	4%	448	75
Columbus (Ohio)	New York	2,483	6%	1,536	14%	202	125
<b>Total Domestic routes</b>		<b>44,534</b>		<b>10,596</b>		<b>272</b>	<b>53</b>

[manolo.quispe@kpi9.com](mailto:manolo.quispe@kpi9.com)

[www.kpi9.com](http://www.kpi9.com)