

# Oracle® Fusion Cloud EPM

## Trabajar con Sales Planning



F28947-16



Oracle Fusion Cloud EPM Trabajar con Sales Planning,

F28947-16

Copyright © 2018, 2024, Oracle y/o sus filiales.

Autor principal: EPM Information Development Team

This software and related documentation are provided under a license agreement containing restrictions on use and disclosure and are protected by intellectual property laws. Except as expressly permitted in your license agreement or allowed by law, you may not use, copy, reproduce, translate, broadcast, modify, license, transmit, distribute, exhibit, perform, publish, or display any part, in any form, or by any means. Reverse engineering, disassembly, or decompilation of this software, unless required by law for interoperability, is prohibited.

The information contained herein is subject to change without notice and is not warranted to be error-free. If you find any errors, please report them to us in writing.

If this is software, software documentation, data (as defined in the Federal Acquisition Regulation), or related documentation that is delivered to the U.S. Government or anyone licensing it on behalf of the U.S. Government, then the following notice is applicable:

U.S. GOVERNMENT END USERS: Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed, or activated on delivered hardware, and modifications of such programs) and Oracle computer documentation or other Oracle data delivered to or accessed by U.S. Government end users are "commercial computer software," "commercial computer software documentation," or "limited rights data" pursuant to the applicable Federal Acquisition Regulation and agency-specific supplemental regulations. As such, the use, reproduction, duplication, release, display, disclosure, modification, preparation of derivative works, and/or adaptation of i) Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed, or activated on delivered hardware, and modifications of such programs), ii) Oracle computer documentation and/or iii) other Oracle data, is subject to the rights and limitations specified in the license contained in the applicable contract. The terms governing the U.S. Government's use of Oracle cloud services are defined by the applicable contract for such services. No other rights are granted to the U.S. Government.

This software or hardware is developed for general use in a variety of information management applications. It is not developed or intended for use in any inherently dangerous applications, including applications that may create a risk of personal injury. If you use this software or hardware in dangerous applications, then you shall be responsible to take all appropriate fail-safe, backup, redundancy, and other measures to ensure its safe use. Oracle Corporation and its affiliates disclaim any liability for any damages caused by use of this software or hardware in dangerous applications.

Oracle®, Java, MySQL, and NetSuite are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.

Intel and Intel Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation. All SPARC trademarks are used under license and are trademarks or registered trademarks of SPARC International, Inc. AMD, Epyc, and the AMD logo are trademarks or registered trademarks of Advanced Micro Devices. UNIX is a registered trademark of The Open Group.

This software or hardware and documentation may provide access to or information about content, products, and services from third parties. Oracle Corporation and its affiliates are not responsible for and expressly disclaim all warranties of any kind with respect to third-party content, products, and services unless otherwise set forth in an applicable agreement between you and Oracle. Oracle Corporation and its affiliates will not be responsible for any loss, costs, or damages incurred due to your access to or use of third-party content, products, or services, except as set forth in an applicable agreement between you and Oracle.

For information about Oracle's commitment to accessibility, visit the Oracle Accessibility Program website at <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>.

# Tabla de contenidos

Accesibilidad a la documentación

---

Comentarios sobre la documentación

---

## 1 Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM

---

## 2 Bienvenido a Sales Planning.

---

Acerca de Sales Planning	2-1
Acerca de la Planificación de cuota	2-2
Acerca de Previsión avanzada de ventas	2-3
Acerca de Planificación de cuentas clave	2-4
Obtener más información sobre Sales Planning	2-6
Guías relacionadas	2-6
Navegación en Sales Planning	2-8
Trabajar con Smart View	2-9
Generación de informes de Sales Planning	2-10
Trabajar con la solución de generación de informes Reports	2-10
Trabajar con informes financieros heredados	2-11

## 3 Trabajar con Planificación de cuota

---

Metodologías de Planificación de cuota	3-1
Descripción general de tareas	3-2
Establecimiento de las variables de usuario	3-4
Establecimiento de objetivos de cuota	3-6
Establecimiento de objetivos de cuota	3-7
Introducción de tasas de crecimiento objetivo	3-9
Ajuste de objetivos por producto	3-10
Realización de simulaciones de la cuota objetivo	3-10
Predicción de valores de la cuota objetivo	3-11

Análisis de objetivos de cuota con paneles	3-12
Realización de una planificación descendente	3-12
Realización de asignaciones	3-14
Realización de asignaciones en cascada	3-15
Ajuste de los objetivos de cuota asignados por producto o cuenta	3-16
Ajuste de objetivos de cuota asignados por estacionalidad	3-17
Ajuste de objetivos de cuota mediante el relleno	3-17
Planificación con objetivos de superposición	3-18
Realización de una planificación descendente	3-18
Preparación de planes de cuota ascendentes	3-20
Ajuste de cuotas ascendentes por producto	3-21
Realización de simulaciones para planes de cuota ascendentes	3-21
Revisión y ajuste de la cuota objetivo ascendente del equipo (para jefes)	3-22
Ajuste de planes ascendentes por producto (para jefes)	3-23
Ajuste de objetivos de cuota ascendente para estacionalidad (para jefes)	3-23
Análisis de planes de cuota	3-24

## 4 Trabajar con Previsión avanzada de ventas

---

Descripción general de tareas	4-1
Establecimiento de las variables de usuario	4-2
Realización de previsión de ventas genérica	4-4
Revisión de datos de previsión	4-5
Mejora de la precisión de previsión con predicciones	4-5
Ajuste de la previsión	4-7
Previsión a nivel semanal	4-7
Planificación de previsión mediante una previsión continua	4-8

## 5 Trabajar con planificación de cuentas clave

---

Descripción general de tareas	5-1
Establecimiento de las variables de usuario	5-3
Introducción de suposiciones	5-5
Realización de la planificación de base	5-5
Predicción de valores base	5-7
Adición de bloques de creación	5-8
Realización de análisis de diferencias	5-9
Planificación de promociones comerciales	5-9
Adición de promociones	5-11
Realización de ajustes en una promoción de producto	5-13
Cálculo de una promoción	5-13

Eliminación de una promoción	5-13
Realización de la planificación de Elevar hipótesis	5-14
Revisión del resumen de gastos comerciales	5-14
Revisión de las pérdidas y ganancias	5-15
Análisis de las promociones comerciales	5-15

# Accesibilidad a la documentación

Para obtener información acerca del compromiso de Oracle con la accesibilidad, visite el sitio web del Programa de Accesibilidad de Oracle en <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>.

## **Acceso a Oracle Support**

Los clientes de Oracle que hayan adquirido soporte disponen de acceso a soporte electrónico a través de My Oracle Support. Para obtener información, visite <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info> o <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs> si tiene problemas de audición.

# Comentarios sobre la documentación

Para hacernos llegar sus comentarios sobre esta documentación, haga clic en el botón Comentarios en la parte inferior de la página de cualquier tema de Oracle Help Center. También puede enviar un mensaje de correo electrónico a [epmdoc\\_ww@oracle.com](mailto:epmdoc_ww@oracle.com).

# 1

## Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM

Como mejor práctica de EPM, se recomienda crear un Centro de Excelencia

Un **Centro de Excelencia de EPM** es un esfuerzo unificado para garantizar la adopción y mejores prácticas. Impulsa la transformación en los procesos de negocio relacionados con la gestión de rendimiento y el uso de soluciones basadas en tecnología.

La adopción de la nube puede capacitar a su organización para impulsar la agilidad empresarial y promocionar soluciones innovadoras. Un Centro de Excelencia de EPM supervisa su iniciativa en la nube, y puede ayudar a proteger y mantener su inversión y a promocionar un uso eficaz.

El equipo del Centro de Excelencia de EPM:

- Asegura la adopción en la nube, lo que ayuda a su organización a aprovechar al máximo su inversión de EPM en la nube
- Actúa como comité de seguimiento de mejores prácticas
- Guía las iniciativas de gestión de cambios relacionadas con EPM e impulsa la transformación

Todos los clientes pueden beneficiarse de un Centro de Excelencia de EPM, incluidos los clientes que ya han implementado EPM.

### ¿Cómo empiezo?

Haga clic para ver las mejores prácticas, guía y estrategias para su propio Centro de Excelencia de EPM: [Introducción al Centro de Excelencia de EPM](#).

### Más información

- Vea el seminario web de Cloud Customer Connect: [Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM en la nube](#)
- Vea los vídeos: [Descripción general: Centro de Excelencia de EPM](#) y [Creación de un Centro de Excelencia](#).
- Consulte los beneficios del negocio y la propuesta de valor de un Centro de Excelencia de EPM en [Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM](#).



# 2

## Bienvenido a Sales Planning.

### Consulte también:

- [Acerca de Sales Planning](#)  
Sales Planning ofrece un marco conceptual ampliable para planificar y gestionar el rendimiento de las ventas.
- [Más información sobre Sales Planning](#)  
Utilice estos recursos para obtener más información o ayuda acerca de Sales Planning y otros servicios relacionados.
- [Guías relacionadas](#)  
Consulte estas guías relacionadas para obtener más información sobre el trabajo con Sales Planning.
- [Navegación en Sales Planning](#)  
Revise estos consejos útiles sobre la navegación en Sales Planning.
- [Working with Smart View](#)  
Oracle Smart View for Office proporciona una interfaz común de Microsoft Office diseñada específicamente para los servicios de Oracle Enterprise Performance Management Cloud, incluido Sales Planning.
- [Generación de informes en Sales Planning](#)

## Acerca de Sales Planning

Sales Planning ofrece un marco conceptual ampliable para planificar y gestionar el rendimiento de las ventas.

El uso de Sales Planning le permite automatizar procesos críticos eliminando las hojas de cálculo en procesos de operaciones de ventas claves y mejora la colaboración para planificar, crear modelos y genera informes de cuotas de ventas, consecuciones y previsiones de ventas.

Sales Planning se puede ampliar con la plataforma de EPM Cloud para agregar más configuraciones y personalizaciones adicionales a su aplicación de planificación de ventas con flujos de navegación, paneles e infolets personalizados. Utilice tareas y aprobaciones para gestionar el proceso de planificación de cuota. Utilice las reglas de Groovy para personalizarlo aún más y mejorar las reglas de negocio y cálculo. Planning se puede integrar con Oracle Engagement Cloud – Sales Cloud para enviar objetivos de cuota a la compensación de incentivos o para incluirlos en la consecución real.

### Vídeos

---

#### Su objetivo

Obtener información sobre Sales Planning.

#### Vea este vídeo



[Descripción general: Visita guiada a Sales Planning](#)

---

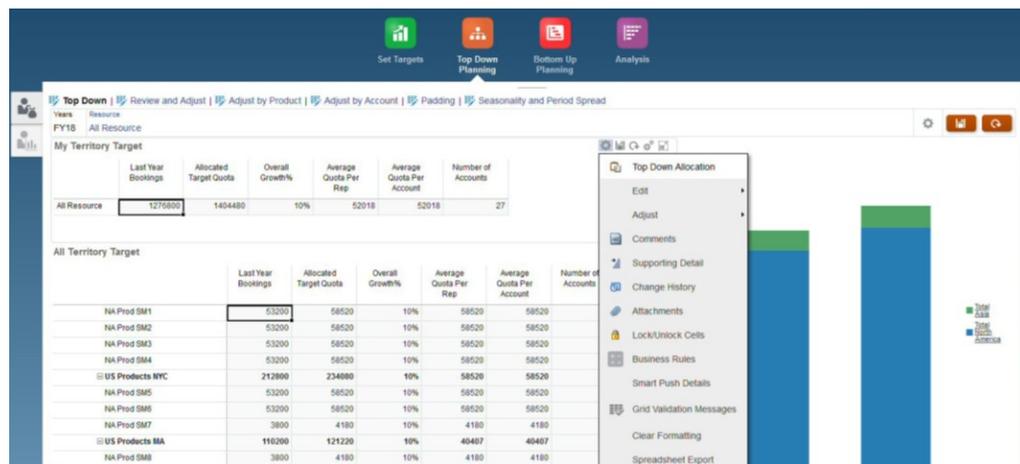
## Acerca de la Planificación de cuota

El proceso de negocio de Planificación de cuota ofrece una planificación de cuota objetivo descendente y ascendente por territorio, producto, cuenta u otras dimensiones personalizadas. Utilice la planificación predictiva y la *planificación de escenarios de simulación* para explorar y comparar distintos escenarios de cuota que le permitan tomar decisiones informadas. La Planificación de cuota fomenta las mejores prácticas en su contenido, incluidos los formularios, los cálculos, los paneles, los infolets, los factores y las medidas.

La Planificación de cuota le ayuda a planificar cuotas objetivo fiables mediante la involucración de todos los participantes del proceso, por ejemplo, el vicepresidente de ventas, el personal de operaciones de ventas, los administradores de ventas y los representantes de ventas. Establezca una cuota objetivo para el próximo año. A continuación, optimice los resultados mediante la realización de ajustes por producto, la aplicación de relleno o estacionalidad o la planificación predictiva o simulación. Una vez que el objetivo está listo, los planificadores realizan una planificación descendente o en cascada para asignar la cuota objetivo a toda la jerarquía.

Si es necesario en su organización, también puede realizar una planificación ascendente para obtener compromisos de cuota por parte de los representantes de ventas, lo que permite un enfoque colaborativo. Una vez que las cuotas objetivo se hayan subido al siguiente nivel de la jerarquía y se hayan agregado, puede comparar los resultados descendentes y ascendentes. Utilice los paneles incorporados para analizar y evaluar sus planes de cuota con consecuciones de cuota.

Mejore el proceso de planificación en su organización mediante la adición de medidas, listas de tareas o aprobaciones adicionales.



### Vídeos

#### Su objetivo

Obtener información sobre Planificación de cuota.

#### Vea este vídeo



[Descripción general: Planificación de cuota en Oracle Sales Planning Cloud](#)

## Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Ver cómo activar y configurar Planificación de cuota en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.	 <a href="#">Creación y configuración de planificación de cuota en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial</a>

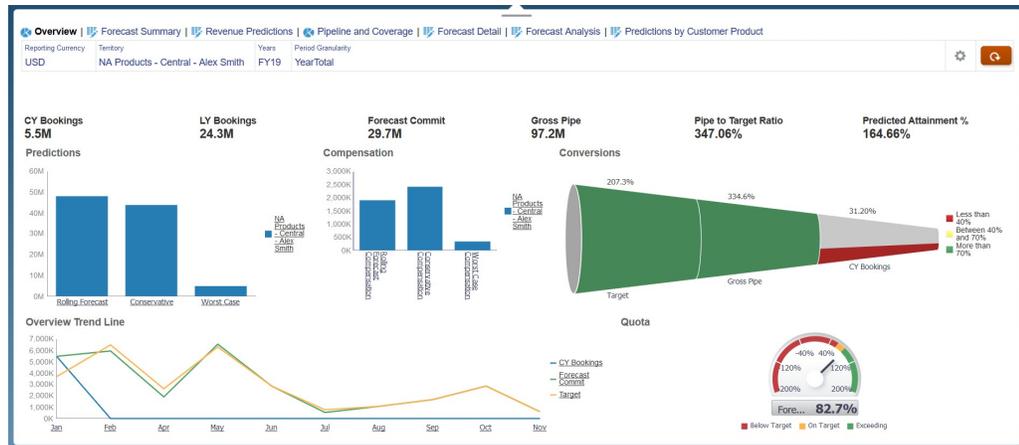
## Acerca de Previsión avanzada de ventas

Previsión avanzada de ventas proporciona una plataforma sólida para el proceso de previsión de ventas que permite realizar una previsión multidimensional de las ventas en todo el territorio, los productos, las cuentas, los canales y otras dimensiones personalizadas.

Proporciona una planificación de las ventas conectada a equipos de ventas con integración entre planificación de cuota, planificación de compensación y previsiones de ventas. Con Previsión avanzada de ventas, puede planificar en el nivel semanal o mensual y utilizar una previsión continua si lo precisa su negocio. Ofrece las siguientes funciones clave:

- Contenido de mejores prácticas listas para usar para la previsión y el análisis de ventas, que incluye métricas, indicadores clave de rendimiento (KPI) y medidas para ayudar a realizar una previsión de ventas basada en datos en la jerarquía de ventas.
- Posibilidad de ampliación utilizando la plataforma de Planning Cloud, permitiendo configuraciones adicionales, como formularios y paneles personalizados, medidas, dimensiones, flujos de navegación y reglas de Groovy para cálculos personalizados.
- Capacidad para ajustar el compromiso de previsión en el nivel de territorio o el nivel detallado (por ejemplo, por producto o cuenta) para facilitar un compromiso de previsión colaborativo basado en datos.
- Planificación predictiva para eliminar las conjeturas de sus predicciones.
- Oracle Smart View for Office, que proporciona una interfaz común de Microsoft Office diseñada específicamente para los servicios de Oracle Enterprise Performance Management Cloud, incluido Sales Planning.
- Agregaciones e informes instantáneos mediante un cubo de informes listos para usar.

Previsión avanzada de ventas garantiza una mayor fiabilidad en sus predicciones, así como la rendición de cuentas y la colaboración entre la gestión de cuentas y los representantes de ventas.



## Vídeos

### Su objetivo

Más información sobre Previsión avanzada de ventas.

### Vea este vídeo

 [Visión general: Previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud](#)

## Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

### Su objetivo

Obtener información sobre cómo activar y configurar Previsión avanzada de ventas en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.

### Descubra cómo

 [Creación y configuración de previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial](#)

## Acerca de Planificación de cuentas clave

Planificación de cuentas clave expande Sales Planning para ofrecer una estrategia basada en datos para la planificación de base de ventas y el impacto de las promociones comerciales en los planes de venta. Esto ofrece una vista general de las pérdidas y ganancias del cliente, incluida una evaluación del volumen y los ingresos con y sin promoción por grupo de clientes y productos. Planificación de cuentas clave permite a los administradores de cuentas clave planificar las estrategias de promociones comerciales para optimizar sus gastos comerciales, además de ofrecer una planificación de ventas colaborativa. Al usar la planificación de base y la planificación de promoción, los administradores de cuentas clave o los administradores de ventas pueden realizar análisis de diferencias y ver los aumentos, el impacto en el volumen o ingresos de ventas, que se han producido al realizar promociones comerciales.

Realizará estas tareas en Planificación de cuentas clave:

- Realice la planificación base. Ejecute predicciones en su previsión por cuenta clave o segmento de producto, realice modelado de escenarios de simulación y realice los ajustes necesarios.
- A continuación, en el plan de base, use los bloques de creación como distintos precios, ubicaciones y variantes de productos, para identificar los ajustes de planes de venta no promocionales adicionales.
- A continuación, agregue, analice y ajuste las actividades promocionales comerciales para cerrar de forma estratégica la brecha entre el plan y el objetivo, identificando el volumen de aumento incremental de cada una de las promociones en una cuenta, los gastos comerciales y las pérdidas y ganancias, incluidas las medidas de contrato adicionales especificada para el cliente y el coste de bienes vendidos, para obtener una vista completa de las pérdidas y ganancias del cliente.
- Por último, revise los planes de ingresos y volumen y analice los gastos comerciales y las promociones históricas para que sirvan de base para su planificación de cuentas clave y otras decisiones de planificación de ventas.

La funcionalidad clave incluye:

- Planificación de base, incluida la planificación predictiva integrada
- Integración con Planificación de cuota para incorporar objetivos
- Análisis de diferencias – Objetivo frente a la base
- Planificación de promociones comerciales
  - Planificación de promociones por fechas que generan los volúmenes y gastos comerciales a los meses correspondientes en función de los aumentos especificados
  - Simulaciones promocionales
  - Gastos variables. Estos cálculos abarcan la toma del coste de variable y su aplicación a los volúmenes de periodo con promoción
  - Casos de uso de planificación promocional
    - \* Promoción que abarca varios periodos
    - \* Promociones para un solo producto o para varios
    - \* Varias promociones para el mismo producto en un periodo
    - \* Varias promociones para el mismo producto con fechas solapadas
  - Ajustes en aumentos por productos
- Resumen de gastos comerciales y ROI de aumento e ingresos
- Pérdidas y ganancias de cliente
  - Por cliente y grupo de productos
  - Ingresos y Elevar ingresos
  - Gastos comerciales: variables y fijos
  - COGS
  - Medidas de contratos
- Análisis
  - Paneles de descripción general con KPI y visualización
  - Volúmenes con y sin promoción en la jerarquía de clientes/productos/territorios

– Resumen de cuentas clave

Planificación de cuentas clave conecta la planificación de ventas con las campañas de marketing de promociones comerciales para aumentar el volumen o los ingresos de ventas. Planificación de cuentas clave:

- Proporciona precisión y fiabilidad en las previsiones con planes de ventas basados en datos para grupos de clientes y productos, incluidas promociones comerciales.
- Fomenta la colaboración y la responsabilidad.
- Le permite evaluar las estrategias de promoción adecuadas al analizar la efectividad de sus promociones comerciales.
- Ofrece planificación de simulaciones para valorar las diferentes estrategias de promoción.
- Facilita la gestión de varias hojas de cálculo.
- Ofrece un marco ampliable en función de una plataforma de Planning sólida y la capacidad de integrarse con Sales Cloud.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre Planificación de cuentas clave	 <a href="#">Descripción general: Planificación de cuentas clave en Sales Planning Cloud</a>

## Obtener más información sobre Sales Planning

Utilice estos recursos para obtener más información o ayuda acerca de Sales Planning y otros servicios relacionados.



- Haga clic en **Academia**  en la página de inicio.
- Para obtener ayuda, haga clic en la flecha al lado de su icono de usuario en la esquina superior derecha de la pantalla y, a continuación, haga clic en **Ayuda**.
- Consulte guías relacionadas. Consulte [Guías relacionadas](#).

## Guías relacionadas

Consulte estas guías relacionadas para obtener más información sobre el trabajo con Sales Planning.

Sales Planning es compatible con los numerosos componentes de Oracle Enterprise Performance Management Cloud.

### Introducción

Para empezar a utilizar Sales Planning, consulte las siguientes guías:

- [Getting Started for Administrators](#)

- [Getting Started for Users](#)
- [Despliegue y administración de Oracle Smart View for Office \(Mac y explorador\)](#)
- [Creación y ejecución de un Centro de excelencia de EPM](#)
- [Introducción a Digital Assistant para Oracle Cloud Enterprise Performance Management](#)
- [Guía de operaciones de Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

Para ampliar la potencia y la flexibilidad de Sales Planning, consulte las siguientes guías. Tenga en cuenta que es posible que algunas de las funciones que se describen en las guías relacionadas puedan diferir de las que están disponibles en Sales Planning. Por ejemplo, Sales Planning no permite el editor de dimensiones clásico.

### **Diseño**

- [Designing with Calculation Manager](#) para obtener información relacionada con el diseño de reglas de Groovy
- [Diseño con Financial Reporting Studio para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Diseño con informes para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

### **Usuario**

- [Working with Planning](#)
- [Working with Smart View](#)
- [Trabajar con Oracle Smart View for Office \(Mac y explorador\)](#)
- [Trabajar con Planificación predictiva en Smart View](#)
- [Trabajar con Financial Reporting para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Trabajar con informes para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Accessibility Guide](#)

### **Administración**

- [Administering Planning](#)
- [Administración de Data Integration](#)
- [Administering Data Management](#)
- [Administering Access Control](#)
- [Administering Migration](#)
- [Working with EPM Automate](#)
- [Third-Party Acknowledgments](#)

### **Desarrollo**

- [Java API Reference for Groovy Rules](#)
- [API de REST](#)
- [Smart View for Office Developer's Guide](#)

## Navegación en Sales Planning

Revise estos consejos útiles sobre la navegación en Sales Planning.

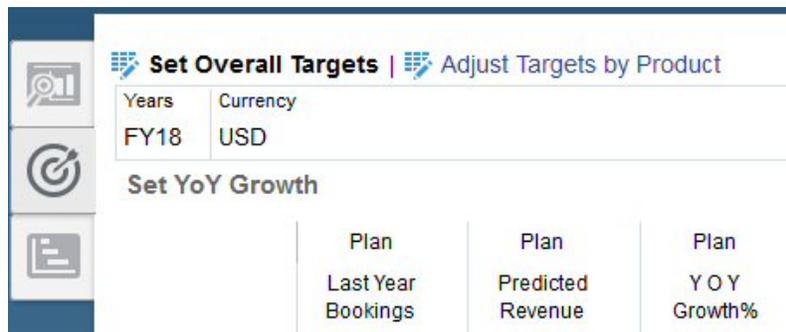
- Para volver a la página de inicio cuando ha navegado lejos de ella, haga clic en el logotipo de Oracle de la esquina superior izquierda (o en su logotipo personalizado), o bien en el icono de inicio .
- Para ver tareas adicionales del administrador en el navegador, haga clic en las barras horizontales junto al logotipo de Oracle (o su logotipo personalizado) .
- Expande un panel a pantalla completa haciendo clic en la barra Mostrar/Ocultar de la parte superior del panel; haga clic de nuevo en ella para volver a la vista normal.
- Pase el cursor por encima de la esquina superior derecha de un formulario o panel para ver un menú de opciones dependientes del contexto, como Acciones,

Guardar, Refrescar, Configuración o Maximizar



- En un subcomponente, use los separadores horizontales y verticales para alternar entre tareas y categorías.

Por ejemplo, en el componente **Establecer objetivos** de Planificación de cuota, utilice los separadores verticales para alternar entre la revisión de paneles de descripción general, el establecimiento de cuotas objetivo y la realización de planificación predictiva. Los separadores verticales difieren dependiendo de las funciones que haya activado. Use los separadores horizontales para alternar entre categorías dentro de una tarea. Por ejemplo, en **Establecer objetivos**, elija entre establecer objetivos generales o ajustar los objetivos por producto.



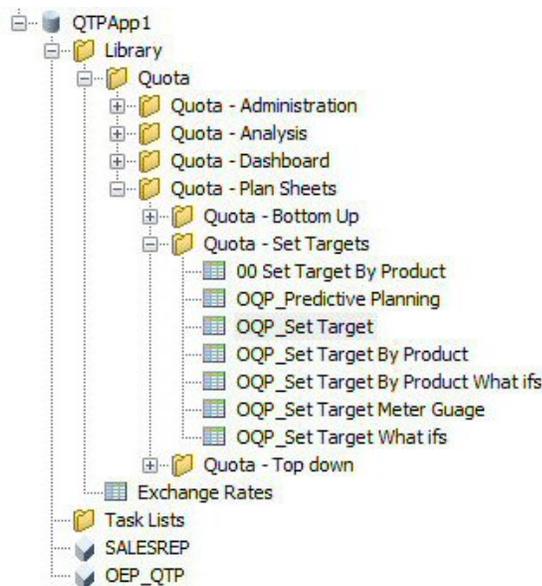
El icono  indica que un formulario es de revisión de datos y no de entrada de datos. El icono  indica que un formulario es de entrada de datos, para introducir detalles de planificación.

## Trabajar con Smart View

Oracle Smart View for Office proporciona una interfaz común de Microsoft Office diseñada específicamente para los servicios de Oracle Enterprise Performance Management Cloud, incluido Sales Planning.

Puede descargar Smart View en el menú **Configuración y acciones**. Para obtener más información sobre la descarga y la conexión con Smart View, consulte [Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para usuarios](#).

Cuando trabaje con Sales Planning en Smart View, obtenga acceso a los formularios en **Hojas de planes**. Por ejemplo, para establecer el objetivo de cuota en Planificación de cuota, en Smart View, seleccione **Cuota - Hojas de planes**, a continuación, **Cuota - Establecer objetivos** y, a continuación, **OQP\_Set\_Target**.



Para obtener más información sobre cómo trabajar con Smart View, consulte [Trabajar con Oracle Smart View for Office](#).

### Vídeos

#### Su objetivo

Vea este vídeo de descripción general para obtener más información sobre el trabajo con Sales Planning en Smart View.

#### Vea este vídeo



[Visión general: Smart View y Sales Planning](#)

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
<p>Obtenga información sobre cómo definir objetivos de cuota globales y objetivos por producto en Smart View para Sales Planning. Una vez asignada la cuota objetivo, revise y ajuste la cuota por producto en Smart View y, a continuación, revise la cuota en PowerPoint.</p>	 <p><a href="#">Definición y análisis de cuotas en Sales Planning con Smart View</a></p>

## Generación de informes de Sales Planning

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

**Tabla 2-1 Tutoriales**

Su objetivo	Descubra cómo
<p>Obtener información sobre cómo generar informes sobre los datos con jerarquías de atributos. Puede ver los datos y generar informes sobre los datos por atributo en la web en formularios y paneles, con informes de MR, o bien en Oracle Smart View for Office, con análisis ad hoc.</p>	 <p><a href="#">Generación de informes sobre datos con jerarquías de atributos</a></p>

## Trabajar con la solución de generación de informes Reports

Reports está disponible en Strategic Planning junto a esta solución, y reemplaza finalmente a Financial Reporting. Reports proporciona un marco de desarrollo de informes robusto y fácil de usar junto con una experiencia de visor de informes enriquecida.

Reports también incluye libros y repartición. Los libros proporcionan la capacidad de agrupar uno o más informes, libros y otros documentos para generar una única salida PDF. La función de repartición permite ejecutar un único informe o libro para más de un miembro de una sola dimensión para un origen de datos, así como publicar una salida PDF para cada miembro. Puede programar una definición de repartición como un Trabajo programado.

Los informes, los libros y las definiciones de repartición se almacenan en el repositorio, junto con los documentos utilizados y generados con Libros y Repartición. Por ejemplo, los documentos PDF y de MS Word insertados en libros y archivos CSV utilizados en una definición de repartición, junto con los archivos PDF generados por una definición de repartición.

Puede migrar informes de Financial Reporting a Reports mediante una migración en el lugar en la que puede migrar todos los informes o informes individuales, o bien mediante la importación de archivos de informe de Financial Reporting que se han exportado localmente de Exploración de repositorios. Tenga en cuenta que al realizar la migración, el sistema convertirá tantos elementos del informe original en su equivalente de Reports como sea posible. Sin embargo, hay diferencias entre las dos

soluciones y no todos los elementos existen en ambas. Puede que deba modificar determinados elementos una vez que se ha migrado el informe para producir un informe que sea equivalente al informe original.

Financial Reporting se eliminará finalmente en una fecha futura sin determinar, después de que haya dispuesto de tiempo suficiente para migrar el contenido de Financial Reporting a Reports.

Para ver Reports de próxima generación, en la página de inicio, haga clic en **Informes** y, a



continuación, en el separador **Reports** en la parte izquierda de la página.

Para obtener más información, consulte:

- [Trabajar con informes para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Diseño con informes para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

## Trabajar con informes financieros heredados

Sales Planning proporciona una solución de creación de informes global que le permite crear rápidamente informes dinámicos e interactivos en formato PDF, HTML y Excel. Unos informes precisos y en el momento oportuno basados en datos en tiempo real son fundamentales para la planificación y la toma de decisiones en distintos niveles de una organización de ventas.

La interfaz gráfica del diseñador de informes le permite diseñar rápidamente los marcos de informes con objetos. La amplia gama de opciones de formato y diseño le ofrecen un control total del diseño del informe.

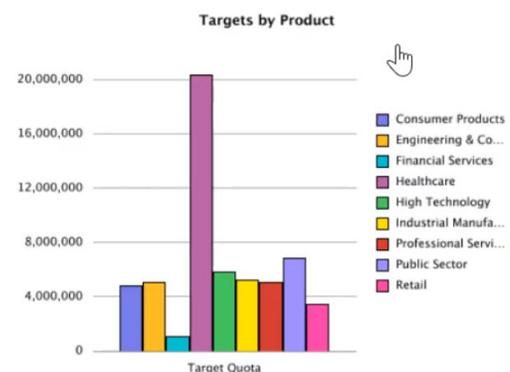
Los usuarios avanzados crean definiciones de informes con el diseñador de informes. Los usuarios avanzados asignan acceso a los visores, que usan estas definiciones de informes para generar informes.

Por ejemplo, los manager de venta pueden diseñar una definición de informe para analizar la consecución de cuota en función del producto, la cuenta o el territorio. El manager regional puede usar esta definición para generar informes en función de distintos criterios.

Targets by Account  
NA Products - Central - Alex Smith - FY19

	Last Year Bookings	Target Quota	Overall Growth%
▶ Consumer Products	4,304,750	4,821,320	12.0%
▶ Engineering & Construction	4,570,000	5,118,400	12.0%
▶ Financial Services	1,000,000	1,120,000	12.0%
▶ Healthcare	18,242,250	20,431,320	12.0%
▶ High Technology	5,237,000	5,865,440	12.0%
▶ Industrial Manufacturing	4,698,000	5,261,760	12.0%
▶ Professional Services	4,530,000	5,073,600	12.0%
▶ Public Sector	6,156,000	6,894,720	12.0%
▶ Retail	3,115,000	3,488,800	12.0%
<b>All Accounts</b>	<b>51,853,000</b>	<b>58,075,360</b>	<b>12.0%</b>

Export In Query-Ready Mode



Las definiciones de informes que se hayan creado con el diseñador de informes actúan como marco para recuperar los datos en tiempo real en los informes.

En Reporting Web Studio, puede diseñar informes mediante la inserción, el posicionamiento y la personalización de objetos como cuadrículas, gráficos, cuadros de texto e imágenes.

Reporting Web Studio proporciona:

- Tipos de gráficos diferentes
- Selección de miembros dinámicos
- Clasificación
- Formato y supresión condicionales
- Zoom y obtención de detalles
- Enlace de informes
- Funciones de origen de datos como:
  - Detalles de apoyo
  - Texto de celda y archivos adjuntos
  - Obtención de detalles de los datos de origen

Puede obtener una vista previa de los informes en cualquier momento desde el diseñador de informes y guardarlos como instantáneas de un momento específico.

Una vez que haya diseñado un informe, los visores, por ejemplo los mánager regionales o de operaciones, podrán ver e interactuar con los informes en formato HTML, PDF o Excel. Pueden especificar los criterios para los datos de informes mediante la selección de miembros para las dimensiones. También pueden usar el zoom y obtener detalles para acceder a información adicional y descargar los informes.

Para diseñar informes, en el Navegador , haga clic en **Reporting Web Studio**.

Para trabajar con informes, en la página de inicio, haga clic en **Informes** y, a

continuación, en el separador **Informes financieros**  en la parte izquierda de la página.

Para obtener más información, consulte:

- [Diseño con Financial Reporting Studio para Oracle Enterprise Performance Management Cloud.](#)
- [Trabajar con Financial Reporting para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

## Vídeos

---

### Su objetivo

Obtenga más información sobre la generación de informes en Sales Planning.

### Vea este vídeo



[Visión general: generación de informes en Sales Planning](#)

---

## Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

---

### Su objetivo

Obtenga más información sobre cómo diseñar un nuevo informe en Reporting Web Studio para informar sobre los datos de Sales Planning. Agregue componentes como cuadrículas, gráficos y cabeceras en un informe y configure estos componentes para definir cómo deben mostrarse.

### Descubra cómo



[Generación de informes en Sales Planning](#)

---

# 3

## Trabajar con Planificación de cuota

### Consulte también:

- [Metodologías de Planificación de cuota](#)  
Planificación de cuota admite tres métodos para asignar una cuota objetivo.
- [Descripción general de tareas](#)  
Revise las tareas que realizará en la planificación de cuota. En general, planificará las tareas en este orden.
- [Establecimiento de las variables de usuario](#)  
Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.
- [Establecimiento de objetivos de cuota](#)  
El establecimiento de los objetivos de cuota es el primer paso del proceso de planificación de cuota.
- [Realización de una planificación descendente](#)  
Una vez que la cuota objetivo se ha definido, puede utilizar la planificación descendente para asignarla.
- [Realización de una planificación ascendente](#)  
Una planificación ascendente es un enfoque colaborativo que se realiza además de la planificación descendente.
- [Análisis de planes de cuota](#)  
El componente **Análisis** de Planificación de cuota proporciona paneles predefinidos que le ofrecen estadísticas sobre sus planes de cuota.

## Metodologías de Planificación de cuota

Planificación de cuota admite tres métodos para asignar una cuota objetivo.

- **Planificación descendente:** el inicio de la cuota objetivo se asigna al nivel más alto de la jerarquía y continúa hacia abajo por todos los niveles de la jerarquía de dimensiones hasta completar toda la jerarquía. Utilice este método cuando la configuración de objetivos esté centralizada.
- **Planificación en cascada:** el inicio de la cuota objetivo se asigna al nivel más alto de la jerarquía y continúa paso a paso, hacia abajo por todos los niveles de la jerarquía de dimensiones. En cada nivel de la jerarquía se realizan revisiones y ajustes antes de enviar la cuota objetivo al siguiente nivel. Utilice este método cuando la configuración de objetivos esté más descentralizada con entrada de líderes de ventas regionales o de línea de negocio. Una de las ventajas de la planificación en cascada es que los ajustes que realizan los gestores de ventas no están visibles para los subordinados, que solo verán la cuota objetivo ajustada.
- **Ascendente:** enfoque colaborativo que se realiza además de la planificación descendente. Una vez completada la asignación descendente, cada nivel de la jerarquía (comenzando por el nivel más bajo) revisa su cuota objetivo, introduce su compromiso de cuota y los envía al siguiente nivel de la jerarquía.

Dependiendo de cómo haya configurado el administrador la aplicación, puede:

- Realice la planificación ascendente además de la planificación descendente o en cascada y, a continuación, compare los resultados.
- Planificar por territorio o recurso.
- Planificar cuotas objetivo superpuestas, además de las cuotas objetivo primarias.

## Descripción general de tareas

Revise las tareas que realizará en la planificación de cuota. En general, planificará las tareas en este orden.

1. Establezca variables de usuario. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#).
2. Defina un objetivo de cuota para el próximo año de planificación en los niveles Todo el territorio o Todos los recursos. Los equipos de gestión de ventas y operaciones de ventas suelen realizar esta tarea. Consulte [Establecimiento de objetivos de cuota](#).
3. Si es necesario, ajuste la cuota objetivo por producto. Consulte [Ajuste de objetivos por producto](#).
4. Ajuste la cuota objetivo siguiendo uno de estos métodos y, si lo desea, utilice los resultados revisados para su plan de cuota objetivo.
  - Utilice la planificación predictiva para predecir los valores futuros y, opcionalmente, utilizar dichos valores en su plan. Consulte [Predicción de valores de la cuota objetivo](#).
  - Realice la planificación de simulación analizando diferentes escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores. Además, de manera opcional, puede utilizar uno de estos escenarios como plan. Consulte [Realización de simulaciones de la cuota objetivo](#).
5. Cuando se defina la cuota objetivo de nivel superior, asigne la cuota objetivo mediante la planificación descendente y realice los ajustes necesarios. Consulte [Realización de una planificación descendente](#). El tipo de planificación disponible se basa en cómo el administrador configura la aplicación:
  - Para obtener información sobre la planificación descendente, consulte [Realización de asignaciones](#). Se trata de un proceso de un solo paso para enviar la cuota objetivo a todos los niveles de la jerarquía.
  - Para obtener información sobre la planificación en cascada, consulte [Realización de asignaciones en cascada](#). Este proceso es iterativo. En cada nivel de la jerarquía se puede revisar la cuota objetivo asignada, realizar ajustes y, a continuación, enviar las asignaciones al siguiente nivel.

### Nota:

Si ajusta la cuota objetivo general en **Establecer objetivos**, debe volver a asignar la cuota objetivo.

6. Si la compañía usa la planificación ascendente, realice la planificación ascendente tras realizar la descendente. En cada nivel de la jerarquía, comenzando por el

nivel más bajo, se puede revisar la cuota asignada, realizar ajustes y enviarla al siguiente nivel para su revisión y aprobación. Consulte [Realización de una planificación descendente](#).

La planificación de cuota ascendente puede ser un proceso iterativo, en el que un representante de ventas envía su cuota objetivo a su jefe para que realice un ajuste, lo revisa y lo vuelve a enviar. La planificación de cuota mantiene dos versiones de los números: la de objetivo y la ascendente.

7. Si su negocio lo requiere, ajuste la cuota objetivo final con relleno. Esta tarea suele realizarla alguien de la parte superior de la jerarquía o próximo a ella. Consulte [Ajuste de objetivos de cuota mediante el relleno](#).
8. Analice la cuota objetivo con los gráficos, los paneles y los infolets proporcionados. Si realiza tanto la planificación descendente como la ascendente, puede comparar los resultados. Consulte [Análisis de planes de cuota](#).
9. Trabaje con informes. Consulte [Generación de informes en Sales Planning, Diseño con Financial Reporting Studio para Oracle Enterprise Performance Management Cloud y Trabajar con Financial Reporting para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#).



Para comenzar, en la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota** y, a continuación, seleccione un componente.

 **Nota:**

Puede que no vea todas las funciones que se describen en esta sección, dependiendo de lo que el administrador haya activado, y el flujo de navegación puede tener un aspecto diferente según lo que se haya configurado para su negocio.

**Tabla 3-1 Tareas de planificación de cuota**

Tarea	Realice estas tareas	Más información
 <b>Establecer objetivos</b>	Defina una cuota objetivo para el próximo año y realice los ajustes necesarios antes de enviar la cuota objetivo al siguiente nivel de la jerarquía. El establecimiento de los objetivos es el primer paso en la planificación de cuota.	<a href="#">Establecimiento de objetivos de cuota</a>
 <b>Planificación descendente</b>	Realice la planificación descendente y los ajustes necesarios.	<a href="#">Realización de una planificación descendente</a>
 <b>Planificación ascendente</b>	Tras realizar la planificación descendente, también puede realizar la ascendente y comparar los resultados.	<a href="#">Realización de una planificación descendente</a>

**Tabla 3-1 (Continuación) Tareas de planificación de cuota**

Tarea	Realice estas tareas	Más información
 <b>Análisis</b>	Analice sus planes de cuota con paneles predefinidos.	<a href="#">Análisis de planes de cuota</a>

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Vea cómo puede definir objetivos de cuota, realizar predicciones de previsión, realizar análisis de simulación y ajustar la cuota por producto mediante Planificación de cuota. También puede asignar la cuota por región, aplicar ajustes estacionales y establecer objetivos superpuestos.	 <a href="#">Definición y análisis de cuotas basadas en datos en Sales Planning</a>

## Establecimiento de las variables de usuario

Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.

Las variables de usuario definen el contexto para formularios y paneles.

1. En la página de inicio, haga clic en **Herramientas**  y, a continuación, haga clic en **Preferencias de usuario**



En el separador **Variables de usuario** se muestran las variables de usuario que el administrador ha configurado para cada dimensión en **Miembro**, el miembro actual seleccionado para cada variable.

2. Si ha activado Planificación de cuota, seleccione miembros para estas variables de usuario:
  - Cuentas: seleccione la cuenta.
  - Territorio de superposición: normalmente se utiliza para el territorio de superposición.
  - Producto: seleccione el producto.
  - Territorio de representante de ventas: normalmente se utiliza para los representantes de ventas en la planificación ascendente.
  - Escenario: seleccione el escenario.

- Territorio: normalmente se utiliza para los directores comerciales y los vicepresidentes de ventas en el proceso general.
3. Si ha activado Planificación avanzada de ventas, seleccione miembros para estas variables de usuario:
- Moneda: seleccione la moneda de entrada.
  - Granularidad de periodo: seleccione la granularidad aplicable a su previsión, informes y análisis. Seleccione **Plan semanal** para realizar una previsión en el nivel semanal. Seleccione **TotalAño** para realizar la previsión en el nivel mensual.
  - Escenario de previsión: seleccione **Previsión** o **Previsión continua**, en función de las características que estén activadas y cómo desee realizar la previsión.
  - Moneda de informes: seleccione la moneda de informes.
  - Versión de previsión: seleccione **Activa ascendente** si está creando la previsión de forma detallada.
  - Años: seleccione por norma el año actual. En la mayoría de los formularios se usa la variable de sustitución definida para **OEP\_CurYr** (Año actual), pero puede seleccionar otro año, por ejemplo, para ver los años futuros.
  - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta que se va a usar para el análisis detallado.
  - Familia de productos: seleccione el producto que se va a usar para el análisis detallado del producto.
  - Territorio o recurso: seleccione el territorio o recurso de interés.
  - Factores: seleccione la medida (o el miembro padre de un conjunto de medidas) que se va a analizar, en función de lo que haya configurado en la aplicación, como las unidades o el precio de venta promedio. Si la dimensión Product está activada, seleccione **OGS\_Product Measure**.
4. Si ha activado Planificación de cuentas clave, seleccione miembros para estas variables de usuario:
- Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta o la cuenta clave que deben ser los predeterminados.
  - Granularidad del periodo: seleccione el periodo cuyos datos desee ver.
  - Familia de productos: seleccione el grupo de productos predeterminado para el que desee realizar la planificación.
  - Moneda de generación de informes: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
  - Territorio: seleccione el territorio para la planificación (por ejemplo, podría ser su región o su organización de ventas).
  - Años: seleccione el año que desee ver de forma predeterminada.
  - Moneda: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
  - Promoción actual: seleccione la promoción actual que desee ver.
  - Escenario de cuenta clave: seleccione el escenario Plan o Previsión que desee planificar.
  - Versión de cuenta clave: seleccione la versión que desee planificar.
5. Haga clic en **Guardar**.

## Establecimiento de objetivos de cuota

El establecimiento de los objetivos de cuota es el primer paso del proceso de planificación de cuota.

La cuota objetivo constituye el plan estratégico de alto nivel para el próximo año, que se establece en los niveles Todos el territorio o Todos los recursos (el nivel más alto de la jerarquía). Normalmente, lo establece alguien de gestión de ventas o de operaciones de ventas.

Puede establecer una cuota objetivo para el próximo año y realizar ajustes antes de asignarla de forma descendente en la jerarquía. Los planificadores realizan una planificación descendente o en cascada para asignar la cuota objetivo en la jerarquía, aunque también pueden realizar una planificación ascendente.

Los objetivos de cuota se establecen en un nivel anual:

- Como un porcentaje, según el crecimiento de los valores reales durante el último año
- Como un miembro absoluto
- Ejecutando una predicción y utilizando el valor previsto como el objetivo



El componente **Establecer objetivos** ofrece varias formas de ayudarle a establecer los objetivos de cuota.

Requisito previo: es necesario que un administrador haya cargado las reservas/ ingresos del año anterior para todos los territorios o recursos y haber ejecutado la regla **Valores reales de proceso**.



En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota** y, a continuación,



haga clic en **Establecer objetivos**.

**Tabla 3-2 Establecimiento de objetivos de cuota**

Tarea	Descripción	Más información
 <b>Visión general</b>	Consulte una descripción general de los ingresos y las cuotas, además de otras medidas importantes.	<a href="#">Análisis de objetivos de cuota con paneles</a>

Tabla 3-2 (Continuación) Establecimiento de objetivos de cuota

Tarea	Descripción	Más información
 <b>Establecer crecimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Establezca la cuota objetivo utilizando un método de tasa de crecimiento o introduciendo un valor.</li> <li>Ajuste los valores de la cuota objetivo por producto según lo requiera su negocio.</li> <li>Realice simulaciones y ajuste el objetivo si es necesario, según los escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Introducción de tasas de crecimiento objetivo</a></li> <li><a href="#">Ajuste de objetivos por producto</a></li> <li><a href="#">Realización de simulaciones de la cuota objetivo</a></li> </ul>
 <b>Planificación predictiva</b>	<p>Prevea los valores de la cuota objetivo y compare los objetivos según su tasa de crecimiento. También puede utilizar los valores previstos como la cuota objetivo.</p>	<p><a href="#">Predicción de valores de la cuota objetivo</a></p>

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
<p>Obtenga información sobre cómo definir objetivos de cuota globales y objetivos por producto en Oracle Smart View for Office para Sales Planning. Una vez asignada la cuota objetivo, revise y ajuste la cuota por producto en Smart View y, a continuación, revise la cuota en PowerPoint.</p> <p>Obtenga más información sobre la definición de objetivos de cuota.</p>	 <p><a href="#">Definición y análisis de cuotas en Sales Planning con Smart View</a></p>  <p><a href="#">Establecimiento de objetivos de cuota</a></p>

## Establecimiento de objetivos de cuota

El establecimiento de los objetivos de cuota es el primer paso del proceso de planificación de cuota.

La cuota objetivo constituye el plan estratégico de alto nivel para el próximo año, que se establece en los niveles Todos el territorio o Todos los recursos (el nivel más alto de la jerarquía). Normalmente, lo establece alguien de gestión de ventas o de operaciones de ventas.

Puede establecer una cuota objetivo para el próximo año y realizar ajustes antes de asignarla de forma descendente en la jerarquía. Los planificadores realizan una planificación

descendente o en cascada para asignar la cuota objetivo en la jerarquía, aunque también pueden realizar una planificación ascendente.

Los objetivos de cuota se establecen en un nivel anual:

- Como un porcentaje, según el crecimiento de los valores reales durante el último año
- Como un miembro absoluto
- Ejecutando una predicción y utilizando el valor previsto como el objetivo



El componente **Establecer objetivos** ofrece varias formas de ayudarle a establecer los objetivos de cuota.

Requisito previo: es necesario que un administrador haya cargado las reservas/ ingresos del año anterior para todos los territorios o recursos y haber ejecutado la regla **Valores reales de proceso**.



En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota** y, a continuación,



haga clic en **Establecer objetivos**.

**Tabla 3-3 Establecimiento de objetivos de cuota**

Tarea	Descripción	Más información
 <b>Visión general</b>	<p>Consulte una descripción general de los ingresos y las cuotas, además de otras medidas importantes.</p>	<p><a href="#">Análisis de objetivos de cuota con paneles</a></p>
 <b>Establecer crecimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establezca la cuota objetivo utilizando un método de tasa de crecimiento o introduciendo un valor.</li> <li>• Ajuste los valores de la cuota objetivo por producto según lo requiera su negocio.</li> <li>• Realice simulaciones y ajuste el objetivo si es necesario, según los escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Introducción de tasas de crecimiento objetivo</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de objetivos por producto</a></li> <li>• <a href="#">Realización de simulaciones de la cuota objetivo</a></li> </ul>
 <b>Planificación predictiva</b>	<p>Prevea los valores de la cuota objetivo y compare los objetivos según su tasa de crecimiento. También puede utilizar los valores previstos como la cuota objetivo.</p>	<p><a href="#">Predicción de valores de la cuota objetivo</a></p>

## Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
<p>Obtenga información sobre cómo definir objetivos de cuota globales y objetivos por producto en Oracle Smart View for Office para Sales Planning. Una vez asignada la cuota objetivo, revise y ajuste la cuota por producto en Smart View y, a continuación, revise la cuota en PowerPoint.</p>	 <a href="#">Definición y análisis de cuotas en Sales Planning con Smart View</a>
<p>Obtenga más información sobre la definición de objetivos de cuota.</p>	 <a href="#">Establecimiento de objetivos de cuota</a>

## Introducción de tasas de crecimiento objetivo

Introduzca la cuota objetivo correspondiente al próximo año de planificación.

La planificación de cuota se realiza para el siguiente año de planificación, según el crecimiento de los valores reales durante el último año, en los niveles Todo el territorio o Todos los recursos. También puede introducir directamente un valor para el objetivo.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, en

**Establecer objetivos**  y, a continuación, haga clic en **Establecer crecimiento**



2. En **% de crecimiento anual del plan**, introduzca un porcentaje de tasa de crecimiento a partir de los ingresos del año anterior para Todo el territorio o Todos los recursos y haga clic en **Guardar**. También puede introducir un valor en **Cuota objetivo el plan**. El **% de crecimiento anual del plan** se calculará.

La cuota objetivo se actualiza y queda reflejada en los gráficos y paneles. La cuota media por representante también se calculará.

A continuación, realice cualquier ajuste en la cuota objetivo:

- Ajuste los valores de la cuota objetivo por producto según lo requiera su negocio. Consulte [Ajuste de objetivos por producto](#).
- Realice simulaciones y ajuste el objetivo si es necesario, según los escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores. Consulte [Realización de simulaciones de la cuota objetivo](#).
- Prevea los valores de la cuota objetivo y compare los objetivos según su tasa de crecimiento. También puede utilizar los valores previstos en su plan. Consulte [Predicción de valores de la cuota objetivo](#).

Cuando la cuota objetivo está lista, puede asignarla utilizando una planificación descendente o en cascada. Consulte [Realización de una planificación descendente](#).

## Ajuste de objetivos por producto

Si planifica por producto, puede ajustar su objetivo de cuota mediante el ajuste de valores de cuota objetivo por producto.

En un principio, todos los productos tienen el mismo porcentaje de crecimiento anual según lo establecido en el separador **Establecer objetivos generales**. Ajuste por producto según lo necesite su negocio.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, en **Establecer objetivos**  y, a continuación, haga clic en **Establecer crecimiento** .
  2. Haga clic en **Ajustar destinos por producto**.
  3. Ajuste el porcentaje de crecimiento anual de cuota objetivo para cada producto.
  4. Si ha planificado para distintos escenarios, para ajustar la cuota por producto para distintos escenarios, seleccione el escenario de la lista y, a continuación, introduzca los objetivos de cuota ajustados.
  5. Haga clic en **Guardar**. El porcentaje de crecimiento anual se ajusta en función de los cambios.
  6. Para ver el objetivo general ajustado, haga clic en **Establecer objetivos generales**.

## Realización de simulaciones de la cuota objetivo

Una vez que haya establecido la cuota objetivo inicial para el año de planificación, puede realizar simulaciones para valorar los diferentes escenarios.

Evalúe escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores en comparación con su plan base, y utilice los valores en su plan de forma opcional.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, en **Establecer objetivos**  y, a continuación, haga clic en **Establecer crecimiento** .
  2. En el separador horizontal **Establecer objetivos generales**, en el menú **Acciones**, haga clic en **Crear escenarios de simulación**.
  3. Introduzca valores de porcentaje en los escenarios de **Peor caso**, **Mejor caso** y **Conservador** en comparación con su plan base y, a continuación, haga clic en **Iniciar**.

En la página **Establecer objetivos generales** se incluyen datos y gráficos adicionales que le permiten evaluar y comparara escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores en relación a su plan base.

 **Sugerencia:**

En la página **Ajustar objetivos por producto**, cambie el escenario en el PDV para ver los diferentes escenarios por producto.

4. Para copiar datos de un escenario en su cuota objetivo de plan, en el menú **Acciones**, haga clic en **Copiar simulación de datos**, seleccione los escenarios de origen y objetivo y, a continuación, haga clic en **Iniciar**.

Para borrar los escenarios de simulación, en el menú **Acciones**, haga clic en **Borrar escenarios de simulación**.

## Predicción de valores de la cuota objetivo

Si dispone de datos de ingresos históricos por territorio o recurso, puede realizar un análisis de estadísticas de los datos para predecir los resultados de futuros ingresos.

Con la ejecución de la planificación predictiva se pueden prever ingresos futuros por territorio o recurso. La utilización de un resultado previsto evita tener que hacer conjeturas a la hora de establecer los objetivos. Cuando ejecuta una predicción, se recuperan los datos históricos de cada miembro del formulario y se analizan utilizando técnicas de previsión de serie de tiempo para predecir el rendimiento futuro de esos miembros. Cuantos más años de datos históricos tenga, mayor será la exactitud de la predicción.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación,

haga clic en **Establecer objetivos**  y en **Predcir objetivos** .

2. De forma predeterminada, la planificación predictiva prevé los ingresos futuros en los niveles Todo el territorio o Todos los recursos. Si desea predecir un nivel diferente, cambie el PDV.

3. En el menú **Acciones**, seleccione **Planificación predictiva**.

La predicción se ejecuta y se abre un área de resultados por debajo del formulario con un gráfico e información detallada sobre la predicción.

Utilice los resultados para comparar los valores previstos con los valores objetivo planificados para cada miembro, junto con los valores para los escenarios de peor y mejor caso.

Consulte Predicción de valores futuros basándose en el rendimiento anterior para obtener más información sobre cómo trabajar en el área de predicción.

También puede utilizar la visualización del gráfico y cambiar los rangos de las fechas históricas y futuras de la predicción. Consulte Personalización del gráfico.

4. Para consultar los ingresos previstos generales con las reservas del año pasado y su

cuota de objetivo planificada general, haga clic en **Establecer crecimiento**  y

revise la columna **Ingresos previstos**. Si es necesario, ajuste el **% de crecimiento anual**.

5. Para obtener un plan más exacto y basado en estadísticas, puede utilizar los

valores previstos como el objetivo. Haga clic en **Establecer crecimiento**  y, en el menú **Acciones**, seleccione **Establecer predicción como objetivo**. La cuota objetivo se actualiza para utilizarse como el valor previsto.

## Análisis de objetivos de cuota con paneles

Los paneles predefinidos le proporcionan información sobre la planificación de cuotas general. Puede aumentar los detalles de los miembros en gráficos de panel y ver el nivel de detalle que desee.

En cualquier momento durante el proceso de planificación de cuota, utilice los paneles de **Establecer objetivos** para obtener una descripción general de sus planes de cuota e ingresos.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a

continuación, haga clic en **Establecer objetivos** .

2. Haga clic en **Descripción general** .

## Realización de una planificación descendente

Una vez que la cuota objetivo se ha definido, puede utilizar la planificación descendente para asignarla.

Dependiendo de cómo haya configurado el administrador la aplicación, puede realizar una planificación descendente o en cascada:

- **Descendente:** cuando la configuración de objetivos está centralizada, los planificadores realizan la planificación descendente, en la que el inicio de la cuota objetivo se asigna al nivel más alto de la jerarquía y continúa hacia abajo por todos los niveles de la jerarquía de dimensiones hasta completar toda la jerarquía.
- **Descendente en cascada:** cuando la configuración de objetivos está descentralizada y contiene entradas de todos los niveles de la jerarquía, los planificadores realizan la planificación en cascada, en la que el inicio de la cuota objetivo se asigna al nivel más alto de la jerarquía y continúa paso a paso, hacia abajo por todos los niveles de la jerarquía de dimensiones. En cada nivel de la jerarquía se realizan revisiones y ajustes antes de enviar la cuota objetivo al siguiente nivel.

Los planificadores pueden realizar ajustes en el objetivo de cuota antes de asignarlo:

- Ajuste por producto, por ejemplo, para modificar cuotas con el fin de planificar cambios en la cartera.

- Ajuste por cuenta, por ejemplo, para modificar cuotas si los datos históricos no reflejan el potencial del cliente.
- Ajuste por estacionalidad y periodos, por ejemplo, para reflejar las tendencias de consumo y ventas o periodos de vacaciones.
- Ajuste por relleno.



En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota** y, a continuación, en



**Planificación descendente**

**Tabla 3-4 Tareas de planificación descendente**

Planificación descendente	Descripción	Más información
 <b>Descendente</b>	Revise su cuota objetivo y realice los ajustes necesarios antes de asignarla a todos los niveles de la jerarquía: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realice una asignación descendente</li> <li>• Ajuste las asignaciones por producto o cuenta.</li> <li>• Ajuste las asignaciones utilizando la estacionalidad.</li> <li>• Ajuste las asignaciones por relleno. Este es el paso final del proceso de planificación de cuota.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Realización de asignaciones</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de los objetivos de cuota asignados por producto o cuenta</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de objetivos de cuota asignados por estacionalidad</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de objetivos de cuota mediante el relleno</a></li> </ul>
 <b>Descendente en cascada</b>	Revise su cuota objetivo y realice los ajustes necesarios antes de asignarla al siguiente nivel de la jerarquía: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realice una asignación en cascada descendente</li> <li>• Ajuste las asignaciones por producto o cuenta.</li> <li>• Ajuste las asignaciones utilizando la estacionalidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Realización de asignaciones en cascada</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de los objetivos de cuota asignados por producto o cuenta</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de objetivos de cuota asignados por estacionalidad</a></li> </ul>
 <b>Relleno</b>	Ajuste las asignaciones por relleno. Este es el paso final del proceso de planificación de cuota.	<a href="#">Ajuste de objetivos de cuota mediante el relleno</a>

**Tabla 3-4 (Continuación) Tareas de planificación descendente**

Planificación descendente	Descripción	Más información
 <b>Análisis descendente de varias monedas</b>	<p>Si la aplicación utiliza varias monedas, los usuarios pueden revisar las medidas de cuota en su propia moneda. Por ejemplo, si la cuota está establecida en la jerarquía con USD como la moneda principal, un usuario en Francia puede revisar los datos en euros.</p> <p>Seleccione la moneda para la generación de informes en el PDV y, a continuación, en el menú <b>Acciones</b>, haga clic en <b>Reglas de negocio</b> y, a continuación, haga clic en la regla <b>Calcular monedas</b>.</p>	
 <b>Objetivos superpuestos</b>	<p>Planifique objetivos superpuestos para los equipos de soporte.</p>	<p><a href="#">Planificación con objetivos de superposición</a></p>

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
<p>Obtenga más información sobre la planificación descendente</p>	 <p><a href="#">Realización de una planificación de cuotas de venta descendente</a></p>

## Realización de asignaciones

Revise la cuota objetivo y realice los ajustes necesarios antes de asignar la cuota objetivo a todos los niveles de la jerarquía.

Con la planificación, la cuota objetivo del nivel superior se difunde por todos los niveles en la jerarquía en función de los datos históricos.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a

continuación, en **Planificación descendente**  .



2. En el separador vertical **Descendente** del separador horizontal **Descendente**, revise la información de cuota objetivo.
3. En el menú **Acciones**, seleccione **Asignación descendente**. La cuota objetivo se asigna a todos los niveles de la jerarquía.
4. Para realizar ajustes, haga clic en el separador horizontal **Revisar y ajustar** y, a continuación, en el área **Objetivo de todo el territorio**, realice ajustes en **Valor de ajuste** si es necesario y, a continuación, haga clic en **Guardar**.  
Dependiendo de cómo haya configurado el administrador la aplicación, es posible que no pueda realizar la asignación de forma que los valores ajustados sean superiores o inferiores a la cantidad de cuota asignada. Si el administrador así lo requiere, debe asegurarse de que los valores ajustados equivalen a la **Cuota asignada** general.
5. Realice ajustes por producto o cuenta o por estacionalidad. Consulte [Ajuste de los objetivos de cuota asignados por producto o cuenta](#) y [Ajuste de objetivos de cuota asignados por estacionalidad](#).
6. Dado que es el último paso en el proceso de planificación de cuota, los administradores sénior pueden aplicar relleno si es necesario. Consulte [Ajuste de objetivos de cuota mediante el relleno](#).  
Si su equipo también está realizando una planificación ascendente, aplique el relleno una vez que este proceso haya finalizado.

## Realización de asignaciones en cascada

Revise la cuota objetivo asignada y realice los ajustes necesarios antes de enviarla al siguiente nivel de la jerarquía.

La cuota objetivo de nivel superior se distribuye por toda la jerarquía según los datos históricos. Con la planificación en cascada, cada nivel de la jerarquía puede revisar la cuota objetivo que se le ha asignado, realizar los ajustes necesarios y enviarla al siguiente nivel de la jerarquía.



1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota** y, a continuación, en



**Planificación descendente**.

2. En el separador vertical **Descendente en cascada**, en el separador **Descendente y ajustar**, en el área **Mi objetivo**, seleccione el nivel de la jerarquía de territorio o recurso en el PDV, si es necesario.
3. Revise la cuota que tiene asignada y, a continuación, en el menú **Acciones**, seleccione **Asignación en cascada**.  
La cuota desciende al siguiente nivel de la jerarquía y el área **Objetivo de mi equipo** se actualiza con los valores de **Cuota objetivo asignada**.  
La asignación en cascada envía de forma descendente la distribución de la asignación según las reservas del año pasado de productos, cuentas, periodos de tiempo u otras dimensiones, dependiendo de la dimensionalidad de la aplicación.

4. En el área **Objetivo de mi equipo**, revise la **Cuota objetivo asignada** y realice ajustes en **Valor de ajuste** si es necesario. A continuación, haga clic en **Guardar**. Dependiendo de cómo haya configurado el administrador la aplicación, es posible que no pueda realizar la asignación de forma que los valores ajustados sean superiores o inferiores a la cantidad de cuota asignada. Si el administrador así lo requiere, debe asegurarse de que los valores ajustados equivalen a la **Cuota asignada** general.
5. Realice ajustes por producto o cuenta o por estacionalidad. Consulte [Ajuste de los objetivos de cuota asignados por producto o cuenta](#) y [Ajuste de objetivos de cuota asignados por estacionalidad](#).
6. Dependiendo de cómo esté configurado el sistema en su organización, se le notificará al siguiente nivel inferior de la jerarquía. Ahora, el siguiente nivel inferior de la jerarquía puede realizar el mismo proceso. Repita el proceso hasta que la cuota objetivo se asigne al nivel más bajo de la jerarquía.
7. Dado que es el último paso en el proceso de planificación de cuota, los administradores sénior pueden aplicar relleno si es necesario. Consulte [Ajuste de objetivos de cuota mediante el relleno](#).  
Si su equipo también está realizando una planificación ascendente, aplique el relleno una vez que este proceso haya finalizado.

## Ajuste de los objetivos de cuota asignados por producto o cuenta

Puede realizar ajustes a la cuota asignada a su equipo por producto o cuenta.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, en **Planificación descendente**  .
2. En el separador vertical **Descendente en cascada**  o **Descendente**  , haga clic en el separador horizontal **Ajustar por producto** o **Ajustar por cuenta**.
3. En el área **Objetivo de mi equipo por <producto o cuenta>** (para la planificación en cascada) o en el área **Todo el territorio por <producto o cuenta>** (para la planificación), cambie los valores de **Valor de ajuste** para cada producto o cuenta y haga clic en **Guardar**.  
No se pueden introducir valores que sean superiores al valor objetivo general, y los valores que introduzca aquí no modificarán el objetivo general.  
  
Dependiendo de cómo haya configurado el administrador la aplicación, es posible que no pueda realizar la asignación de forma que los valores ajustados sean superiores o inferiores a la cantidad de cuota asignada. Si el administrador así lo requiere, debe asegurarse de que los valores ajustados equivalen a la **Cuota asignada** general.

## Ajuste de objetivos de cuota asignados por estacionalidad

Los objetivos de cuota se difunden en función de los datos históricos de manera predeterminada, pero puede ajustar la difusión por estacionalidad si lo necesita.

Realice ajustes para cada mes del próximo año de planificación, por ejemplo, para reflejar las tendencias del consumidor y las ventas o los periodos de vacaciones. Esta opción sobrescribe la difusión original con la difusión ajustada de estacionalidad.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, en

**Planificación descendente** 

2. En el separador vertical **Cascada descendente**  o **Descendente** , haga clic en el separador horizontal **Difusión de estacionalidad y periodo**.
3. Ajuste los porcentajes para cada periodo.  
Dependiendo de cómo haya configurado el administrador la aplicación, es posible que no pueda realizar la asignación de forma que los valores ajustados sean superiores o inferiores a la cantidad de cuota asignada. Si el administrador así lo requiere, debe asegurarse de que los valores ajustados equivalen a la **Cuota asignada** general.
4. En el menú **Acciones**, seleccione **Aplicar estacionalidad**.  
La cuadrícula y los gráficos de cuota objetivo se actualizan con los nuevos valores de difusión. Los cambios de estacionalidad se aplican en los miembros padre e hijos.

## Ajuste de objetivos de cuota mediante el relleno

Cuando su cuota objetivo de nivel superior sea la final, puede rellenar los resultados.

El relleno es un ajuste final de toda la compañía en el nivel superior que sirve para ajustar la cuota de destino al completo, por ejemplo, para modificar cuotas para anticipar riesgos posibles o conocidos. Normalmente el relleno es el último paso en el proceso de planificación de cuota, que se realiza después de finalizar la planificación descendente y ascendente. La persona encargada de realizar esta tarea habitualmente pertenece a los niveles superiores de la jerarquía.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, en

**Planificación descendente** 

2. Haga clic en **Relleno** .
3. Introduzca un porcentaje de relleno en la columna **Porcentaje de relleno de entrada** y, a continuación, haga clic en **Guardar**.

4. En el menú **Acciones**, haga clic en **Reglas de negocio** y, a continuación, inicie la regla **Relleno descendente**.
5. Revise el valor de ajuste de relleno y la cuota objetivo final en el área **Objetivo final de mi equipo**.



**Nota:**

Si realiza algún ajuste o alguna reasignación más, debe ajustar el relleno de nuevo.

## Planificación con objetivos de superposición

Puede planificar utilizando objetivos de superposición para aquellas personas que no son directamente responsables de la cuota y que desempeñan un rol de apoyo a la hora de cumplir con los objetivos de cuota.

Por ejemplo, mediante objetivos de superposición, planifique cuotas para ventas de especialistas que ofrecen apoyo a los equipos de ventas principales. Estas cuotas se miden en ingresos afectados.

El porcentaje de crecimiento de superposición se basa en un porcentaje de las reservas afectadas del año anterior.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a

continuación, en **Planificación descendente** .

2. Haga clic en **Objetivos de superposición** .
3. En el área **Mi objetivo de superposición**, introduzca un porcentaje de crecimiento de superposición y, a continuación, haga clic en **Guardar**.
4. En el área **Objetivo de superposición de mi equipo**, introduzca un ajuste de superposición si es necesario y, a continuación, haga clic en **Guardar**.
5. Para aplicar estacionalidad a objetivos de superposición, haga clic en el separador horizontal **Estacionalidad y dispersión de periodo**, ajuste los porcentajes para cada periodo y, a continuación, en el menú **Acciones**, seleccione **Aplicar estacionalidad de superposición**.

## Realización de una planificación descendente

Una planificación ascendente es un enfoque colaborativo que se realiza además de la planificación descendente.

Con la planificación ascendente, todos los representantes de ventas se implican en el proceso. Una vez completada la asignación descendente, cada nivel de la jerarquía (comenzando por el nivel más bajo) revisa su cuota descendente final, realiza los

ajustes necesarios para sus cuentas y envía su cuota esperada al siguiente nivel superior de la jerarquía.

La planificación de cuota ascendente puede ser un proceso iterativo, en el que un representante de ventas envía su cuota objetivo a su jefe para que realice un ajuste, lo revisa y lo vuelve a enviar.

La planificación ascendente le permite agregar un nuevo producto o una cuenta y asignarles una cuota. De esta manera, puede realizar asignaciones incluso aunque no haya datos históricos.

Puede que el administrador haya configurado un proceso de aprobaciones para gestionar este flujo de trabajo.

En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, haga

clic en **Planificación ascendente** .

**Tabla 3-5 Tareas de planificación ascendente**

Planificación ascendente	Descripción	Más información
 <b>Cuotas de planificación</b>	<p>El nivel más bajo de la jerarquía (por ejemplo, un representante de ventas) revisa su cuota objetivo, realiza los ajustes necesarios y, a continuación, envía la cuota objetivo al siguiente nivel superior de la jerarquía para su aprobación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Planifique su cuota objetivo y, si es necesario, agregue otra cuenta para realizar planificaciones conforme a ella.</li> <li>Ajuste su cuota objetivo por producto y agregue un producto para el ajuste si es necesario.</li> <li>Revise y evalúe distintos escenarios para su cuota objetivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Preparación de planes de cuota ascendentes</a></li> <li><a href="#">Ajuste de cuotas ascendentes por producto</a></li> <li><a href="#">Realización de simulaciones para planes de cuota ascendentes</a></li> </ul>
 <b>Gestionar cuotas</b>	<p>Los administradores revisan las cuotas objetivo propuestas del equipo, realizan ajustes y las envían al siguiente nivel superior de la jerarquía:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Revise y ajuste objetivos de cuota</li> <li>Ajuste objetivos de cuota por producto</li> <li>Ajuste la cuota objetivo por estacionalidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Revisión y ajuste de la cuota objetivo ascendente del equipo (para jefes)</a></li> <li><a href="#">Ajuste de planes ascendentes por producto (para jefes)</a></li> <li><a href="#">Ajuste de objetivos de cuota ascendente para estacionalidad (para jefes)</a></li> </ul>

**Tabla 3-5 (Continuación) Tareas de planificación ascendente**

Planificación ascendente	Descripción	Más información
 <b>Análisis de varias monedas</b>	<p>Si la aplicación utiliza varias monedas, los usuarios pueden revisar las medidas de cuota en su propia moneda. Por ejemplo, si la cuota está establecida en la jerarquía con USD como la moneda principal, un usuario en Francia puede revisar los datos en euros.</p> <p>Seleccione la moneda para la generación de informes en el PDV y, a continuación, en el menú <b>Acciones</b>, haga clic en <b>Reglas de negocio</b> y, a continuación, haga clic en la regla <b>Calcular monedas</b>.</p>	

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Obtenga más información sobre la planificación ascendente.	 <a href="#">Realización de planificaciones ascendentes de cuotas y cuentas</a>

## Preparación de planes de cuota ascendentes

El nivel más bajo de la jerarquía (por ejemplo, un representante de ventas) revisa la cuota objetivo, realiza los ajustes necesarios y la envía al siguiente nivel de la jerarquía para su aprobación.

- En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, haga clic en **Planificación ascendente**  y, después, en **Cuotas de plan** .
- En el separador horizontal **Planificar cuota**, puede cambiar el PDV para reflejar cuál es su nivel en la jerarquía si es necesario.
- En el área **Resumen de mi cuota**, revise la cuota descendente que le ha asignado su jefe, junto con el porcentaje de crecimiento general.

4. En el área **Establecer cuota**, introduzca su propuesta de cuota objetivo para cada cuenta y haga clic en **Guardar**.

 **Nota:**

Si necesita planificar otra cuenta, puede agregar una cuenta que ya exista en la jerarquía. En el área **Establecer cuota**, en el menú **Acciones**, seleccione **Agregar cuenta**. Seleccione la cuenta que desea agregar y su propuesta de cantidad de cuota, y haga clic en **Iniciar**.

5. En el área **Resumen de mi cuota**, en el menú **Acciones**, seleccione **Cuota agregada**.
6. Realice cualquier ajuste por producto o realice simulaciones de planificación para valorar los diferentes escenarios. Consulte [Ajuste de cuotas ascendentes por producto](#) y [Realización de simulaciones para planes de cuota ascendentes](#).

Según el sistema que tenga configurado su organización, cuando el plan de la cuota se haya completado, puede notificárselo al siguiente nivel de la jerarquía. Ahora, el siguiente nivel superior de la jerarquía puede revisar y realizar ajustes en la cuota de su equipo. Consulte [Revisión y ajuste de la cuota objetivo ascendente del equipo \(para jefes\)](#).

## Ajuste de cuotas ascendentes por producto

Una vez que haya estimado su cuota ascendente, puede ajustar los importes de asignación de cuota por producto.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación,

haga clic en **Planificación ascendente**  y, después, en **Cuotas de plan** .

2. Haga clic en el separador horizontal **Ajustar por producto**.
3. En el área **Establecer cuota por producto**, cambie los valores para cada producto y, a continuación, haga clic en **Guardar**.

 **Nota:**

Si necesita planificar para otro producto, puede agregar uno que ya exista en la jerarquía. En el área **Establecer cuota por producto**, en el menú **Acciones**, seleccione **Agregar producto**. Seleccione el producto que desea agregar, introduzca el importe de cuota propuesto y, a continuación, haga clic en **Iniciar**.

## Realización de simulaciones para planes de cuota ascendentes

Los representantes de ventas pueden ajustar su objetivo antes de enviarlo al siguiente nivel de la jerarquía.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  y, a continuación, haga clic en **Planificación ascendente**  y, después, en **Cuotas de plan** .
  2. Haga clic en el separador horizontal **Análisis y comparación de escenario**.
  3. En el menú **Acciones**, seleccione **Crear escenarios de simulación**.
  4. Introduzca porcentajes para **Peor caso**, **Mejor caso** y **Conservador** y, a continuación, haga clic en **Iniciar**.  
Los datos y los gráficos adicionales se agregan a la página para que pueda evaluar y comparar los escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores en relación a su cuota de plan.
  5. Para copiar los datos de un escenario en su plan, en el menú **Acciones**, haga clic en **Copiar simulación de datos**, seleccione los escenarios de origen y de destino y, a continuación, haga clic en **Iniciar**.
- Para borrar los escenarios de simulación, en el menú **Acciones**, haga clic en **Borrar escenarios de simulación**.

## Revisión y ajuste de la cuota objetivo ascendente del equipo (para jefes)

Una vez que su equipo haya completado los objetivos de cuota ascendente, puede revisar los objetivos y realizar ajustes antes de transferirlos al siguiente nivel de la jerarquía.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota**  , a continuación, haga clic en **Planificación ascendente**  y, a continuación, haga clic en **Administrar cuotas** .
2. En el separador horizontal **Revisión y ajuste de cuota de administrador** cambie el PDV para que muestre su nivel en la jerarquía si es necesario.
3. En el menú **Acciones**, seleccione **Cuota agregada**.  
La regla agrega los números para su equipo en el nivel inmediatamente inferior de la jerarquía.
4. En el área **Cuota de mi equipo**, realice cambios en la columna **Valor de ajuste** y haga clic en **Guardar**.  
Para la planificación ascendente, este valor no está restringido.
5. En el área **Mi cuota de resumen**, revise **Valor ajustado** y **Cuota ajustada**.

6. Realice ajustes por producto o por estacionalidad. Consulte [Ajuste de planes ascendentes por producto \(para jefes\)](#) y [Ajuste de objetivos de cuota ascendente para estacionalidad \(para jefes\)](#).
7. Cuando se completen los ajustes, en el separador horizontal **Revisión y ajuste de cuota de administrador**, en el menú **Acciones**, seleccione **Cuota agregada**.

En función del sistema configurado en su organización, notifique al nivel inmediatamente superior en la jerarquía. De este modo, el nivel inmediatamente superior en la jerarquía puede realizar el mismo proceso. Repita el proceso hasta que la cuota objetivo esté asignada al nivel más alto de la jerarquía.

Cuando la planificación ascendente haya finalizado, los jefes pueden revisar y comparar las cuotas objetivo descendentes y ascendentes, agregar relleno si es necesario y finalizar el plan de cuota.

## Ajuste de planes ascendentes por producto (para jefes)

Los jefes pueden ajustar los planes ascendentes por producto de su equipo antes de enviarlos al siguiente nivel superior de la jerarquía.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota** , a continuación, haga clic en **Planificación ascendente**  y, a continuación, haga clic en **Administrar cuotas** .
2. Haga clic en el separador horizontal **Ajuste de administrador por producto**.
3. En el área **Cuota por producto de mi equipo**, cambie los valores en **Valor de ajuste** para cada producto y, a continuación, haga clic en **Guardar**. Para la planificación ascendente, este valor no está restringido.
4. Cuando se completen los ajustes, en el separador horizontal **Revisión y ajuste de cuota de administrador**, en el menú **Acciones**, seleccione **Cuota agregada**.

## Ajuste de objetivos de cuota ascendente para estacionalidad (para jefes)

De forma predeterminada, los objetivos de cuota se difunden en función de datos históricos, pero puede ajustar la difusión por estación si lo necesita.

Realice ajustes para cada mes del próximo año de planificación, por ejemplo, para reflejar las tendencias del consumidor y las ventas o los periodos de vacaciones. Esta opción sobrescribe la difusión original con la difusión ajustada de estacionalidad.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuota** , a continuación, haga clic en **Planificación ascendente** , y, a continuación, haga clic en **Administrar cuotas** .
2. Haga clic en el separador horizontal **Difusión de estacionalidad y periodo**.
3. Ajuste los porcentajes para cada periodo.
4. En el menú **Acciones**, seleccione **Aplicar estacionalidad**. La cuadrícula y los gráficos se actualizan con los nuevos valores de difusión.
5. Cuando se completen los ajustes, en el separador horizontal **Revisión y ajuste de cuota de administrador**, en el menú **Acciones**, seleccione **Cuota agregada**.

## Análisis de planes de cuota

El componente **Análisis** de Planificación de cuota proporciona paneles predefinidos que le ofrecen estadísticas sobre sus planes de cuota.

Para analizar la cuota objetivo de planificación de cuota, en la página de inicio, haga

clic en **Planificación de cuota** , a continuación, haga clic en **Análisis**  y, después, seleccione el tipo de análisis que desea revisar.

**Tabla 3-6 Análisis de planes de cuota**

Tarea	Descripción
<b>Análisis de cuota</b>	Revise análisis de cuota descendentes, análisis de cuota accedentes o compare resultados descendentes y ascendentes.
<b>Análisis por dimensiones</b>	Analice planes de cuota por producto o cuenta, en función de las funciones activadas para la aplicación.

Además, utilice los infolets que se proporcionan para obtener estadísticas rápidas sobre datos que le sirvan de ayuda para tomar decisiones o realizar acciones. En la página de inicio, haga clic en los puntos de infolet situados en la parte superior de dicha página. .

# 4

## Trabajar con Previsión avanzada de ventas

### Consulte también:

- [Descripción general de tareas](#)  
Revise las tareas que realizará en Previsión avanzada de ventas.
- [Establecimiento de las variables de usuario](#)  
Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.
- [Realización de previsión de ventas genérica](#)  
Utilice la previsión de ventas genérica para revisar, ajustar, predecir y analizar sus previsiones de ventas.

### Descripción general de tareas

Revise las tareas que realizará en Previsión avanzada de ventas.

Previsión avanzada de ventas ofrece previsión de ventas colaborativa. El administrador carga los datos, como valores reales históricos, confirmaciones de previsiones de datos de CRM, pipeline y cuotas. Partiendo de estos datos, los jefes de ventas y los representantes de ventas usan la planificación predictiva y los ajustes de previsión para llegar a compromisos de previsión de ventas fiables. En función de la granularidad del modelo, realiza la previsión a nivel semanal, mensual o continua.

En general, planificará las tareas en este orden.

1. Establezca variables de usuario. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#).
2. Revise la previsión objetivo y la confirmación de previsión a nivel de territorio o recurso o a nivel de producto y cuenta detallada. Consulte [Revisión de datos de previsión](#).
3. Si el administrador ha cargado datos históricos, ejecute predicciones de ingresos a un nivel elevado para analizar escenarios de simulación para escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores. Consulte [Mejora de la precisión de previsión con predicciones](#).
4. Revise el panel **Pipeline y cobertura**.
5. Después de revisar la previsión, las predicciones y el pipeline, realice ajustes si es necesario. Consulte [Ajuste de la previsión](#).
6. Ejecute predicciones a nivel detallado y compare los distintos escenarios de simulación con su previsión. Consulte [Mejora de la precisión de previsión con predicciones](#).
7. Después de revisar la previsión a nivel detallado, realice ajustes en la confirmación de la previsión a nivel de producto o de cliente detallado si es necesario. Consulte [Ajuste de la previsión](#).
8. Revise los paneles **Descripción general** y **Pipeline y cobertura** y confirme que la confirmación de previsión es final.
9. Trabaje con informes. Consulte [Generación de informes en Sales Planning, Diseño con Financial Reporting Studio para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#) y

Trabajar con Financial Reporting para Oracle Enterprise Performance Management Cloud.

Para comenzar, en la página de inicio, haga clic en **Previsión avanzada de ventas**



y, a continuación, realice una selección.

**Tabla 4-1 Tareas de previsión de ventas avanzada**

Tareas	Realice estas tareas	Más información
 <b>Genérico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción general</li> <li>• Resumen de previsión</li> <li>• Predicciones de ingresos</li> <li>• Pipeline y cobertura</li> <li>• Detalle de previsión</li> <li>• Análisis de previsión</li> <li>• Predicciones por producto o cliente</li> </ul>	<a href="#">Realización de previsión de ventas genérica</a>

## Establecimiento de las variables de usuario

Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.

Las variables de usuario definen el contexto para formularios y paneles.

1. En la página de inicio, haga clic en **Herramientas**  y, a continuación, haga clic en **Preferencias de usuario**



En el separador **Variables de usuario** se muestran las variables de usuario que el administrador ha configurado para cada dimensión en **Miembro**, el miembro actual seleccionado para cada variable.

2. Si ha activado Planificación de cuota, seleccione miembros para estas variables de usuario:
  - Cuentas: seleccione la cuenta.
  - Territorio de superposición: normalmente se utiliza para el territorio de superposición.
  - Producto: seleccione el producto.
  - Territorio de representante de ventas: normalmente se utiliza para los representantes de ventas en la planificación ascendente.
  - Escenario: seleccione el escenario.
  - Territorio: normalmente se utiliza para los directores comerciales y los vicepresidentes de ventas en el proceso general.

3. Si ha activado Planificación avanzada de ventas, seleccione miembros para estas variables de usuario:
  - Moneda: seleccione la moneda de entrada.
  - Granularidad de periodo: seleccione la granularidad aplicable a su previsión, informes y análisis. Seleccione **Plan semanal** para realizar una previsión en el nivel semanal. Seleccione **TotalAño** para realizar la previsión en el nivel mensual.
  - Escenario de previsión: seleccione **Previsión** o **Previsión continua**, en función de las características que estén activadas y cómo desee realizar la previsión.
  - Moneda de informes: seleccione la moneda de informes.
  - Versión de previsión: seleccione **Activa ascendente** si está creando la previsión de forma detallada.
  - Años: seleccione por norma el año actual. En la mayoría de los formularios se usa la variable de sustitución definida para **OEP\_CurYr** (Año actual), pero puede seleccionar otro año, por ejemplo, para ver los años futuros.
  - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta que se va a usar para el análisis detallado.
  - Familia de productos: seleccione el producto que se va a usar para el análisis detallado del producto.
  - Territorio o recurso: seleccione el territorio o recurso de interés.
  - Factores: seleccione la medida (o el miembro padre de un conjunto de medidas) que se va a analizar, en función de lo que haya configurado en la aplicación, como las unidades o el precio de venta promedio. Si la dimensión Product está activada, seleccione **OGS\_Product Measure**.
4. Si ha activado Planificación de cuentas clave, seleccione miembros para estas variables de usuario:
  - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta o la cuenta clave que deben ser los predeterminados.
  - Granularidad del periodo: seleccione el periodo cuyos datos desee ver.
  - Familia de productos: seleccione el grupo de productos predeterminado para el que desee realizar la planificación.
  - Moneda de generación de informes: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
  - Territorio: seleccione el territorio para la planificación (por ejemplo, podría ser su región o su organización de ventas).
  - Años: seleccione el año que desee ver de forma predeterminada.
  - Moneda: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
  - Promoción actual: seleccione la promoción actual que desee ver.
  - Escenario de cuenta clave: seleccione el escenario Plan o Previsión que desee planificar.
  - Versión de cuenta clave: seleccione la versión que desee planificar.
5. Haga clic en **Guardar**.

## Realización de previsión de ventas genérica

Utilice la previsión de ventas genérica para revisar, ajustar, predecir y analizar sus previsiones de ventas.

En la página de inicio, haga clic en **Previsión de ventas avanzada**  y, a continuación, haga clic en **Genérica** .

**Tabla 4-2 Tareas de previsión de ventas genérica**

Tarea	Descripción	Más información
Descripción general	Obtenga una descripción general del rendimiento de las ventas.	
Resumen de previsión	Revise y ajuste los datos de previsión en el nivel de territorio o de recurso.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Revisión de datos de previsión</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de la previsión</a></li> </ul>
Predicciones de ingresos	Si tiene datos históricos, puede utilizar Planificación predictiva para predecir la precisión de la previsión de ingresos en un nivel alto.	<a href="#">Mejora de la precisión de previsión con predicciones</a>
Pipeline y cobertura	Analice el pipeline y la cobertura.	
Detalle de previsión	Si el administrador ha activado las dimensiones de cuenta y producto y ha cargado los datos de previsión en un nivel detallado, podrá realizar la revisión y los ajustes en un nivel más detallado: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revise los datos de previsión en el nivel detallado.</li> <li>• Realice ajustes en la previsión del equipo en un nivel más detallado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Revisión de datos de previsión</a></li> <li>• <a href="#">Ajuste de la previsión</a></li> </ul>
Análisis de previsión	Analice la previsión en cuanto a los parámetros de previsión, como las unidades de venta o el precio promedio.	<a href="#">Revisión de datos de previsión</a>
Predicciones por producto o cliente	Si tiene datos históricos, puede utilizar Planificación predictiva para predecir la precisión de la previsión de ingresos en un nivel más granular.	<a href="#">Mejora de la precisión de previsión con predicciones</a>

## Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

---

### Su objetivo

Obtenga más información sobre cómo realizar predicciones de previsión, analizar datos de previsión y ajustar compromisos de previsión mediante Previsión avanzada de ventas.

### Descubra cómo

 [Predicción, previsión y análisis con Oracle Sales Planning Cloud](#)

## Revisión de datos de previsión

Revise los datos de previsión en el nivel de territorio o de recurso o en una cuenta detallada y nivel de producto.

Use el formulario **Resumen de previsión** para:

- Revisar la previsión objetivo (normalmente en Planificación de cuota si está integrando Planificación de cuota con Previsión avanzada de ventas) en la mitad superior del panel.
- Revisar los detalles de compensación de comisiones y pipelines.
- Revisar la confirmación de la previsión (se suele cargar del sistema CRM) en la mitad inferior del panel. Si es necesario, puede realizar ajustes en la confirmación de previsión. Consulte [Ajuste de la previsión](#).

Si el administrador ha activado las dimensiones Account y Product, y cargado los datos de previsión a un nivel detallado, use el formulario **Detalles de la previsión** para revisar los datos al nivel más detallado. Si es necesario, puede realizar ajustes a un nivel detallado. Consulte [Ajuste de la previsión](#).

Use el formulario **Análisis de la previsión** para revisar los factores de ingresos y su impacto en los ingresos.

## Mejora de la precisión de previsión con predicciones

Si tiene datos históricos, puede utilizar Planificación predictiva para obtener conocimientos de una previsión basada en datos, lo que da lugar a una mayor precisión de previsión.

La ejecución de Planificación predictiva predice los valores futuros de los períodos de previsión o de previsión continua restantes, eliminando las conjeturas de la definición de los compromisos de previsión. Cuando ejecuta una predicción, se recuperan los datos históricos de cada miembro del formulario y se analizan utilizando técnicas de previsión de serie de tiempo para predecir el rendimiento futuro de esos miembros. Cuantos más años de datos históricos tenga, mayor será la exactitud de la predicción.

Puede copiar los resultados de una predicción y pegarlos en un escenario. Por ejemplo, puede tomar el Mejor caso de una predicción y pegarlo en períodos futuros del escenario Activo de previsión.



1. En la página de inicio, haga clic en **Previsión de ventas avanzada**



a continuación, en **Genérico** y, por último, en **Predicciones de ingresos** para realizar predicciones en un nivel de territorio o de recursos, o bien en **Predicciones por producto o cliente** para realizar predicciones en un nivel más granular por cliente o producto, si el administrador ha activado estas dimensiones y cargado los datos en un nivel detallado.

2. En el menú **Acciones**, seleccione **Planificación predictiva**. La predicción se ejecuta y se abre un área de resultados por debajo del formulario con un gráfico e información detallada sobre la predicción.

Utilice los resultados para comparar los valores previstos con los valores de cada miembro, junto con los valores para los escenarios de peor y mejor caso.

Consulte Predicción de valores futuros basándose en el rendimiento anterior para obtener más información sobre cómo trabajar en el área de predicción.

También puede utilizar la visualización del gráfico y cambiar los rangos de las fechas históricas y futuras de la predicción. Consulte Personalización del gráfico.

3. Una vez que ha ejecutado la predicción, puede cambiar el escenario en el PDV para ver los resultados de la predicción. En **Escenario**, haga clic en **Simulaciones** y, a continuación, en **Conservador**, **Mejor caso** o **Peor caso**.

4. Si lo desea, puede copiar los resultados de uno de los escenarios de predicción en uno de sus escenarios de previsión. En la sección Predicción, haga clic en

**Pegar** , seleccione las opciones de Pegar y, a continuación, haga clic en **Pegar** y en **Guardar**. Opciones de Pegar:

- **Resultados:** valores previstos que copiar y escenario en el que pegarlos.
- **Rango de predicción:** rango de valores que pegar, todo el rango de predicción o el número de periodos que especificar.
- **Miembros:** permite elegir pegar los valores solo para el miembro seleccionado actualmente o para todos los miembros del formulario.

Por ejemplo, puede copiar los valores de Mejor caso de una predicción y pegarlos en su escenario de previsión Mejor caso.

El formulario **Resumen de previsión** se actualiza con los resultados de predicción de cada escenario.

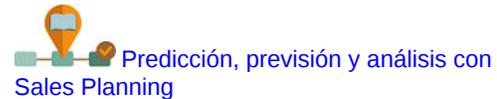
## Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

### Su objetivo

Obtenga más información sobre cómo realizar predicciones de previsión y analizar datos de previsión mediante Previsión avanzada de ventas. También puede revisar la cobertura de pipeline y el resumen de previsión para ver los ajustes de destino, ingresos previstos y previsión, y ajustar los compromisos de previsión.

### Descubra cómo



## Ajuste de la previsión

Los jefes de ventas pueden colaborar con sus representantes de ventas para revisar las confirmaciones de previsiones actuales y realizar los ajustes necesarios.

Después de revisar la previsión, las predicciones de previsión, el pipeline y la cobertura de su equipo, realice ajustes en la previsión de este si es necesario.

1. En la página de inicio, haga clic en **Previsión de ventas avanzada** , y, a continuación, haga clic en **Genérica** .
2. Para ajustar las previsiones a nivel de resumen (por territorio o recurso), haga clic en **Resumen de previsión** y, a continuación, realice los ajustes en la previsión de su equipo para el periodo actual en el área **Ajuste de previsión**.
3. Para ajustar las previsiones a nivel detallado (por producto o cliente), haga clic en **Detalles de la previsión**. En el área **Ajuste**, realice una selección en el PDV para determinar el nivel de granularidad que desea para realizar el ajuste, seleccione la medida que ajustar (por ejemplo, **Confirmación de previsión**) y, a continuación, introduzca el ajuste.

## Previsión a nivel semanal

Si la previsión semanal está activada en la aplicación, puede revisar los datos a nivel semanal y mensual.

Después de realizar la previsión a nivel semanal, ejecute la regla **Convertir los datos semanales en mensuales** para convertir los datos semanales en datos mensuales antes de ver los paneles.

Después de realizar la previsión a nivel mensual, ejecute la regla **Convertir los datos mensuales en semanales** para convertir los datos mensuales en semanales antes de ver los paneles.

También puede ejecutar "Convertir datos semanales a mensuales en el formulario" y "Convertir datos mensuales a semanales en el formulario" en el menú **Acciones** para un formulario si el administrador ha asociado estas reglas a su formulario.

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

---

Su objetivo	Descubra cómo
Obtenga más información sobre la previsión con diferentes granularidades de tiempo.	 <a href="#">Previsión con distintas granularidades de tiempo en Oracle Sales Planning Cloud</a>

---

## Planificación de previsión mediante una previsión continua

Si la previsión continua está activada en la aplicación, puede realizar previsiones usando una previsión continua.

Si el administrador ha activado la previsión continua, puede realizar la planificación utilizando una previsión continua además de, o en lugar de, la previsión estándar.

Con las previsiones continuas, puede realizar una planificación continua que le permite planificar con un horizonte superior a un año. Dependiendo de cómo haya configurado el administrador la previsión continua, puede planificar de forma continua en un nivel semanal para 13, 26 o 52 semanas, en un nivel mensual para 12, 18, 24, 30, 36, 48 o 60 meses, o en un nivel trimestral para 4, 6 u 8 trimestres.

Cuando el administrador actualiza el periodo de tiempo actual, los formularios y los paneles se actualizan automáticamente para agregar o borrar períodos de tiempo y reflejar el rango de previsión continua actualizado.

Para realizar una previsión con una previsión continua, seleccione **Previsión continua** para la variable de usuario **Escenario de previsión**. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#). Los formularios se actualizan para mostrar los periodos de tiempo de previsión continua.

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

---

Su objetivo	Descubra cómo
Obtenga más información sobre la previsión con diferentes granularidades de tiempo.	 <a href="#">Previsión con distintas granularidades de tiempo en Oracle Sales Planning Cloud</a>

---

# 5

## Trabajar con planificación de cuentas clave

### Consulte también:

- [Descripción general de tareas](#)  
Revise las tareas que realizará en Planificación de cuentas clave.
- [Establecimiento de las variables de usuario](#)  
Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.
- [Introducción de suposiciones](#)  
Introduzca suposiciones que generen cálculos de ingresos para promociones y planificación de cuentas clave.
- [Realización de la planificación de base](#)  
Antes de empezar las promociones de planificación, cree un plan de base.
- [Planificación de promociones comerciales](#)  
Los administradores de cuentas clave pueden agregar, analizar y ajustar actividades promocionales comerciales para cerrar de forma estratégica la brecha existente entre el objetivo y el plan.
- [Análisis de las promociones comerciales](#)  
Use los paneles de Análisis para un resumen visual de alto nivel de datos clave, como el plan general por volumen o ingresos, ingresos y volumen con promoción frente a sin promoción, cuentas clave y pérdidas y ganancias.

## Descripción general de tareas

Revise las tareas que realizará en Planificación de cuentas clave.

En general, planificará las tareas en este orden.

1. Establezca variables de usuario para sus productos. Cada planificador establece sus propias variables de usuario. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#).
2. Introduzca suposiciones clave para sus productos que generen cálculos de ingresos para promociones. Consulte [Introducción de suposiciones](#).
3. Realice la planificación base. El plan base es igual a la *base más bloques de creación*. Consulte [Realización de la planificación de base](#).
  - Realice una estimación de previsión base. Puede realizar la predicción con Planificación predictiva o introducirla manualmente. Consulte [Predicción de valores base](#).
  - Agregue bloques de creación para realizar ajustes no promocionales sobre la base, para llegar a un plan base. Los bloques de creación suelen ser: producto, posición y precio. Consulte [Adición de bloques de creación](#).
4. Realice un análisis de diferencias para comparar el objetivo frente a la base. Consulte [Realización de análisis de diferencias](#).

5. Planifique las promociones comerciales para reducir la diferencia entre el objetivo y la base. Consulte [Planificación de promociones comerciales](#).
6. Realice simulaciones de planificación para valorar los diferentes escenarios para sus promociones. Consulte [Realización de la planificación de Elevar hipótesis](#).
7. Analice las promociones y tome decisiones sobre cómo reducir la diferencia entre el objetivo y la base. Consulte [Análisis de las promociones comerciales](#).

Para comenzar, en la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**



y, a continuación, haga clic en un componente.



**Note:**

Puede que no vea todas las funciones que se describen en esta sección, dependiendo de lo que el administrador haya activado, y el flujo de navegación puede tener un aspecto diferente según lo que se haya configurado para su negocio.

**Table 5-1 Tareas de planificación de cuentas clave**

Componente	Realice estas tareas	Más información
 <b>Base</b>	Empiece la planificación aquí. Para ello, realice una estimación de la previsión base, agregue bloques de creación y, a continuación, revise el análisis de diferencias.	<a href="#">Realización de la planificación de base</a>
 <b>Promociones comerciales</b>	Planifique las promociones comerciales para reducir la diferencia entre el objetivo y la base. Realice simulaciones de planificación para valorar los diferentes escenarios. Revise las pérdidas y ganancias de cliente y las pérdidas y ganancias promocionales.	<a href="#">Planificación de promociones comerciales</a>
 <b>Análisis</b>	Analice las promociones y tome decisiones sobre cómo reducir la diferencia entre el objetivo y la base. Use los paneles de Análisis para un resumen visual de alto nivel de datos clave, como el plan general por volumen o ingresos, ingresos y volumen con promoción frente a sin promoción, cuentas clave y pérdidas y ganancias.	<a href="#">Análisis de las promociones comerciales</a>

**Table 5-1 (Cont.) Tareas de planificación de cuentas clave**

Componente	Realice estas tareas	Más información
 <b>Suposiciones</b>	Defina suposiciones clave para su aplicación.	<a href="#">Introducción de suposiciones</a>

### Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Aprenda a planificar un volumen base, agregar bloques de creación, realizar análisis de diferencias, planear promociones comerciales, hacer simulaciones y analizar promociones en Planificación de cuentas clave usando casos de uso.	 <a href="#">Planificación de promociones y ventas</a>

## Establecimiento de las variables de usuario

Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.

Las variables de usuario definen el contexto para formularios y paneles.

1. En la página de inicio, haga clic en **Herramientas**  y, a continuación, haga clic en **Preferencias de usuario**



En el separador **Variables de usuario** se muestran las variables de usuario que el administrador ha configurado para cada dimensión en **Miembro**, el miembro actual seleccionado para cada variable.

2. Si ha activado Planificación de cuota, seleccione miembros para estas variables de usuario:
  - Cuentas: seleccione la cuenta.
  - Territorio de superposición: normalmente se utiliza para el territorio de superposición.
  - Producto: seleccione el producto.
  - Territorio de representante de ventas: normalmente se utiliza para los representantes de ventas en la planificación ascendente.
  - Escenario: seleccione el escenario.
  - Territorio: normalmente se utiliza para los directores comerciales y los vicepresidentes de ventas en el proceso general.
3. Si ha activado Planificación avanzada de ventas, seleccione miembros para estas variables de usuario:

- Moneda: seleccione la moneda de entrada.
  - Granularidad de periodo: seleccione la granularidad aplicable a su previsión, informes y análisis. Seleccione **Plan semanal** para realizar una previsión en el nivel semanal. Seleccione **TotalAño** para realizar la previsión en el nivel mensual.
  - Escenario de previsión: seleccione **Previsión** o **Previsión continua**, en función de las características que estén activadas y cómo desee realizar la previsión.
  - Moneda de informes: seleccione la moneda de informes.
  - Versión de previsión: seleccione **Activa ascendente** si está creando la previsión de forma detallada.
  - Años: seleccione por norma el año actual. En la mayoría de los formularios se usa la variable de sustitución definida para **OEP\_CurYr** (Año actual), pero puede seleccionar otro año, por ejemplo, para ver los años futuros.
  - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta que se va a usar para el análisis detallado.
  - Familia de productos: seleccione el producto que se va a usar para el análisis detallado del producto.
  - Territorio o recurso: seleccione el territorio o recurso de interés.
  - Factores: seleccione la medida (o el miembro padre de un conjunto de medidas) que se va a analizar, en función de lo que haya configurado en la aplicación, como las unidades o el precio de venta promedio. Si la dimensión Product está activada, seleccione **OGS\_Product Measure**.
4. Si ha activado Planificación de cuentas clave, seleccione miembros para estas variables de usuario:
- Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta o la cuenta clave que deben ser los predeterminados.
  - Granularidad del periodo: seleccione el periodo cuyos datos desee ver.
  - Familia de productos: seleccione el grupo de productos predeterminado para el que desee realizar la planificación.
  - Moneda de generación de informes: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
  - Territorio: seleccione el territorio para la planificación (por ejemplo, podría ser su región o su organización de ventas).
  - Años: seleccione el año que desee ver de forma predeterminada.
  - Moneda: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
  - Promoción actual: seleccione la promoción actual que desee ver.
  - Escenario de cuenta clave: seleccione el escenario Plan o Previsión que desee planificar.
  - Versión de cuenta clave: seleccione la versión que desee planificar.
5. Haga clic en **Guardar**.

## Introducción de suposiciones

Introduzca suposiciones que generen cálculos de ingresos para promociones y planificación de cuentas clave.

Introduzca factores clave en su aplicación para las aplicaciones basadas en volumen e ingresos. Por ejemplo, precio de ventas por unidad genera cálculos.

Puede introducir suposiciones para:

- Precio de ventas por unidad
- Coste de ventas
- Tasas de contrato

Introduzca suposiciones para combinaciones de cuentas y productos.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Suposiciones** .
2. En el PDV, seleccione los productos y clientes de las suposiciones que desee introducir.
3. Haga clic en el separador de las suposiciones que desee introducir:
  - **Precio de ventas por unidad.** Puede introducir el precio de venta en el balance inicial (en la columna **Suposiciones**) o a nivel mensual si el precio es variable en distintos periodos. Si no hay ningún valor mensual, en los cálculos se usa el valor de balance inicial.
  - **Coste de ventas.** Introduzca el coste por unidad, definido para cada producto en cualquier cliente. Este valor genera los costes de bienes para Pérdidas y ganancias de cliente.
  - **Introducir tasas de contrato.** Introduzca tasas como porcentaje o como tasa plana para **Tarifas de lista y COGS por unidad.** En las tasas de contrato, al guardar los cambios, las suposiciones que introduzcan se replican en sentido descendente en la jerarquía. Puede ajustar estos valores según sea necesario para los miembros en niveles inferiores de la jerarquía. Al guardar los ajustes, se replican a cualquier miembro inferior de la jerarquía. Cualquier cambio posterior que realice en niveles superiores de la jerarquía se seguirá replicando en cualquier miembro inferior de la jerarquía.
4. Introduzca las suposiciones y, a continuación, haga clic en **Guardar**.

Las suposiciones generan otros cálculos, en función de los ingresos o el volumen, dependiente del tipo de medida. Las medidas de porcentaje se calculan en función de los ingresos. Las medidas por unidad se calculan en función del volumen. Estas suposiciones generan los cálculos como Pérdidas y ganancias de cliente.

## Realización de la planificación de base

Antes de empezar las promociones de planificación, cree un plan de base.

Para iniciar la planificación de base, realice una estimación la previsión base. A continuación, agregue bloques de creación. Línea base = Base + Bloques de creación.

Puede realizar una estimación de la base con Predictive Planning, o bien introducir o cargar valores manualmente o copiarlos de los valores reales.

A continuación, agregue a la base agregando los bloques de creación como distintos precios, ubicaciones y variantes de productos, para identificar los ajustes de planes de venta no promocionales adicionales.

Use la planificación de base para realizar la comparación con el objetivo y, a continuación, revise el análisis de diferencias. Análisis de diferencias entre objetivo y base = Objetivo – Base. Tras revisar el análisis de diferencias, empiece a planificar las promociones para cerrar la brecha entre la base y el objetivo.

El componente **Base**  ofrece varios métodos que le permiten realizar la planificación de base.

En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Base** .

**Table 5-2 Tareas de planificación de base**

Tarea	Descripción	Más información
<b>Visión general - Volumen y Visión general - Ingresos</b>	Revise los paneles para evaluar dónde se encuentra en el proceso de planificación actual. Puede revisar la diferencia actual y comparar el volumen para el periodo con promoción y el periodo sin promoción. En un modelo solo de ingresos, solo ve <b>Visión general - Ingresos</b> .	En la página de inicio, haga clic en <b>Planificación de cuentas clave</b>  , <b>Base</b>  y, a continuación, haga clic en <b>Visión general - Volumen</b> o <b>Visión general - Ingresos</b>
<b>Predicción - Volumen y Predicción - Ingresos</b>	Obtenga el volumen y los ingresos futuros con Planificación predictiva como método de actualización de la previsión base.	<a href="#">Predicción de valores base</a>
<b>Bloques de creación</b>	Agregue bloques de creación como distintos precios, ubicaciones y variantes de productos, para identificar los ajustes de planes de venta no promocionales adicionales.	<a href="#">Adición de bloques de creación</a>

**Table 5-2 (Cont.) Tareas de planificación de base**

Tarea	Descripción	Más información
<b>Análisis de diferencias</b>	Para revisar el análisis de diferencias de su combinación de cuenta y producto, compare el objetivo con la base. Diferencia entre objetivo y base = Objetivo – Base. Una vez que haya planificado las promociones, vuelva al Análisis de diferencias para revisar los aumentos producidos por las promociones.	<a href="#">Realización de análisis de diferencias</a>

**Vídeos**

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtenga información sobre cómo amplía la planificación de cuentas clave las capacidades de Sales Planning para que pueda modelar y planificar ventas base y promociones comerciales para cuentas y productos clave basándose en previsiones, escenarios de simulación y resultados deseados. En este tutorial, verá cómo puede realizar la planificación del volumen base con Planificación predictiva y planificar las promociones comerciales para cerrar la brecha existente entre el objetivo y la base para un mes completo.	 <a href="#">Planificación del volumen base con Planificación predictiva</a>

## Predicción de valores base

Si tiene datos históricos, puede utilizar Predictive Planning para realizar una estimación de la previsión base.

Realice la predicción del volumen o los ingresos base por cuenta o producto clave y use datos históricos de serie temporal para identificar los escenarios de mejor caso, peor caso y de otro tipo. Realice los ajustes necesarios y, cuando esté satisfecho con los resultados previstos, podrá copiarlos en el plan.

La ejecución de Planificación predictiva predice los valores futuros de los valores base, eliminando las conjeturas del establecimiento de la previsión base. Cuando ejecuta una predicción, se recuperan los datos históricos de cada miembro y se analizan utilizando técnicas de previsión de serie de tiempo para predecir el rendimiento futuro de esos miembros. Cuantos más años de datos históricos tenga, mayor será la exactitud de la predicción.

En un modelo **Volumen e ingresos**, las predicciones se realizan por volumen; se calculan los ingresos. En un modelo **Ingresos**, las predicciones se realizan con Ingresos.

Para realizar la predicción de valores base:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Base** .
2. Haga clic en el separador **Predicción - Volumen**.
3. En el menú **Acciones**, seleccione **Planificación predictiva**. La predicción se ejecuta y se abre un área de resultados por debajo del formulario con un gráfico e información detallada sobre la predicción.  
Utilice los resultados para comparar los valores previstos con los valores de cada miembro, junto con los valores para los escenarios de peor y mejor caso.  
Consulte Predicción de valores futuros basándose en el rendimiento anterior para obtener más información sobre cómo trabajar en el área de predicción.  
También puede utilizar la visualización del gráfico y cambiar los rangos de las fechas históricas y futuras de la predicción. Consulte Personalización del gráfico.
4. Si lo desea, puede copiar los resultados de uno de los escenarios de predicción.

En la sección Predicción, haga clic en **Pegar** , seleccione las opciones de Pegar, haga clic en **Pegar** y, a continuación, haga clic en **Guardar**. Opciones de Pegar:

- **Resultados:** valores previstos que copiar y escenario en el que pegarlos.
- **Rango de predicción:** rango de valores que pegar, todo el rango de predicción o el número de periodos que especificar.
- **Miembros:** permite elegir pegar los valores solo para el miembro seleccionado actualmente o para todos los miembros del formulario.

El formulario **Predicción - Volumen** se actualiza con los resultados de predicción.

## Adición de bloques de creación

Tras realizar una estimación de su previsión base, use bloques de creación para crear plan base sobre la previsión base para el volumen o los ingresos.

Los bloques de creación son ajustes o incrementos en el plan base en función de distintos factores que afectan a los ingresos o el volumen de ventas adicionales. Úselos para planificar elementos como rediseños de la presentación de productos o reducciones de precios. También puede definir sus propios bloques de creación como rediseños de tiendas o cambios de ubicación. Planificación de cuentas clave proporciona tres bloques de creación: Producto, Determinación de precios y Colocaciones. Puede que el administrador haya agregado más bloques de creación o que les haya cambiado el nombre.

Conforme agregue bloques de creación, se vuelven a calcular el volumen y los ingresos para que pueda ver el impacto en la diferencia entre el objetivo y la base. Al realizar un ajuste, puede ver de forma inmediata el impacto del cambio. Por ejemplo:

- El volumen base aumenta debido a un nuevo embalaje del producto y la presentación de un nuevo producto en una categoría de producto específica.
- El volumen base aumenta debido a una ubicación mejor en el minorista.
- El volumen base disminuye debido al cierre de una tienda.

Para agregar bloques de creación:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Base** .
2. Haga clic en el separador **Bloques de creación**.
3. Haga clic en la fila para **Colocación, Producto, Determinación de precios** o cualquier otro bloque de creación en su aplicación.
4. Introduzca una descripción y, a continuación, introduzca valores en el formulario. También puede crear reglas para obtener los valores que desea. Introduzca valores para el cambio de volumen previsto del bloque de creación y, a continuación, haga clic en **Guardar**.

El volumen base se ajusta por un aumento o reducción debido a los bloques de creación para los periodos de tiempo correspondientes. Vuelva a revisar el análisis de diferencias para ver el impacto de los cambios.

## Realización de análisis de diferencias

Para revisar el análisis de diferencias de su combinación de cuenta y producto, compare el objetivo con la base.

La diferencia objetivo base es la diferencia entre el objetivo y la base. (Diferencia entre objetivo y base = Objetivo – Base.)

El análisis de diferencias ofrece al administrador de cuentas clave tener una visión de dónde se encuentra en el proceso de planificación. Este es el punto de partida para planificar sus promociones comerciales. Las promociones comerciales le permitirán reducir la diferencia para poder cumplir su objetivo.

Una vez que haya planificado las promociones, vuelva al análisis de diferencias para evaluar las distintas estrategias promocionales que reducirán o cerrarán la brecha entre el plan y el objetivo.

Para revisar el análisis de diferencias:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Base** .
2. Haga clic en el separador **Análisis de diferencias**.

## Planificación de promociones comerciales

Los administradores de cuentas clave pueden agregar, analizar y ajustar actividades promocionales comerciales para cerrar de forma estratégica la brecha existente entre el objetivo y el plan.

Planifique promociones comerciales temporales, continuas o simultáneas diseñadas específicamente para cuentas clave o para segmentos de productos concretos. Puede planificar por volumen o ingresos. Puede realizar la planificación de un solo producto o de varios.

Puede identificar la relación entre las promociones y los aumentos (el volumen incremental previsto o los ingresos producidos por la promoción), y ver cómo los aumentos cierran la

brecha entre el plan y el objetivo para que pueda optimizar la estrategia para cuentas minoristas clave o segmentos de producto. También puede realizar la planificación de gastos comerciales fijos o variables para evaluar gastos de folletos, descuentos, incentivos, cupones y otro tipo de gastos comerciales. Puede hacer que el administrador agregue más tipos de gastos fijos o variables.

Puede modelar distintos escenarios de simulación para los aumentos de cada promoción e identificar sus escenarios más conservadores, mejores y peores; lo que mejora la toma de decisiones.

El componente **Promociones comerciales**  ofrece varios métodos que le permiten planificar las promociones comerciales.

En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Promociones comerciales** .

**Table 5-3 Tareas de promociones comerciales**

Tarea	Descripción	Más información
<b>Planificación de promociones - Volumen y Planificación de promociones - Ingresos</b>	<p>Agregue una promoción comercial y realice ajustes en el plan de promoción.</p> <p>En una aplicación basada en volumen, puede planificar el volumen y los costos asociados a la promoción. Puede agregar factores que representen el costo de la promoción, descuento sobre factura, costo de la presentación, costos globales, etc.</p> <p>En una aplicación basada en volumen e ingresos, solo verá el separador <b>Planificación de promociones - Volumen</b>. En este caso, el ingreso se obtiene del volumen.</p>	<p><a href="#">Adición de promociones y Realización de ajustes en una promoción de producto</a></p>
<b>Elevar hipótesis</b>	<p>Modele distintos escenarios de simulación para los aumentos de cada promoción e identificar sus escenarios más conservadores, mejores y peores; lo que mejora la toma de decisiones.</p>	<p><a href="#">Realización de la planificación de Elevar hipótesis</a></p>

**Table 5-3 (Cont.) Tareas de promociones comerciales**

<b>Tarea</b>	<b>Descripción</b>	<b>Más información</b>
<b>Resumen de gastos comerciales</b>	<p>Utilice <b>Resumen de gastos comerciales</b> para revisar los costos de gastos comerciales por cuenta clave o segmento de producto, comparar los gastos fijos con los variables y ver el aumento de total de los ingresos, así como identificar el rendimiento de la inversión en cuanto a ingresos para cuentas o segmentos clave.</p> <p>Además, verá una vista agregada del resumen de gastos comercial y del rendimiento de la inversión para los grupos de productos y los segmentos de clientes en la jerarquía de productos, clientes o territorios, con las cifras acumulándose de forma instantánea.</p>	<a href="#">Revisión del resumen de gastos comerciales</a>
<b>Pérdidas y ganancias de cliente y Pérdidas y ganancias promocionales</b>	<p>Los administradores de cuentas clave pueden evaluar las pérdidas y ganancias de cuentas, segmentos de productos y promociones fundamentales; lo que le permite saber exactamente lo que gasta y lo que tiene previsto ganar con las actividades promocionales.</p>	<a href="#">Revisión de las pérdidas y ganancias</a>

## Adición de promociones

Planifique promociones comerciales temporales, continuas o simultáneas diseñadas específicamente para cuentas clave o para segmentos de productos concretos.

Los administradores de cuentas clave usan **Promociones comerciales** para planificar las promociones para sus cuentas. Puede planificar por volumen o ingresos, para uno o más productos. El aumento de promoción se difunde en los productos y se asigna en los periodos en que se aplica la promoción.

También puede planificar los costos asociados a la promoción.

- Los costes variables se aplican al volumen total, el volumen de aumento más el volumen base original, en el periodo de promoción.
- Los costos fijos se difunden en el periodo de promoción.

Se calculan el volumen con promoción y otras medidas, y se actualizan los gráficos y paneles conforme realice cambios en la promoción.

Para agregar una nueva promoción:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Promociones comerciales** .
2. Haga clic en el separador **Planificación de promociones - Volumen** o en el separador **Planificación de promociones - Ingresos**.
3. Haga clic con el botón derecho en **Configurar promociones** y, a continuación, haga clic en **Agregar promoción**.
4. Introduzca un **nombre de promoción**.
5. Seleccione un **tipo de promoción**, por ejemplo, **Reducción de precio**, **Visualización** o **Folleto**, en función de si su administrador se lo ha proporcionado para su empresa.
6. Introduzca una **fecha de inicio** y una **fecha de finalización** para la promoción.
7. En **% de aumento**, introduzca el porcentaje de aumento incremental en volumen que espera que se produzca con la promoción y, a continuación, haga clic en **Iniciar**. El aumento se calcula como un porcentaje del volumen base para cada producto.  
La promoción se crea para todos los miembros de nivel 0 de la jerarquía. El volumen de aumento se difunde en el periodo de promoción y también se envía a los miembros del nivel inferior de la jerarquía.
8. Agregue más detalles como los gastos variables y los costes fijos relacionados con la promoción y, a continuación, haga clic en **Guardar**.
  - Costes variables: **UM de facturación con descuento** y **UM de bonificación**. Los costes variables se aplican al volumen de aumento más el volumen base en el periodo de promoción (volumen con promoción por día para los productos aplicables).
  - Costes fijos: **Función**, **Visualizar**, **Otro**. Los costos fijos se distribuyen entre el periodo de promoción.

Puede que el administrador haya agregado más medidas para los gastos fijos o variables.

Puede cambiar los valores posteriormente si lo necesita.

### Asignación de productos a una promoción

Tras crear una promoción, asíciela a uno o más productos.

1. En **Configurar promociones**, haga clic con el botón derecho en una promoción y, a continuación, haga clic en **Asignar producto**.
2. Seleccione el producto o productos que asociar a la promoción y, a continuación, haga clic en **Iniciar**. Puede seleccionar varios productos de distintos padres en la jerarquía Productos y aplicarlos a la misma promoción. Los productos pueden tener varias promociones asociadas. Además, las promociones se pueden solapar.

3. Para ver todos los productos asociados a una promoción, en el área **De promoción a producto**, seleccione una promoción. Verá el volumen, los ingresos y los gastos comerciales asociados para cada producto asociado a la promoción.



**Note:**

Para eliminar un producto de una promoción, en el área **De promoción a producto**, haga clic con el botón derecho en un producto y, a continuación, haga clic en **Eliminar asignación**.

Tras agregar una promoción y asignar productos a la promoción, calcule la promoción y, a continuación, revise **Análisis de diferencias**, **Pérdidas y ganancias de cliente** y **Pérdidas y ganancias promocionales** para ver cómo contribuye cada una de las promociones a los mayores ingresos o volúmenes o los gastos de volúmenes y comerciales.

## Realización de ajustes en una promoción de producto

Cuando haya asignado una promoción a productos y calculado la promoción, se calculan los aumentos en función del porcentaje especificado y se difunden en el rango de fechas de la promoción. Sopesé si necesita realizar algún ajuste adicional para la promoción para productos específicos en una promoción de varios productos. Los ajustes se difunden en el rango de fechas de la promoción.

Para realizar ajustes en un producto de una promoción:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Promociones comerciales** .
2. En el área **De promoción a producto**, seleccione la promoción y, a continuación, para el producto en el que desee realizar el ajuste, introduzca un valor absoluto en la columna **Ajuste**. Los ajustes se realizan como un aumento o reducción del valor absoluto en el volumen o los ingresos calculados para el producto por el **% de aumento** introducido para la promoción. El ajuste se difunde solo en el rango del periodo de promoción.
3. Haga clic en **Guardar**.  
El ajuste se difunde en los periodos del rango de fechas de la promoción.

## Cálculo de una promoción

Tras agregar una promoción, asignando productos y realizando cualquier ajuste, calcule la promoción.

Para calcular una promoción, en **Configurar promociones**, haga clic con el botón derecho en una promoción y, a continuación, haga clic en **Calcular periodo de promoción**.

Al ejecutar esta regla se calcula el periodo de promoción y el volumen de periodo sin promoción y los ingresos en las distintas promociones y productos.

## Eliminación de una promoción

Si es preciso, puede eliminar una promoción.

Para eliminar una promoción:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Promociones comerciales** .
2. Haga clic con el botón derecho en una promoción y, a continuación, haga clic en **Eliminar promoción** e **Iniciar**.

La promoción se elimina, junto con los aumentos asociados y otros costos asociados a la promoción.

Tras eliminar una promoción, vuelva a ejecutar la regla **Calcular periodo de promoción**.

## Realización de la planificación de Elevar hipótesis

Use planificación de simulaciones para valorar las diferentes estrategias de promoción.

Tras planificar las promociones, puede modelar distintos escenarios hipotéticos para los aumentos de cada promoción e identificar sus escenarios más conservadores, mejores y peores; lo que mejora la toma de decisiones.

Para realizar una planificación hipotética:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Promociones comerciales** .
2. Haga clic en el separador **Elevar hipótesis**.
3. En el área **% de aumento/(reducción)**, introduzca un valor para los escenarios **Conservador**, **Mejor caso** y **Peor caso** y, a continuación, haga clic en **Guardar**. Por ejemplo, si la estimación conservadora es un aumento del 2% con respecto a la previsión, introduzca `.02`.
4. Evalúe el aumento previsto conservador, de mejor caso y de peor caso de las promociones planificadas por promoción y por producto en el gráfico y formulario.

## Revisión del resumen de gastos comerciales

Utilice la opción **Resumen de gastos comerciales** para revisar los costos de gastos comerciales por cuenta clave o segmento de producto, comparar los gastos fijos con los variables y ver el aumento de total de los ingresos, así como identificar el rendimiento de la inversión en cuanto a ingresos para cuentas o segmentos clave.

Además, verá una vista agregada del resumen de gastos comercial y del rendimiento de la inversión para los grupos de productos y los segmentos de clientes en la jerarquía de productos, clientes o territorios, con las cifras acumulándose de forma instantánea.

Para revisar el valor de **Resumen de gastos comerciales**.

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Promociones comerciales** .
2. Haga clic en el separador **Resumen de gastos comerciales**.

## Revisión de las pérdidas y ganancias

Puede evaluar las pérdidas y ganancias de cuentas, segmentos de productos y promociones fundamentales, lo que le permite saber exactamente lo que gasta y lo que tiene previsto ganar con las actividades promocionales comerciales.

Para revisar las **pérdidas y ganancias de cliente** o las **pérdidas y ganancias promocionales**:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Promociones comerciales** .
2. Haga clic en el separador **Pérdidas y ganancias de cliente** o en el separador **Pérdidas y ganancias promocionales**.

## Análisis de las promociones comerciales

Use los paneles de Análisis para un resumen visual de alto nivel de datos clave, como el plan general por volumen o ingresos, ingresos y volumen con promoción frente a sin promoción, cuentas clave y pérdidas y ganancias.

Analice las promociones y tome decisiones sobre cómo reducir la diferencia entre el objetivo y la base.

Para analizar las promociones:

1. En la página de inicio, haga clic en **Planificación de cuentas clave**  y, a continuación, haga clic en **Análisis** .
2. Haga clic en los separadores para revisar los distintos datos y análisis:
  - Visión general - Volumen y Visión general - Ingresos: revise el volumen con promoción y el volumen sin promoción
  - Resumen de cuentas clave
  - Valores reales
  - Costos de contratos