



# **B.I. dataHotel**

## **Guía del Usuario**

### **Business Intelligence dataHotel**

---

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>2</b>
Instalación y uso.....	2
Licencia y activación .....	3
Proceso de Exportación .....	3
Datos no manejados por dataHotel.....	4
Costes por Canal .....	4
Archivo de BI. ....	6
Origen de datos.....	6
Actualizar los datos .....	7
Navegación .....	7
Configuración de la información mostrada.....	10
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	<b>11</b>
Reservas .....	11
Análisis de Reservas .....	12
Comparativa Reservas futuras .....	13
Antelación de Reservas .....	15
Evolución precios de Reservas.....	16
Cancelación de Reservas .....	17
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	<b>18</b>
Indicadores hoteleros .....	18
ADR.....	20
% Ocupación.....	21
RevPar. ....	23
GopPar.....	24
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	<b>26</b>
Análisis de la Facturación .....	26
Ventas Facturación. ....	26
Análisis Facturación .....	27
Facturación a fecha. ....	28
Comparativa Ventas entre fechas.....	29
Previsión facturación.....	30

---

Facturación por nacionalidades.....	31
Previsión reservas.....	31
Comparativa por semanas.....	32
Resumen tres años.....	34

## CAPÍTULO 1

# Instalación y uso

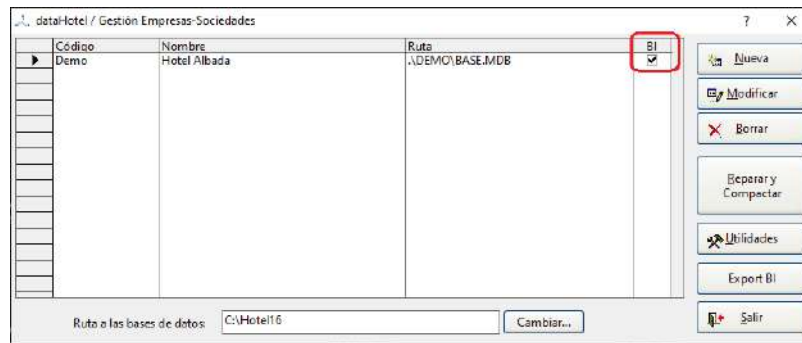
En este capítulo veremos los pasos necesarios para tener instalado el archivo de BI, enlazar con los orígenes de datos previstos y visualizar y navegar por las páginas de datos:

- Licencia y activación
- Proceso de exportación
- Datos no manejados por dataHotel
- Archivo de B.I.
- Actualizar datos
- Navegación
- Configuración de la información mostrada

## Licencia y activación

Para poder usar y actualizar correctamente los datos del BI dataHotel, es necesaria una licencia específica del PMS que permita la generación de los datos de BI.

Debemos marcar en el módulo de empresas la casilla de verificación “Habilitar exportación automatizada hacia B.I.” en las empresas que deseamos analizar en el BI:



Pulsando el botón Modificar:

Si la licencia está activada, se permitirá ejecutar el proceso de Export BI necesario para alimentar de datos los paneles e informes. En caso contrario esta extracción de datos no estará habilitada.

**IMPORTANTE:** La licencia se valida online, es necesario estar conectado a internet para poder validarla cuando se realice el proceso de exportación de datos de BI.

## Proceso de Exportación

Se podrá realizar este proceso de dos formas, manualmente y como tarea programada.

Para realizarlo **manualmente**, iremos al módulo Empresas, y pulsaremos el botón “Export BI”, los datos se guardarán en una base de datos llamada EXPORTBI.mdb, ubicada en la carpeta raíz de la aplicación. Según el volumen de datos, el proceso puede tardar algunos minutos.

Para realizarlo de forma **desatendida**, añadiremos al programador de tareas de Windows la siguiente instrucción: EMPRESAS.EXE EXPORTBI (en la carpeta raíz de la aplicación).

Se recomienda realizar este proceso por las noches, o cuando nadie esté introduciendo datos nuevos en dataHotel.

## Datos no manejados por dataHotel

Los paneles de BI se alimentan de la base de datos EXPORTBI.mdb, pero también de posibles datos adicionales no contemplados en dataHotel, que no estarán en esta base de datos

De momento se debe añadir la información de los costes por canal en una Hoja Excel adicional.

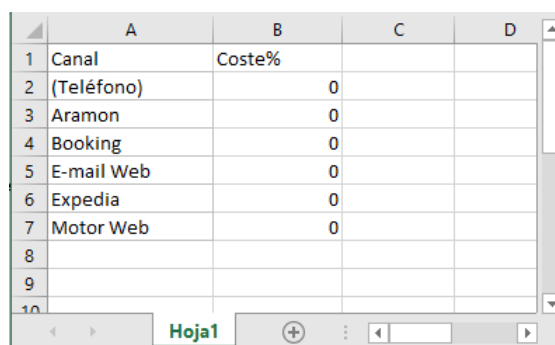
Dependiendo de futuras funcionalidades se podrán añadir orígenes de datos adicionales.

### Costes por Canal

Se debe crear un archivo Excel sencillo, con una Hoja con el nombre por defecto ‘Hoja1’.

Se crearán dos columnas “Canal” y Coste%”.

Se añadirán los canales creados en dataHotel, con sus descripciones exactas, y la cifra del porcentaje del coste que supone ese canal en el precio de venta de las habitaciones.



	A	B	C	D
1	Canal	Coste%		
2	(Teléfono)	0		
3	Aramon	0		
4	Booking	0		
5	E-mail Web	0		
6	Expedia	0		
7	Motor Web	0		
8				
9				
10				

Se guardará este archivo Excel con el nombre “CostesCanal.xlsx” en la ruta raíz de la aplicación.

Este archivo es necesario, aunque se cree sin líneas, o con los valores a 0 de Coste%, ya que, si no existe, la actualización de los datos arrojará un resultado de error:

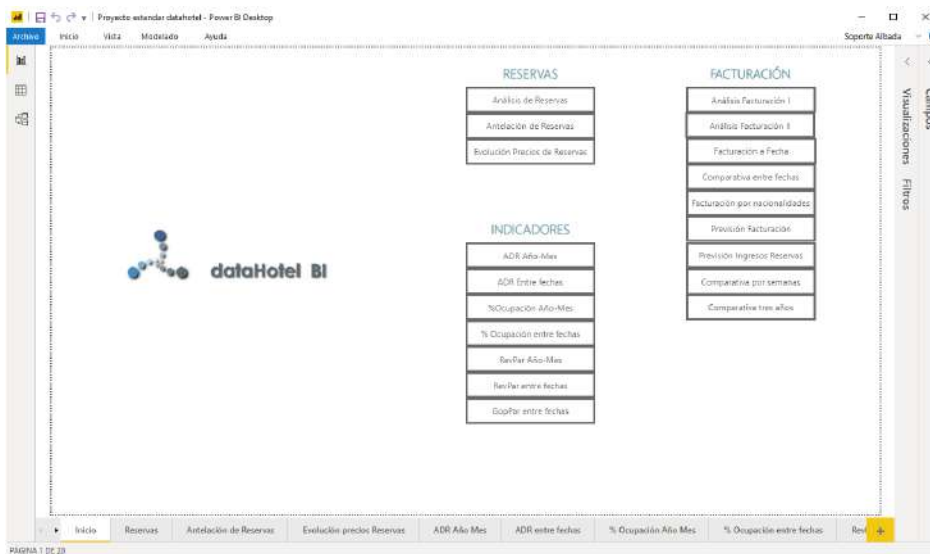


## Archivo de BI.

Las funcionalidades de BI se proporcionan con un archivo .pbix vinculado a la aplicación Power BI Desktop de Microsoft.

Al abrir el archivo proporcionado, se visualizará una pantalla inicial con varios botones de enlace a las distintas páginas disponibles, a las que podremos acceder para consultar la información deseada.

La página de inicio tiene el siguiente aspecto:

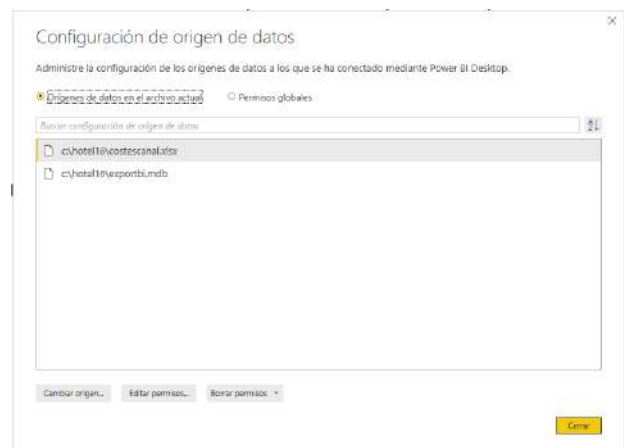


## Origen de datos

Nos aseguraremos que la ruta del origen de datos corresponde con nuestra ruta raíz de la aplicación. Normalmente será “C:\Hotel16” pero puede variar dependiendo de la instalación, si está en red, etc.

Lo comprobaremos en Power BI Desktop en el menú Archivo, Opciones y Configuración, Configuración del origen de datos:

Si la ruta no es la estándar, la cambiaremos pulsando el botón ‘Cambiar origen’.



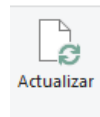


## Actualizar los datos

El fichero .pbix contiene los datos que se muestran en las distintas páginas e informes.

Si la base de datos EXPORTBI. MDB se ha actualizado, o lo han hecho los datos adicionales de Costes por canal, debemos indicarle al fichero del BI que debe leer estos datos actualizados.

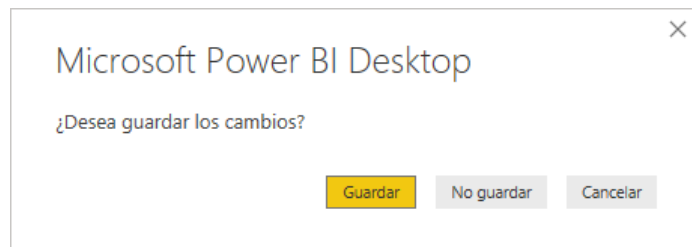
En la cinta de opciones Inicio del menú de Power BI Desktop, pulsaremos el botón “Actualizar”:



Se buscarán los orígenes de datos y se cargarán en el archivo los datos actualizados.



Los datos mostrados en los paneles e informes del BI serán los de la última actualización, pero para mantenerlos debemos recordar guardar el fichero, cosa que nos recordará Power BI Desktop al salir de la aplicación si no lo hemos hecho:



## Navegación

En nuestro diseño del BI se han añadido botones de enlace para navegar por las páginas e informes.

Para que el botón te dirija al enlace previsto **se debe tener pulsada la tecla de control CTRL mientras hacemos clic en el botón.**

En algunas páginas también se encontrarán botones para mostrar informes según algún criterio:



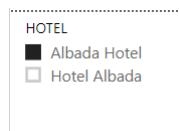
Los botones de la página de inicio te dirigirán a las distintas páginas. En cada página, en la esquina inferior derecha, hay un botón Volver para regresar a la página de inicio:



En las páginas de BI, encontrarás filtros, tablas y matrices, y gráficos interactivos.

Aunque la visualización inicial tendrá unos criterios de selección, podremos variarlos y filtrar por los criterios que veamos en la página:

- **Hoteles:** Si se trabaja con más de un establecimiento, se podrán seleccionar los hoteles.



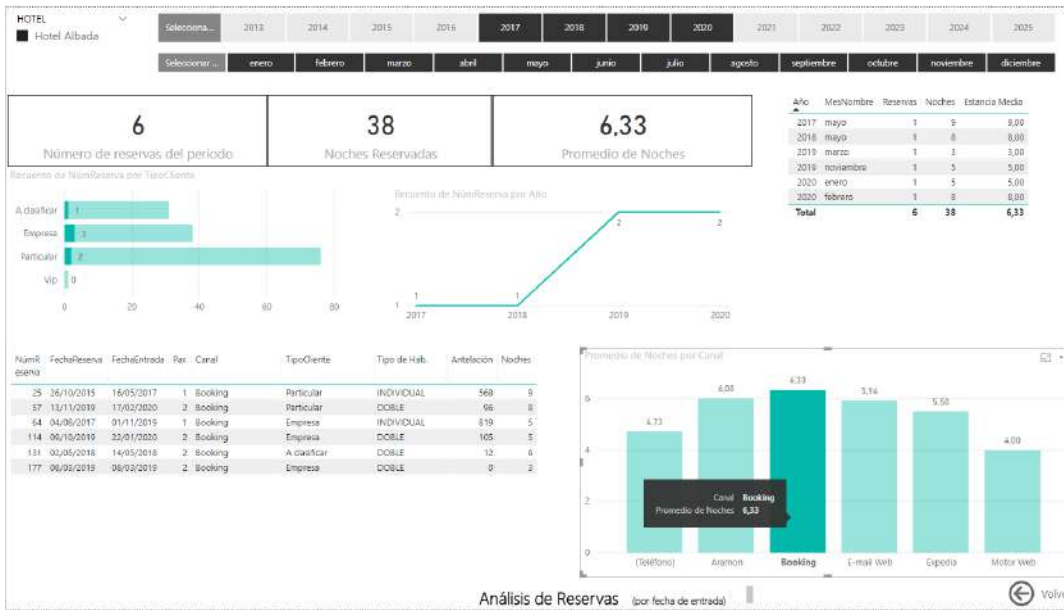
- **Fechas:** Según la página, habrá botones por Año- Mes, o control de intervalo de



En las tablas o gráficos por fecha, también se podrá hacer clic en un valor o línea para que muestre en el resto de gráficos los valores de ese periodo

- **Criterios en las tablas o gráficos:** Si hacemos un clic con el ratón en alguna línea de una tabla o en algún valor de un gráfico, filtraremos la información del resto de gráficos por ese criterio, se podrá deshacer volviendo a hacer clic en el mismo punto.

Por ejemplo, en el gráfico de reservas por canal, al hacer clic sobre la barra de un canal en concreto, filtraremos el resto de tablas y gráficos por ese criterio:



Ejemplo al hacer clic en un canal del gráfico inferior, el resto de tablas y valores quedan filtrados por ese canal de venta.

## Configuración de la información mostrada

BI dataHotel se estructura en tres áreas:

- **Información de Reservas:**

Analizaremos todas las reservas (no canceladas), tanto en vigor como en el histórico, ya estén confirmadas o no. Las reservas se analizarán en función de su fecha de entrada.

- **Indicadores hoteleros:**

Analizaremos los principales indicadores del sector hotelero:

- **ADR** (Average Daily Rate, Precio medio diario)
- **% Ocupación**
- **RevPar** (Revenue Per available room, Ingreso por habitación disponible)

Añadimos además el indicador **GopPar** (Gross operating profit Per available room, Ganancia neta por habitación disponible) que tiene en cuenta el coste de cada canal de venta.

Se explicarán los diferentes indicadores en el capítulo correspondiente.

- **Análisis de la facturación:**

Se analizarán los datos económicos de la facturación en base imponible (sin tener en cuenta el IVA).

En los siguientes capítulos se explicarán los datos mostrados en las diferentes páginas de BI.

## CAPÍTULO 2

# Reservas

Veremos los datos proporcionados por BI dataHotel en el apartado de Reservas y cómo interpretarlos.

- Análisis de Reservas,
- Comparativa Reservas futuras,
- Antelación de Reservas,
- Evolución precios de Reservas

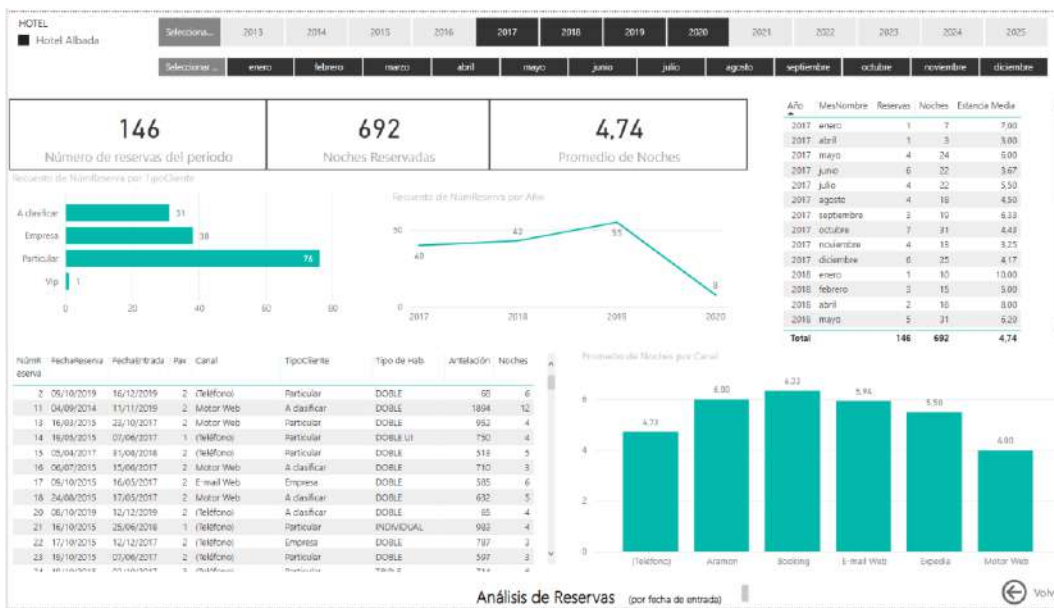
## Análisis de Reservas

Aunque la página se muestra bastante intuitiva, podemos ver principalmente todos los registros de reservas de dataHotel, y sus valores por fecha, tipo de cliente y canal.

Se seleccionarán inicialmente los hoteles (si se trabaja con más de un hotel) y los años y meses que se desean analizar.

En la parte superior visualizaremos etiquetas con los datos del número de reservas cuya fecha de entrada está en el periodo seleccionado, las noches reservadas y el promedio de noches por reserva.

Estos mismos datos se visualizarán por Año y mes en la tabla de la derecha.



En la parte inferior izquierda tenemos la tabla de 'origen' de los datos de las reservas, para cada reserva su número de reserva de dataHotel, fecha de la reserva, fecha de entrada, Pax, canal de venta, tipo de cliente, tipo de habitación, días de antelación y noches reservadas.

A partir de estos datos de cada reserva se agrupan el resto de gráficos por tipo de cliente y por canal.

Recordar que si queremos saber el reparto por canal de las reservas de un tipo de cliente determinado podemos seleccionar en el gráfico por tipo de cliente ese valor. Lo mismo si deseamos saber el reparto por tipo de cliente de las reservas de un canal.

## Comparativa Reservas futuras

Para poder analizar las reservas futuras de un periodo, comparadas con las reservas futuras en otro periodo, usaremos la página de Comparativa de Reservas futuras.

La página se divide en dos secciones, la superior para analizar un periodo y la inferior para analizar el periodo a comparar. Cada sección tiene en la parte izquierda el selector de las fechas de inicio y final del periodo que queremos analizar:



Las fechas seleccionadas son las fechas en las que los huéspedes han realizado la reserva, con fechas de entrada al hotel en el futuro. Compararemos cuantas reservas se han hecho para las entradas a partir del inicio del periodo que estamos analizando.

Bajo la selección del periodo, se mostrarán en una tabla todos los registros de reservas que cumplen la condición de que la fecha de la reserva está en ese periodo seleccionado, podremos comprobar la fecha en la que se ha hecho la reserva y la fecha de entrada al hotel, así como la antelación y el número de noches reservadas.

A la derecha de la selección del periodo visualizamos la etiqueta con el dato del número de reservas cuya entrada está en el año natural siguiente a la fecha final seleccionada del periodo. Podremos comparar el número de reservas a futuro entre un periodo y otro.

Para cada periodo encontraremos tres gráficas con el número de reservas, podremos usarlas para filtrar y visualizar los datos por fecha, por canal de venta y por tipo de cliente.

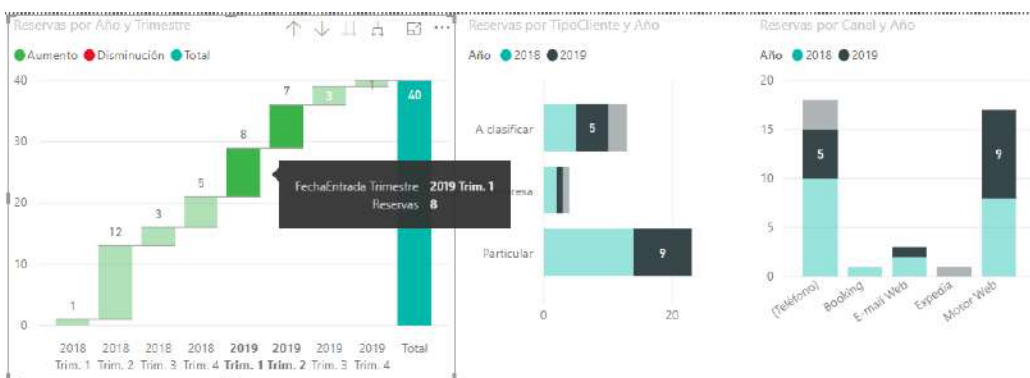
La gráfica de Reservas por Fecha utiliza la jerarquía de fechas y podremos visualizarla por año, trimestre, mes y día. Se trata de una gráfica de valores acumulados en cascada, que

permitirá visualizar fácilmente el número de reservas para cada fecha, y el número total de reservas del periodo.

Las dos gráficas de barras siguientes permiten visualizar el número de reservas tanto por tipo de cliente como por canal de ventas y se visualizan por año.

Para saber el número de reservas de unas fechas concretas podremos usar el gráfico de cascada como filtro, haciendo clic sobre las fechas deseadas.

Por ejemplo, si el gráfico de cascada lo tenemos por trimestre, haciendo clic en uno de los trimestres (o en varios teniendo pulsada la tecla CTRL), visualizaremos en los otros dos gráficos los valores filtrados de los trimestres seleccionados:



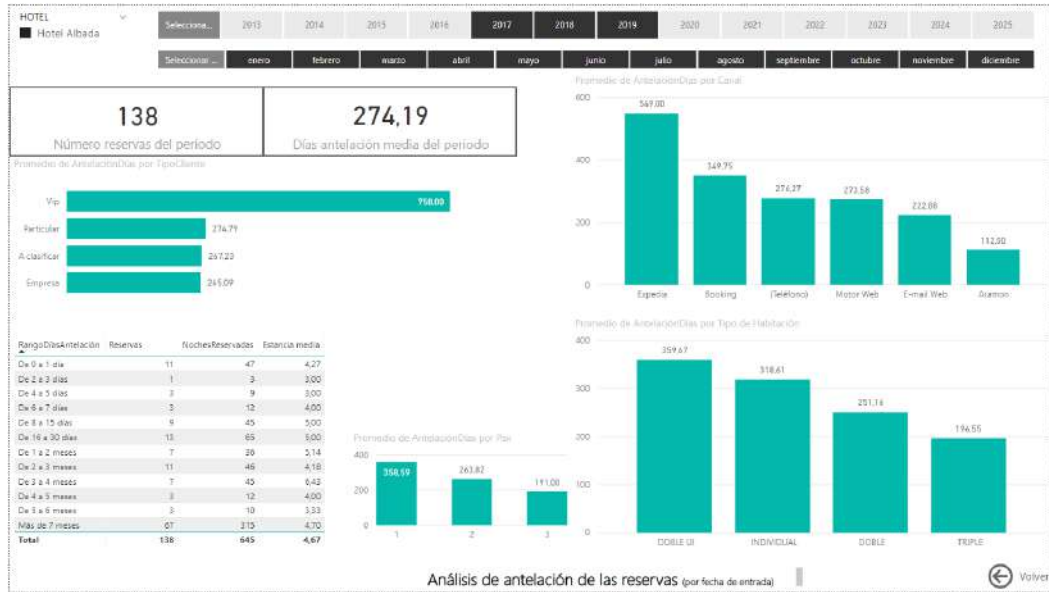
En el ejemplo de la figura hemos seleccionado los trimestres 1 y 2 del año 2019, en los gráficos de la derecha veremos esas reservas filtradas, para saber a qué canales y tipos de cliente corresponden.

Podremos comparar los valores entre ambos periodos realizando los mismos filtros en las dos secciones superior e inferior.



## Antelación de Reservas

Analizaremos los días de antelación con los que los huéspedes nos reservan las habitaciones.



Visualizamos las etiquetas los datos del número de reservas cuya fecha de entrada está en el periodo seleccionado, y los días de antelación promedio con el que se han recibido estas reservas.

La antelación se calculará como la diferencia en días entre la fecha en la que se ha recibido la reserva (fecha de la reserva) y la fecha de entrada al hotel solicitada.

Se muestra una tabla con unos rangos predefinidos de antelación (de 0 a 1 día, de 2 a 3 días, de 4 a 5 días, de 6 a 7 días, de 8 a 15 días, de 15 a 30 días, por meses y mayor de 7 meses), y el número de reservas que tienen esa antelación.

Se podrán analizar los valores medios de antelación por Tipo de Cliente, por Canal, por Tipo de habitación y por número de personas – Pax de la reserva.

## Evolución precios de Reservas

Se analizarán los precios de las reservas por semanas.

Podremos filtrar en los controles de segmentación de la parte izquierda, tanto por Tipo de habitación, como por Canal.

El filtro de tipo de habitación es relevante ya que los precios suelen ser diferentes según el tipo de habitación vendida.



Visualizaremos tanto una gráfica como una tabla con los datos de los precios medios por habitación reservada que tenga la fecha de entrada en el periodo seleccionado.

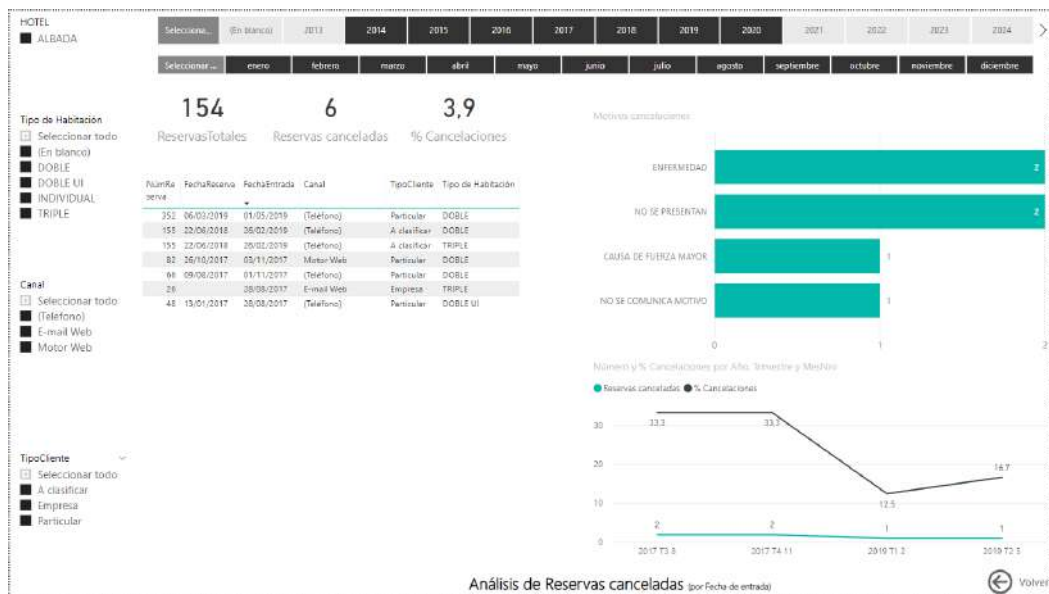
Estos valores nos indicarán los precios medios a los que se han reservado las habitaciones, pero no los ingresos ya que no sabremos en esta página el número de habitaciones reservadas ni las ocupaciones. Los ingresos futuros podremos analizarlos en la sección de Análisis de la facturación, página de Previsión de Reservas.

## Cancelación de Reservas

Se analizarán los registros de reservas canceladas, tanto por fecha, por tipo de habitación, por canal y por tipo de cliente, ya que se añaden segmentaciones por fecha en la parte superior y por el resto de criterios en la parte izquierda de la página.

Visualizaremos etiquetas con los datos de reservas totales (activas +canceladas), de reservas canceladas y el porcentaje de reservas canceladas respecto a las totales.

Bajo las etiquetas visualizaremos una tabla con los registros concretos de reservas canceladas.



Uno de los criterios más comunes para analizar las cancelaciones es el motivo de la cancelación, se visualizará un gráfico en la parte derecha con el número de reservas canceladas por cada motivo esgrimido. Esta gráfica permitiría filtrar el resto de valores por este criterio.

Visualizaremos en la parte inferior derecha una gráfica de la evolución temporal del número de cancelaciones, así como de su porcentaje respecto al total de reservas. Esta gráfica permite modificar la jerarquía de fechas y analizar los valores por Año, Trimestre, Mes y Fecha.

## CAPÍTULO 3

### Indicadores hoteleros

Se contemplan los índices hoteleros ADR, % Ocupación, RevPar y GopPar, definiremos cada uno de ellos:

#### **ADR:**

ADR es el acrónimo de *Average Daily Rate*. Es el Precio medio por habitación vendida, o Tarifa diaria media. En nuestro caso se calcula en Euros.

Se calcula como la suma de ingresos dividido por el número habitaciones vendidas:

$$\text{ADR} = \text{Ingresos por habitaciones del periodo} / \text{Habitaciones vendidas en el periodo}$$

Los ingresos usados para calcular el ADR son exclusivamente los conceptos de habitación, no se suman los ingresos por regímenes alimenticios ni el resto de ingresos.

#### **% Ocupación:**

El porcentaje de ocupación es sencillo de interpretar, es el porcentaje de habitaciones vendidas sobre el total de habitaciones disponibles.

$$\% \text{ Ocupación} = \text{Habitaciones vendidas periodo} * 100 / \text{Habitaciones disponibles periodo}$$

Las habitaciones disponibles tendrán en cuenta si se han bloqueado habitaciones en alguna fecha, las disponibles serán las totales definidas en el hotel restando las bloqueadas.

#### **RevPar:**

RevPar es el acrónimo de *Revenue per Available Room*, Ingreso por habitación disponible. Se calcula en Euros.

$$\text{RevPar} = \text{Ingresos por habitaciones del periodo} / \text{Habitaciones disponibles periodo}$$

Por las fórmulas anteriores, podemos deducir que:

$$\text{RevPar} = \text{ADR} * \% \text{ Ocupación} / 100$$

Estas fórmulas son equivalentes.

El RevPar indica mejor que el ADR el nivel total de ingresos de la propiedad ya que no tiene solamente en cuenta el precio de la habitación, sino el porcentaje de habitaciones vendidas sobre el total de disponibles.

### **GopPar:**

GopPar es el acrónimo de *Gross Operating Profit Per Available Room*, Beneficio Neto por habitación disponible.

Se calcularía como el RevPar pero en lugar de usar el ingreso bruto de las habitaciones, se le resta el coste y gastos operacionales para obtener el beneficio neto.

$$\text{GopPar} = \text{Beneficio neto por habitaciones periodo} / \text{Habitaciones disponibles periodo}$$

Aunque en ocasiones es complejo calcular los costes y gastos, en ocasiones se puede estimar un porcentaje de coste.

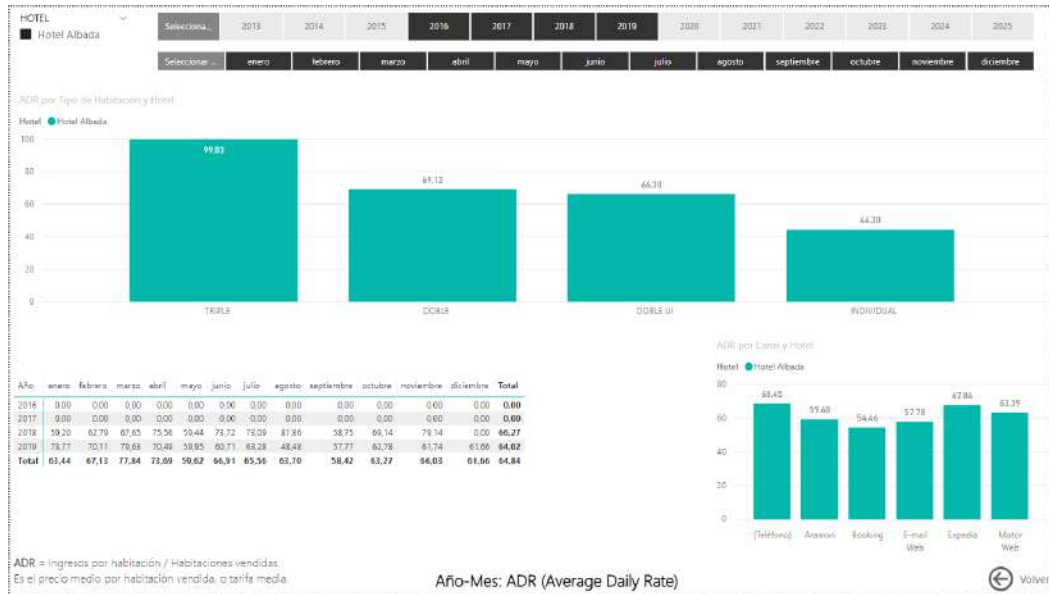
En nuestro caso el Beneficio Neto lo calcularemos restando un porcentaje al Ingreso Bruto. Haremos un análisis por canal de venta, asignando el % de coste a cada canal.

## ADR.

Analizaremos los valores de ADR en dos páginas, por Año- Mes y entre fechas.

En la página **ADR Año Mes** podremos seleccionar los Años y los meses que nos interesen, y visualizaremos los valores de ADR en una tabla por años y meses en la parte inferior izquierda, para analizar la evolución temporal de este indicador.

Podremos analizar los valores del ADR por Tipo de habitación y por Canal de venta



En esta página analizaremos preferentemente los valores de ADR en periodos plurianuales, comparando los mismos meses de años consecutivos y viendo su evolución.

Para analizar periodos más concretos seleccionaremos la página de ADR entre fechas.

En la página **ADR entre fechas** podemos obtener un poco más de información sobre un periodo concreto, ya que seleccionaremos la fecha inicial y la final del periodo que queremos analizar.

Visualizaremos todos los registros diarios de Ingresos, Habitaciones vendidas y ADR en la tabla de la parte izquierda. En gráfico inferior podremos analizar la evolución por fecha de este indicador.

En tres tarjetas en la parte superior derecha también visualizaremos los valores totales de Ingresos, Habitaciones vendidas y ADR del periodo seleccionado.

Analizaremos también el valor del ADR por Tipo de Habitación y por Canal de venta.



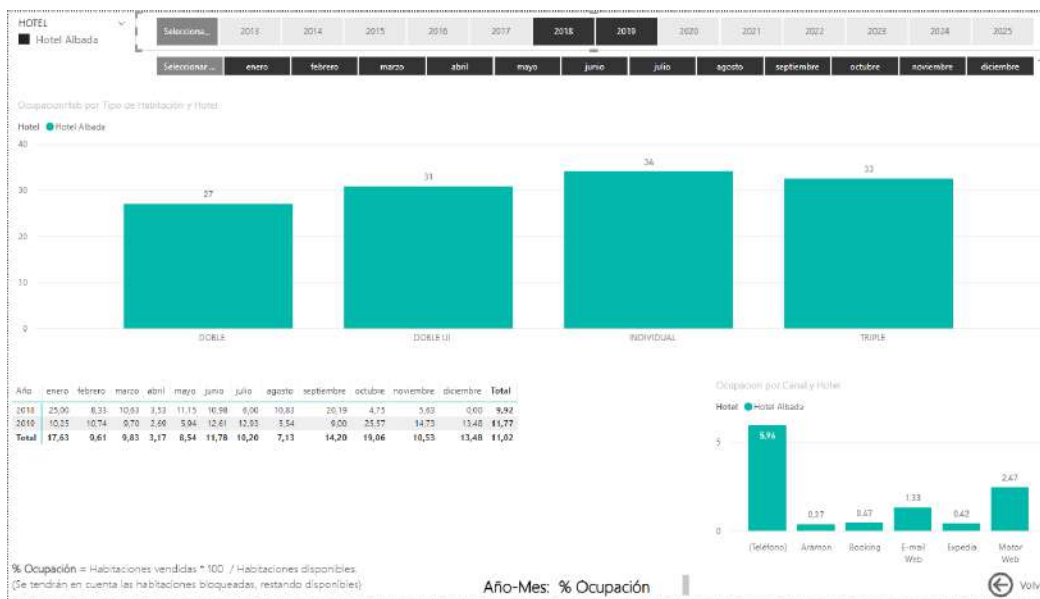
Los valores de ADR que se visualizan en BI dataHotel corresponden a los valores manejados en el PMS dataHotel, podemos comprobar que los valores diarios corresponden a los obtenidos en el Informe de ADR y RevPar en el menú RESERVAS de la aplicación.

## % Ocupación.

Analizaremos los valores de % Ocupación en dos páginas, por Año- Mes y entre fechas.

En la página **% Ocupación por Año – Mes** podremos seleccionar los Años y los meses que nos interesen, y visualizaremos los valores de % Ocupación en una tabla por años y meses en la parte inferior izquierda, para analizar la evolución temporal de este indicador.

Podremos también analizar los valores del % Ocupación por Tipo de habitación y por Canal de venta:



En esta página analizaremos preferentemente los valores de % Ocupación en periodos plurianuales, comparando los mismos meses de años consecutivos y viendo su evolución.

Para analizar periodos más concretos seleccionaremos la página de % Ocupación entre fechas.

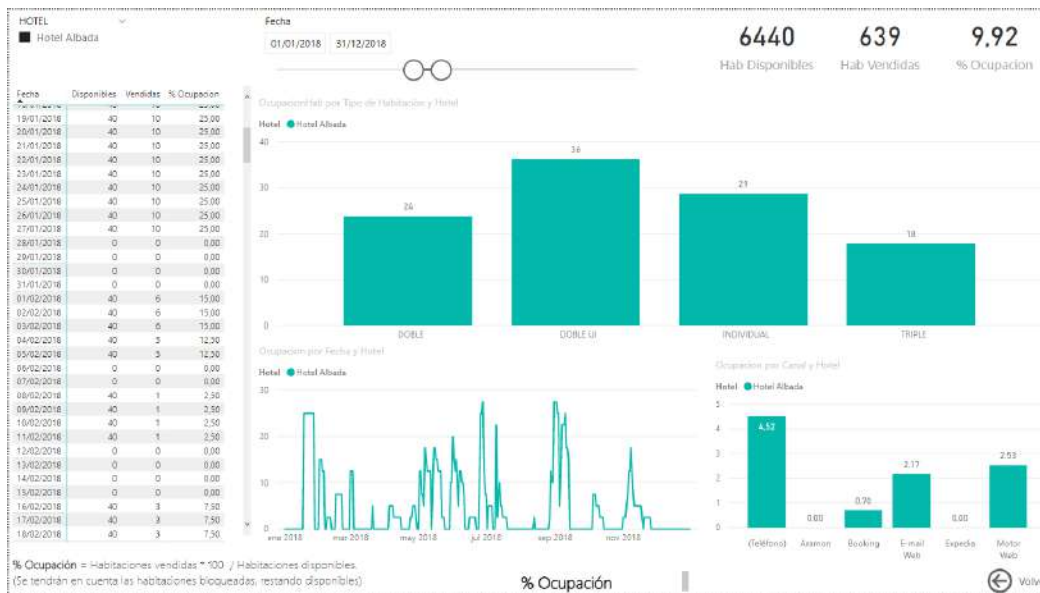
En la página **% Ocupación entre fechas** podemos obtener un poco más de información sobre un periodo concreto, ya que seleccionaremos la fecha inicial y la final del periodo que queremos analizar.

Visualizaremos todos los registros diarios de habitaciones disponibles, habitaciones vendidas y % Ocupación en la tabla de la parte izquierda. En gráfico inferior podremos analizar la evolución por fecha de este indicador.

En tres tarjetas en la parte superior derecha también visualizaremos los valores totales de Habitaciones disponibles, Habitaciones vendidas y % Ocupación del periodo seleccionado.

Analizaremos también el valor del % Ocupación por Tipo de Habitación y por Canal de venta.





## RevPar.

Analizaremos los valores de RevPar en dos páginas, por Año- Mes y entre fechas.

En la página **RevPar por Año – Mes** podremos seleccionar los Años y los meses que nos interesen, y visualizaremos los valores de RevPar en una tabla por años y meses en la parte inferior izquierda, para analizar la evolución temporal de este indicador.

Podremos también analizar los valores del RevPar por Tipo de habitación y por Canal de venta:



En esta página analizaremos preferentemente los valores de RevPar en periodos plurianuales, comparando los mismos meses de años consecutivos y viendo su evolución.

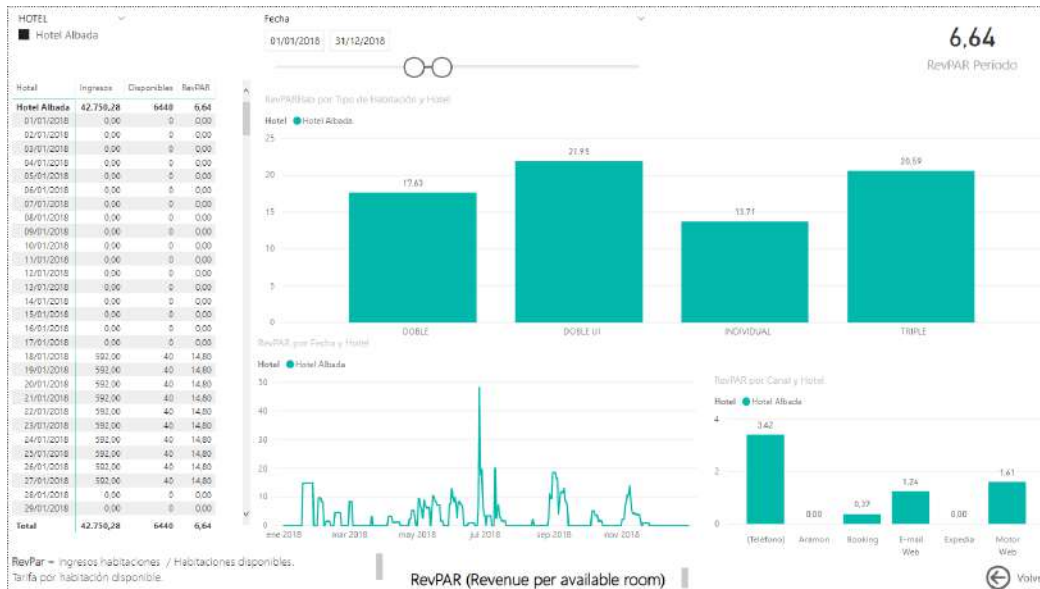
Para analizar periodos más concretos seleccionaremos la página de RevPar entre fechas.

En la página **RevPar entre fechas** podemos obtener un poco más de información sobre un periodo concreto, ya que seleccionaremos la fecha inicial y la final del periodo que queremos analizar.

Visualizaremos todos los registros diarios de ingresos, habitaciones disponibles y RevPar resultante en la tabla de la parte izquierda. En gráfico inferior podremos analizar la evolución por fecha de este indicador.

En la tarjeta en la parte superior derecha también visualizaremos el valor del RevPar del periodo seleccionado.

Analizaremos también el valor del RevPar por Tipo de Habitación y por Canal de venta.



## GopPar.

En el caso del GopPar, analizaremos exclusivamente el indicador entre dos fechas, que podremos ir variando.

Para el cálculo de GopPar será necesario haber parametrizado correctamente los valores del % de coste por cada Canal de venta. Este indicador se analizará por canal puesto que será cada canal de venta el que marque un coste distinto.

En la página GopPar entre fechas, seleccionaremos la fecha inicial y la final del periodo que queremos analizar. En la tabla de la parte izquierda, visualizaremos los valores del % coste asignado a cada canal, ADR, ADRCanal corregido con el coste, % Ocupación del canal, RevPar del canal y GopPar calculado.



Evidentemente, si a un canal le asignamos un coste de 0 %, el RevPar y el GopPar tendrán el mismo valor.

El ADRCanal, o beneficio por habitación del canal nos puede indicar qué canal nos deja más beneficio por habitación vendida.

El GopPar mayor indicará el canal que nos deja más beneficio neto, pero puede ser por la venta de mayor número de habitaciones por ese canal, aunque el ADR sea menor que por otros canales.

## CAPÍTULO 4

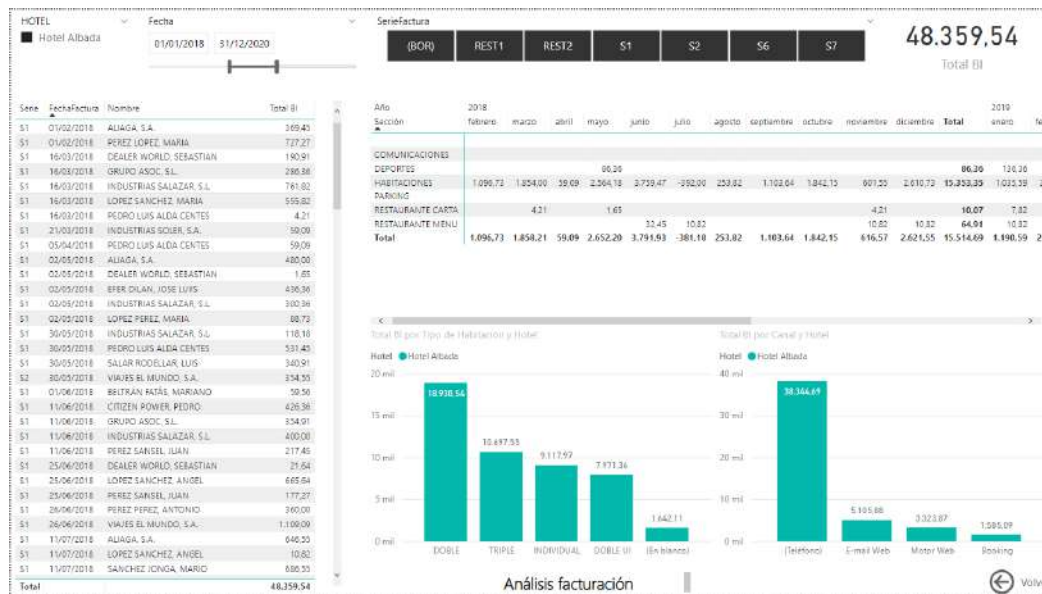
# Análisis de la Facturación

### Ventas Facturación.

El análisis de facturación puede hacerse desde varios puntos de vista. La página **Ventas Facturación** nos mostrará inicialmente los datos de partida, tomados de la facturación de dataHotel, y organizados por la fecha de factura.

Filtraremos un periodo entre dos fechas, y podremos también seleccionar las series de facturas a incluir en el análisis en la parte superior.

En la tabla de la parte izquierda, se mostrarán los importes de la **base imponible** de cada factura agrupado por serie, fecha y cliente (si un cliente tiene varias facturas en la misma fecha, se sumarán las bases en la misma línea del BI):



Estos datos nos permitirán calcular el total de la base imponible de las facturas del periodo, que se mostrará en la tarjeta de la parte superior derecha.

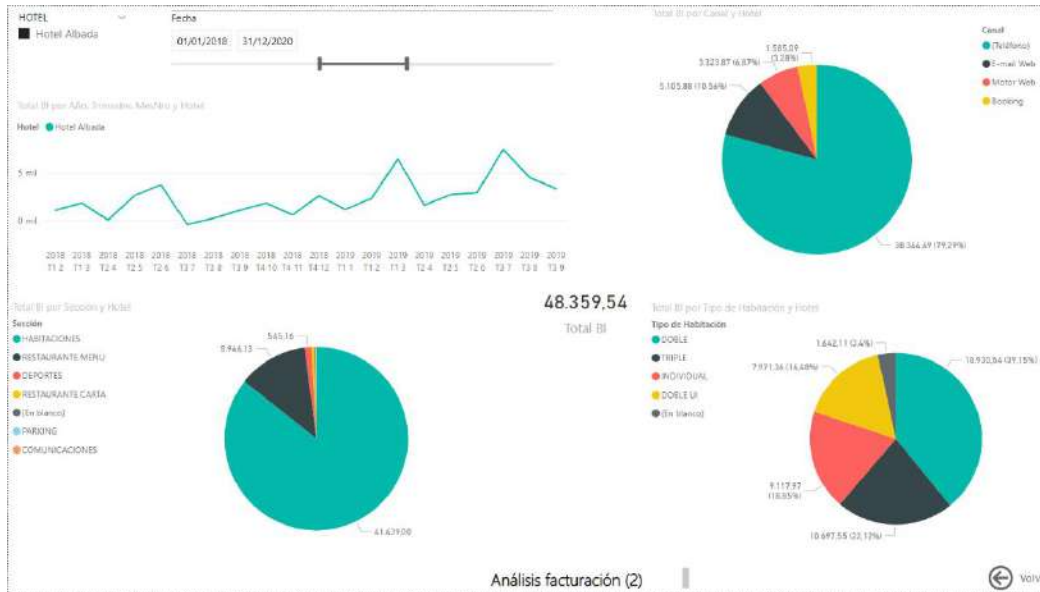
Los valores de la base imponible podrán analizarse también por sección y fecha en una tabla central.

Se añaden también gráficos por tipo de habitación y por canal de venta.

Recordar que, seleccionando un criterio, por ejemplo, de canal o tipo de habitación, el resto de tablas y gráficos quedará filtrado por ese criterio.

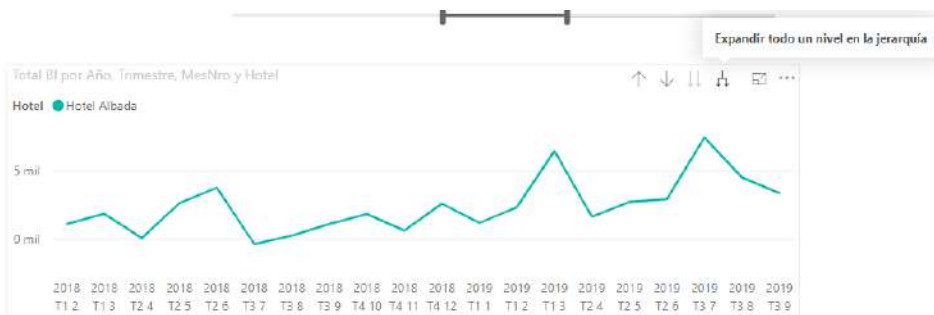
## Análisis Facturación.

En esta página, más gráfica, podremos visualizar los datos de las bases imponibles de facturación por hotel y por fecha, por sección, por tipo de habitación y por canal de venta en gráficos de tarta y en una gráfica lineal en el caso de la evolución temporal.



En la parte central una tarjeta mostrará el total de la base imponible del periodo.

La gráfica de base imponible por fecha permite navegar por la jerarquía de fecha (año, trimestre, mes, día). Usar los controles del gráfico para contraer o expandir los niveles de la jerarquía:

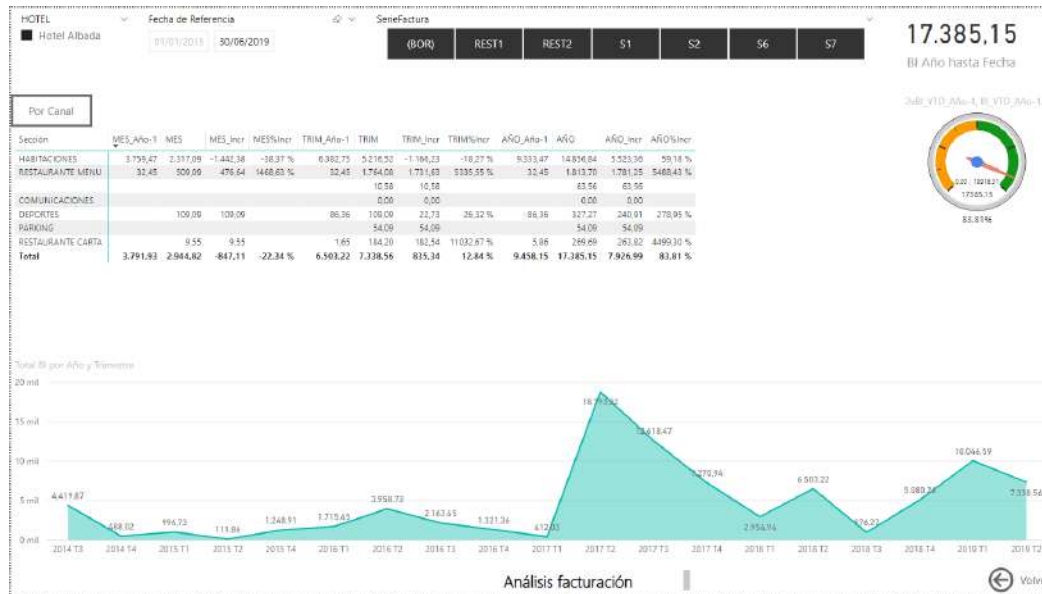


De igual modo, seleccionado un criterio de canal, tipo de habitación o canal de venta en los gráficos de tarta, se filtrarán el resto de gráficos y la tarjeta central en base a ese criterio.

## Facturación a fecha.

Para analizar comparativas hasta una fecha determinada, agrupadas por los valores de base imponible del año hasta esa fecha, del trimestre hasta esa fecha y del mes hasta esa fecha, usaremos la página **Facturación a fecha**.

En la parte superior seleccionaremos el hotel, la fecha hasta la que deseamos analizar la información, normalmente un final de mes, trimestre o año, y las series de facturación que queremos tener en cuenta.



En la tarjeta de la parte superior derecha visualizaremos el total de la base imponible del año de la fecha, hasta la fecha seleccionada.

Un reloj (gauge) nos indicará el porcentaje de crecimiento del total de base imponible del año de la fecha, comparado con el total del año anterior hasta la misma fecha (día y mes) del año anterior.

Justo encima de la tabla comparativa hay un botón que permitirá cambiar la vista de los datos por sección o por canal de venta. Si la vista es por uno de los dos criterios, el botón mostrará el criterio contrario para poder cambiar la visualización. (Recordar que para activar el botón en PowerBI Desktop debemos pulsar la tecla CTRL).

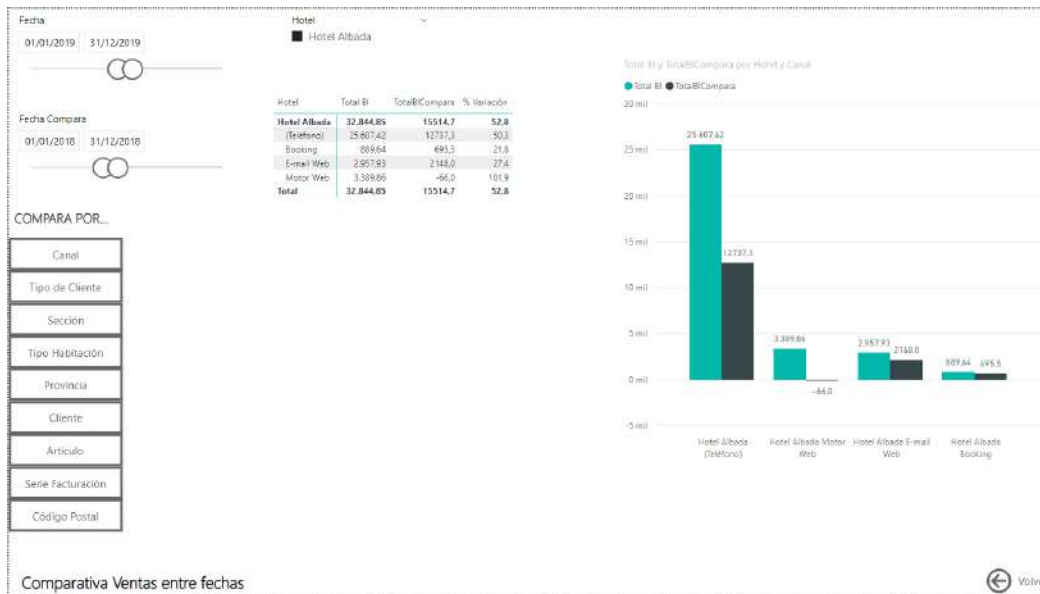
Podremos ver por sección o por canal los totales de bases imponibles, del mes, del trimestre y del año hasta la fecha seleccionada, y su diferencia (en valor y en porcentaje) con los mismos valores del año anterior.

En la parte inferior podremos comprobar los datos en una gráfica temporal que también permitirá la visualización por jerarquía de fecha (año, trimestre, mes, fecha).

## Comparativa Ventas entre fechas.

La página de comparativa de ventas entre fechas es una de las que mayor información puede proporcionarnos si queremos analizar las ventas por diferentes criterios y comparando esos criterios entre dos periodos diferentes.

En primer lugar, seleccionaremos los periodos que queremos comparar en las segmentaciones de **Fecha** y **FechaCompara**, en la parte superior izquierda:



Inicialmente se seleccionará por defecto el criterio por Canal de venta.

En la tabla situada en la parte central de la página podremos ver la información de los importes de base imponible facturada para cada Canal de venta, los totales de ambos periodos (TotalBI en el periodo delimitado por Fecha, y TotalBiCompara en el periodo delimitado por Fecha Compara) y el porcentaje de variación entre ambos valores. Esta información se representará además de forma gráfica en la parte derecha de la página.

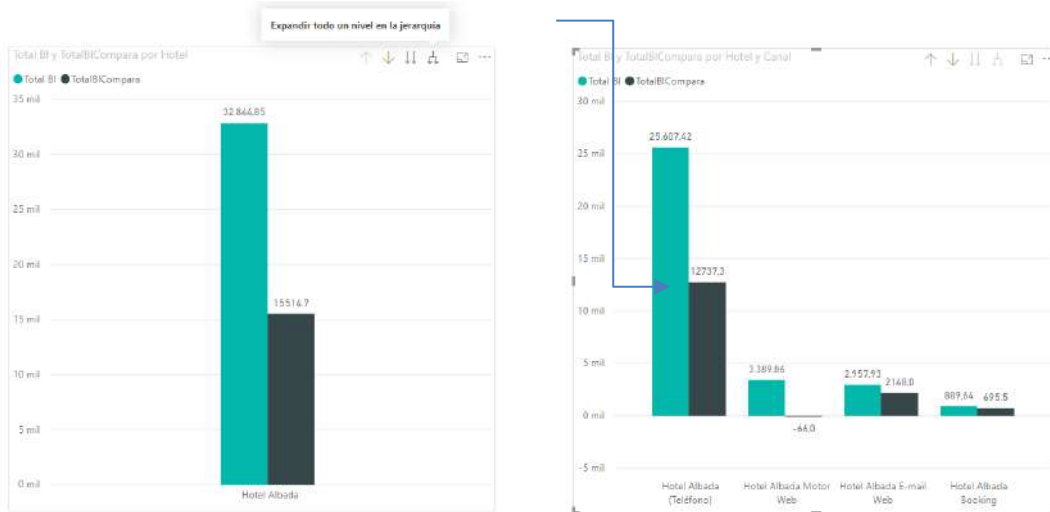
Podremos visualizar la información por los criterios de:

- Canal de venta
- Tipo de cliente
- Sección
- Tipo de habitación
- Provincia
- Cliente
- Artículo
- Serie de facturación
- Código Postal

Cambiaremos el criterio haciendo clic en el botón correspondiente (recordar pulsar la tecla CTRL).

Para cada uno de estos criterios podremos analizar el incremento de ventas entre los periodos seleccionados.

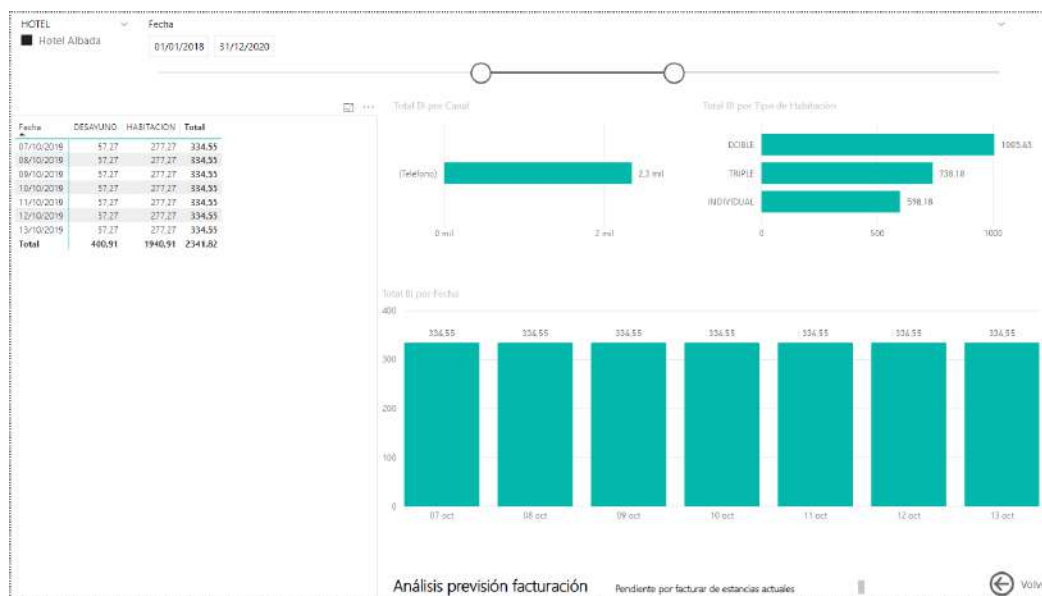
El gráfico de la parte derecha tendrá una jerarquía del tipo Hotel – Criterio, tenerlo en cuenta para visualizar correctamente la información expandiendo la jerarquía al nivel inferior:



## Previsión facturación

Esta página nos mostrará exclusivamente la información de los **consumos pendientes de facturar de las estancias actuales**.

Seleccionaremos un periodo, normalmente la “fecha desde” será anterior a la fecha actual, y la “fecha hasta” estará en el futuro próximo en el que pueda haber cargos.





Se mostrará en esta página el importe en base imponible de los cargos pendientes.

En la tabla de la parte izquierda visualizaremos los importes por fecha y por sección.

En la gráfica inferior, también veremos esos importes por fecha.

En las gráficas centrales veremos esos importes por canal de venta y por tipo de habitación.

## Facturación por nacionalidades.

Para analizar las distintas nacionalidades de proveniencia de nuestros huéspedes usaremos la página de Nacionalidades, en la que podremos ver gráficamente en cada país el dato del importe de **base imponible** facturado a huéspedes con esa nacionalidad.

Seleccionaremos las fechas del periodo que nos interese analizar en la segmentación de la parte superior derecha.

Es importante registrar los clientes con los países correctos en sus fichas para poder analizar estos datos en la página correspondiente del archivo de BI.

En la parte derecha del mapa, visualizaremos la tabla de datos con los importes totales de base imponible por país.



## Previsión reservas

Este análisis mostrará las **bases imponibles** previstas, en esta página los datos no son los de las facturas (ya que estas reservas no están facturadas), sino los propios de las reservas.

Las reservas se analizarán por fecha de entrada.

La fecha inicial del periodo a seleccionar será por defecto la actual y no se permite una fecha anterior. Seleccionaremos el hotel/hoteles y las fechas inicial (posterior a la actual) y final del periodo a analizar en la segmentación superior.



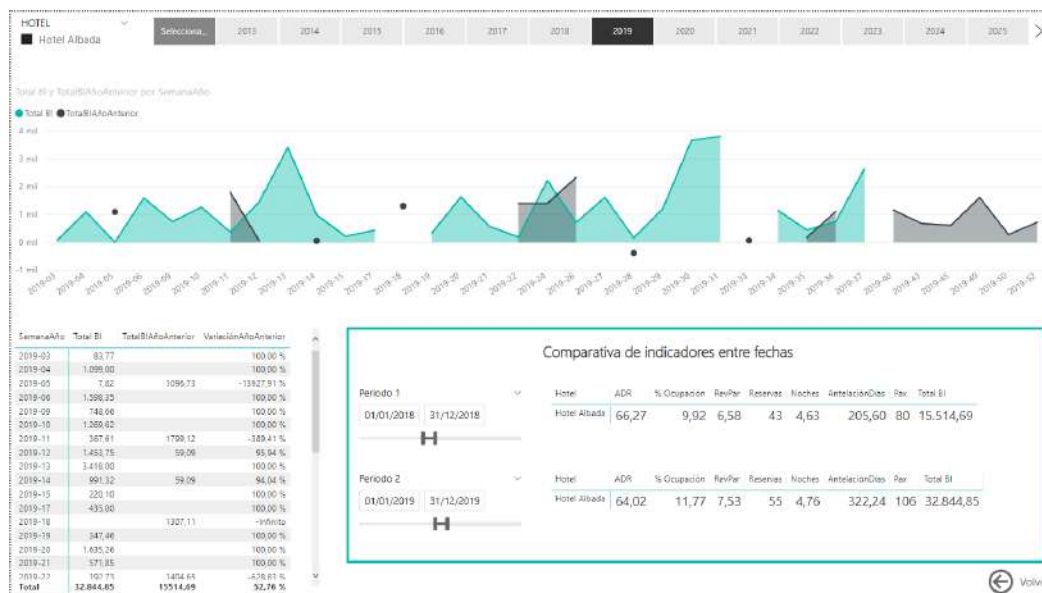
Con la misma estructura que la página de previsión de facturación, visualizamos:

- La matriz de importes previstos por fecha y por sección, con los totales del periodo.
- La gráfica de importes previstos por fecha en la parte inferior
- Las gráficas de importes previstos por canal y tipo de habitación en la parte central

### Comparativa por semanas

Esta página intenta permitir el análisis de dos periodos, inicialmente semanales, entre dos años consecutivos. Aunque, como ahora veremos, se ha añadido un cuadro de comparación entre periodos para ampliar la posibilidad de comparar dos periodos.

Seleccionaremos en la parte superior el año (o años) que deseamos analizar para la segmentación de la tabla y la gráfica por semanas:



Se mostrará una gráfica con un eje temporal por semanas, con los valores del año seleccionado y los del año anterior en colores diferentes.

Los valores de estos mismos datos podremos visualizarlos en la matriz de la parte izquierda, que mostrará la base imponible facturada en la semana indicada y en la misma semana del año anterior, así como su porcentaje de variación.

Independientemente se añade un cuadro central que permite seleccionar dos periodos cualesquiera, pudiendo comparar los valores de:

- ADR
- % Ocupación
- RevPar
- Número de reservas
- Número de noches reservadas
- Antelación promedio de las reservas
- Suma de Pax incluidos en las reservas
- Suma de base imponible de las facturas emitidas en el periodo

## Resumen tres años.

Página resumen para comparativas rápidas, seleccionaremos el hotel o los hoteles, y podremos visualizar para el año actual, el año anterior y el año dos anteriores, los valores de:

- ADR
- % Ocupación
- RevPar
- Número de reservas
- Promedio de noches reservadas
- Promedio de Antelación de las reservas
- Suma de Pax incluidos en las reservas
- Suma de base imponible de las facturas emitidas en el periodo

Excepto los datos de promedio de noches reservadas y de antelación de las reservas, el resto (ADR, Ocupación, RevPar, Reservas y Pax, Total Bases Imponibles) podremos visualizarlos en gráficas temporales para todos los años disponibles.



Las gráficas temporales podremos visualizarlas por año y por mes seleccionando la navegación por jerarquía de fecha en cada gráfico.