

Más allá de Excel:



5 pasos para conseguir cuadros de mando visualmente persuasivos

Muchos profesionales utilizan Excel para almacenar los datos que quieren visualizar y convertirlos en cuadros de mando. El problema es que crear un cuadro de mando visualmente persuasivo no siempre es fácil.



Muchos cuadros de mando de Excel causan más problemas de los que resuelven, debido a una **complejidad innecesaria**. Al final, se pierde más tiempo intentando entender lo que aparece que obteniendo las respuestas que se buscan.

Muchos gráficos también carecen de interactividad, lo que limita la capacidad de explorar los datos y descubrir una perspectiva interesante.



¿Y si pudiera cambiar esto y
empezar a crear **cuadros**
de mando
visualmente
persuasivos?

Crear cuadros de mando visualmente persuasivos no es solo hacer tablas y gráficos bonitos. Con ellos se puede...

- **Comunicar** la información más importante sobre un tema determinado y llamar la atención sobre las áreas problemáticas
- **Transmitir** los hallazgos rápidamente con toda la información a su alcance
- **Interactuar** con los usuarios con tablas y gráficos interactivos



Estos son **los cinco pasos** para crear cuadros de mando visualmente persuasivos:



1. **Identificar** las métricas clave



2. **Desarrollar** un diseño que guíe a los usuarios a través de los datos



3. **Ofrecer** una comparación de todos los KPI



4. **Diseñar** el cuadro de mando para maximizar la comprensión



5. **Impulsar** la interacción

1. Identificar las métricas clave





Este es un claro ejemplo de que **menos es más**. Vaya más allá de identificar si una métrica es relevante para su cuadro de mando y pregúntese: “¿Es imprescindible este dato para este cuadro de mando?” Si no, quítelo.

Establezca un terreno común mediante el uso de métricas que los usuarios reconozcan inmediatamente como inversión de capital, evolución de las ventas o plazo para contratar.

Obtenga las métricas de fuentes creíbles que le ayuden a ganar aceptación.

2. Desarrollar un diseño que guíe a los usuarios a través de los datos



Trate de **anticiparse a las preguntas de los usuarios** y organice las métricas en consecuencia para que su cuadro de mando esté preparado para ofrecer respuestas. Agrupe las métricas relacionadas para que juntas ofrezcan una visión general.

Los usuarios, por lo general, tienden a mirar primero los contenidos situados arriba y a la izquierda en una página o pantalla. Coloque las métricas más importantes en estas áreas.

Considere la posibilidad de un diseño en cuadrícula. De esta forma puede situar las métricas de manera uniforme en todo el cuadro de mando para mantener la cohesión visual.



3. Ofrecer una comparación de todos los KPI



La gran cantidad de datos no aporta valor y reduce la capacidad de los usuarios para comprender y actuar sobre los datos. En su lugar, **incluya comparaciones y tendencias** que muestren de qué forma está avanzando la empresa hacia sus objetivos.

Por ejemplo: 500 clientes potenciales visitaron su stand en el primer día de una feria del sector, ¿qué quiere decir esto? Muestre este dato en comparación con el tráfico alcanzado el resto de días de la feria y con la feria del año pasado.

Destaque las métricas que están yendo en la dirección equivocada, para que los usuarios se centren en las áreas que necesitan más atención.





Utilice tablas que sean **fáciles de usar** y de interpretar, como los gráficos de barras y de líneas. Evite los gráficos que requieren que los usuarios malgasten el tiempo para comprender los datos.

Cada píxel cuenta. Elimine sombreados, contornos e iconos superfluos al crear tablas (también conocidos como “gráficos basura”.) Restan impacto a los datos.

Use **colores** para añadir información. Por ejemplo, utilice tonalidades similares para los objetos que están relacionados entre sí. Utilice rojo o naranja para llamar la atención a los usuarios sobre un punto crítico.

5. Impulsar la interacción



Piense en cómo les gustaría a los usuarios **interactuar con los datos**. Los esquemas en estrella y en copo de nieve funcionan muy bien para que los usuarios puedan configurar la vista de los datos.

Invite a los usuarios a **explorar los datos** con más profundidad. Incluya filtros que permitan a los usuarios ver los datos de diferentes formas. Ofrezca formas de **indagar en datos**, como a través de ventanas de análisis o páginas separadas.

Dé a conocer a los usuarios las acciones a realizar según los resultados que vean. Por ejemplo, puede recomendar pasos a seguir, objetivos de negocio revisados o a una persona de contacto para obtener más información.



Ahora que ya conoce nuestros secretos para crear un cuadro de mando impresionante, asegúrese de que pasa **la prueba de la persuasión visual:**

- Responde a las preguntas primarias y secundarias de los usuarios
- Los usuarios pueden explorar los datos libremente
- Alguien con un punto de vista nuevo entiende inmediatamente el cuadro de mando



