

Informe de ventas

“ **Necesitas:** *Informes de ventas.*

El informe de ventas da la facturación del periodo que selecciones, filtrada por tu scope.

Cómo leerlo

Fija la marca, el modo y la fecha de negocio — ver [Filtros, fechas y favoritos](#) — y el informe cubre exactamente ese periodo para las tiendas que puedes ver.

En modo día responde a "cómo fue ayer". En modo rango responde a "cómo fue el mes pasado", y es la forma adecuada para comparar periodos.

Antes de comparar dos periodos

Las comparaciones fallan por motivos mundanos más a menudo que por motivos interesantes:

Comprobación	Por qué
¿El mismo conjunto de tiendas?	Abrir o cerrar una tienda cambia el total sin cambiar el rendimiento
¿Las mismas fuentes?	Un agregador activado a mitad de periodo mueve volumen sin crearlo
¿Días comparables?	Cuatro fines de semana frente a cinco es ya un 20 % de diferencia
¿La misma franja horaria?	Una franja aplicada a un periodo y no al otro no es una comparación

Cuando el total parece incorrecto

1. **Fecha de negocio, no fecha natural.** El servicio nocturno cae en la fecha de negocio anterior. Explica casi todos los "falta una noche" — ver [Filtros, fechas y favoritos](#).
2. **Tu scope.** Ves tus tiendas, no todas. El total distinto de un compañero puede ser correcto para ambos — ver [Cómo funciona el scope en la práctica](#).
3. **Cancelaciones.** Una tasa alta de cancelación hunde la facturación mientras el número de pedidos se mantiene — revisa [Alertas operativas](#).

Páginas relacionadas

- [Informe de ventas por producto](#) — el mismo periodo desglosado por artículo
- [Informe de promociones](#) — cuánto se regaló en ese periodo
- [Ventas por tendencia](#) — el patrón semanal detrás del total

Created 2026-09-17 17:25:25 UTC by Fran Sanchis
Updated 2026-09-18 07:49:05 UTC by Fran Sanchis