

## Business & Data Sr. Analyst (segunda ronda)

### Instrucciones:

Este caso está pensado para ser resuelto durante los **60 minutos bloqueados**. La idea es responder las preguntas debajo de forma escrita con la información disponible. Una vez cumplido el tiempo **deberán enviarlo** a [ignacio@geroeducacion.com](mailto:ignacio@geroeducacion.com). En caso de tener dudas pueden escribirlas por WhatsApp a +5491156694613 y tendrán las respuestas de forma inmediata.

Una vez pasado el caso escrito, les daremos feedback a los candidatos.

¡Mucha Suerte!

\*\*\*

### Objetivo del cliente

Un cliente de gero tiene un grupo de Preparatorias en México y su propia Universidad. Una de las prioridades estratégicas del grupo es aumentar “el pase automático” de estudiantes de preparatoria que continúan sus estudios universitarios en la Universidad del grupo. Para ello, buscan tener más información a nivel individual y consolidado para tomar acción respecto a potenciar esa conversión.

### Contexto:

Los estudiantes último semestre de las distintas preparatorias del grupo han utilizado a la plataforma de gero en su proceso de orientación vocacional. **Adjunto** podrás encontrar una extracción de datos sobre el uso de un primer cuestionario. Aquí los estudiantes revelan sus carreras y universidades de interés.

### Pregunta 1: Antes de arrancar...

- ¿Cuáles son las grandes razones que determinan la elección de los estudiantes?
- ¿Cuáles son los principales datos por recabar desde el punto de vista comercial para luego intentar convertir la mayor cantidad de estudiantes?

### Pregunta 2: Identificación de gaps y oportunidades

Entre los datos existentes: ¿Qué datos claves a nivel consolidado y a nivel individual debemos resaltar?

- ¿Qué otros datos deberíamos priorizar? ¿Es posible recabarlos en el contexto de clase?

### Pregunta 3: Visualización de datos

Construí un dashboard resaltando los principales datos para el equipo comercial. Dado el tiempo acotado para la resolución, podés construir los gráficos/elementos en power point y presentarlo luego como imagen o crearlo con alguna otra herramienta de visualización.

Si tuvieras el tiempo necesario para crear una solución técnica y escalable, ¿cómo sería la solución ideal que diseñarías? ¿qué herramientas utilizarías? ¿cómo interactuarías con el cliente para compartir esta solución?

#### **Pregunta 4:** Interpretación de resultados

A partir de los datos, ¿qué hipótesis o conclusiones podríamos destacar respecto al posicionamiento de la oferta del grupo?

¿Qué acciones podría considerar el grupo para consolidar su conversión a licenciatura?

#### **Entregables:**

- Respuestas en bullet points sobre las preguntas u otra información relevante
- Visualizaciones de datos que respalden los hallazgos y recomendaciones
- Recomendaciones clave para el cliente