El siguiente gráfico se realizó en Power BI, con la finalidad de responder

PREGUNTAS QUE REQUIERE EL NEGOCIO.

1. ¿En qué zona se vendió más en el último año?

El primer gráfico nos ayuda a ver en qué zona se generaron más ventas durante el 2024.

En general, la Zona 3 fue la que más vendió en todo el año, con un total de \$356 millones, lo que la convierte en la zona con mejor rendimiento acumulado.

Además, si vemos el gráfico de tendencia (el segundo), la venta más alta en un solo mes se dio en la Zona 4, donde se vendieron \$65 millones en septiembre de 2024.

2. ¿Cuáles son las 3 empresas que más crecieron en ventas este año comparado con el anterior?

El segundo gráfico muestra las tres empresas que más aumentaron sus ventas en 2024 en comparación con 2023:

LAAS fue la que más creció, vendiendo más de \$33 millones en 2024, cuando el año anterior vendió casi \$18 millones.

AAC también creció bastante, pasando de \$7.5 millones en 2023 a \$8.8 millones en 2024.

QAP aparece como la tercera, aunque no tuvo ventas en 2024, pero en 2023 había vendido \$1.4 millones. Esto puede indicar un cambio importante, pero en este caso no fue crecimiento sino todo lo contrario.

3. ¿Qué asesores (vendedores) tuvieron mejor desempeño en crecimiento de ventas?

El tercer gráfico muestra los tres asesores que más aumentaron sus ventas este año:

AAO logró ventas por más de \$4 millones en 2024, mientras que en 2023 vendió alrededor de \$28 millones. Aunque vendió menos este año, tuvo una mejora porcentual importante según el sistema.

AA aumentó sus ventas a \$21 millones, comparado con los \$38 millones del año pasado.

AAS subió de \$23 millones en 2023 a \$38 millones en 2024, siendo uno de los asesores con mejor desempeño.

Página 2

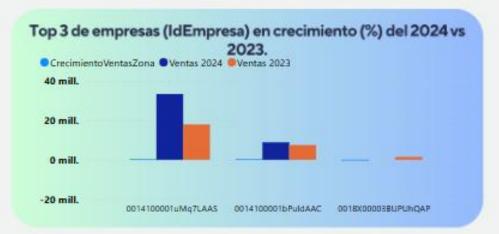
Total de Ventas

2,54 mil M

Reto Técnico. Análisis Estratégico de Proyectos y Rendimiento por Zona











4. ¿Qué zona tuvo el menor crecimiento en ventas entre 2023 y 2024?

Aunque todas las zonas aumentaron sus ventas en 2024 comparado con el 2023, la Zona 5 fue la que menos creció.

Pasó de vender \$155 millones en 2023 a \$196 millones en 2024, lo que representa un crecimiento de 128.75%, menor en comparación con las otras zonas.

5. En la zona con menos ventas, ¿qué cliente fue el que más creció?

Este gráfico analiza la Zona 5, que tuvo el menor crecimiento general, y busca al cliente que más aumentó sus ventas allí.

El cliente IdEmpresa AAU fue el que más creció:

En 2023 vendió \$919 mil, y en 2024 sus ventas subieron a \$37 millones, lo que representa un crecimiento de 31.3 veces más.

6. ¿Influye el número de participantes en el valor promedio de las oportunidades por zona?

Aquí se exploró si los proyectos con más personas involucradas (participantes) suelen tener mayores montos de venta promedio, dependiendo de la zona.

En las Zonas 1, 3 y 4, se observó una relación clara:

A más participantes, mayor fue el valor promedio de venta:

- Zona 1: 60 participantes en promedio → \$530 mil por oportunidad
- Zona 3: 112 participantes → \$542 mil por oportunidad
- Zona 4: 98 participantes → \$693 mil por oportunidad

Por otro lado, en las Zonas 2 y 5, esa relación no fue tan clara, ya que el promedio fue más bajo:

- Zona 2: 33 participantes → \$443 mil por oportunidad
- Zona 5: 50 participantes → \$399 mil por oportunidad

Página 1

Región (Zona) con mayor disminución en ventas (Importe) y su porcentaje comparando 2024 vs 2023

Zona	Crecimiento Ventas Zona	Ventas 2024	Ventas 2023
ZONA 3	13,88 %	359.674.077,40	315.838.683,20
ZONA 5	26,69 %	196.490.596,00	155.098.264,00
ZONA 4	42,44 %	294.103.234,80	206.481.995,80
ZONA 2	43,76 %	279.819.847,00	194.642.687,80
ZONA 1	45,77 %	316.263.876,20	216.958.814,60
Total	32,81 %	1.446.351.631,40	1.089.020.445,40

