**Proyecto individual Data Analytics**

Por Carlos Farias Gallardo

El objetivo de este reporte es aportar información extraída del análisis de datos entregados por el cliente, para la toma de decisiones, ellos desean entrar en el mercado de cursos de capacitación en línea y sus objetivos son, dar a conocer la marca a su público objetivo, atención de calidad a sus clientes y buenos niveles de rentabilidad.

Lo primero que se realizo fue el proceso exploratorio de los datos, corrigendo datos nulos y preparando los sets de datos para el análisis.

Luego se cargaron los sets de datos en Power BI donde se comunican los resultados del análisis realizado en un dashboard interactivo.

**Resultados y conclusión del análisis**

Luego de analizar los sets de datos, se llegó a la conclusión que el negocio es rentable dada la alta cantidad de alumnos matriculados y el numero de visitas en la pagina web de las distintas empresas estudiadas, se estableció que los cursos mas demandados son los de auto capacitación para conseguir empleo y mejorar el desempeño en el trabajo, donde los cursos en línea mas demandados son los relacionados la informática y contabilidad y finanzas.

Estos cursos están disponibles en distintos idiomas, por lo que el potencial de éxito al entrar en este mercado es alto, dada la alta cuota de mercado que se puede conseguir, siempre y cuando se realice control de gestión periódico a los indicadores clave de gestión, el éxito dependerá del trabajo constante en estos indicadores y los KPI recomendados para alcanzar los objetivos de la organización son:

1. **Kpi’s de tráfico en web RRSS y YouTube**:

Este kpi les ayudara a saber cuántas visitas consiguen en su página web y en sus distintos canales, como tráfico en el canal de YouTube.

1. **Kpi’s de conversión**: Este kpi les ayudara a saber en qué se traducen las visitas que tienen en su página web y demás canales, les ayudara a saber el número de leads, el número de clientes que ven sus anuncios en YouTube y cuántos de los clientes que visitan nuestra página web luego de ver el anuncio en YouTube se matriculan en un curso.
2. **Kpi de costos**: Este kpi les permite hacer seguimiento periódico a sus costos como empresa, les ayudara a responder ¿cuánto les cuesta conseguir esas visitas y leads? También les ayudara a establecer, que las acciones que realizan como empresa consiguen bajar los costos manteniendo una alta calidad de atención a sus clientes.

Estos kpi's deben ser monitoreados a diario, el seguimiento y control de gestión de estos les ayudara a conseguir los objetivos estratégicos de su empresa.

En conclusión, este negocio ha ido en crecimiento en el tiempo, experimentando un aumento alto de la demanda en tiempos de pandemia y post pandemia, demanda que se mantiene en la actualidad y según los datos la tendencia va en aumento.

En este sentido se recomienda explotar dos nichos de mercado por un lado los cursos de capacitación personal y ofrecer los servicios de cursos a las empresas para capacitar a sus colaboradores.

.