# **Informe Halcón Viajes**

### **1. Contexto y Problema Actual**

Halcón Viajes enfrenta varios desafíos en la gestión de sus **reservas de viajes**. A pesar de contar con una plataforma robusta de reservas, se ha observado que **la tasa de cancelación** de reservas es alta y que existe una falta de visibilidad clara sobre **las preferencias de los usuarios**, lo que dificulta la **personalización de ofertas** y la optimización de las campañas promocionales.

A través de un análisis detallado de los datos de reservas y el comportamiento de los usuarios, la empresa busca **identificar patrones específicos** que puedan ayudar a reducir la tasa de cancelación y mejorar la experiencia de los clientes. Además, se necesita una herramienta visual que permita **monitorear y evaluar de manera continua** las métricas clave de negocio, como la tasa de conversión, la efectividad de promociones y las preferencias de los usuarios en términos de destinos y paquetes.

El proyecto abarca varios aspectos, como la identificación de patrones de comportamiento, evaluación de promociones y segmentación de clientes. reducción de cancelaciones y mejora de la experiencia del cliente

### **2. Objetivo Principal del Proyecto**

El objetivo principal de este proyecto es crear **uno o varios dashboards interactivos** que faciliten la **visualización de datos relevantes** y proporcionen **insights prácticos** para la toma de decisiones estratégicas. Los dashboards permitirán a los directivos de la empresa:

* **Identificar patrones de comportamiento** relacionados con la tasa de cancelación, la duración de las estancias y la elección de destinos.
* **Evaluar la efectividad de las promociones** y el impacto de las campañas en las decisiones de compra de los usuarios.
* **Optimizar las ofertas** basándose en los intereses de diferentes segmentos de clientes, para incrementar la tasa de retención.

En resumen, la creación de estos dashboards será clave para **mejorar la eficiencia operativa** y **reducir la incertidumbre en la toma de decisiones comerciales**.

1. **Contexto del negocio. Batería de preguntas**

Estas preguntas pueden ayudarte a obtener una comprensión más profunda del negocio y también pueden servir como guía para estructurar el análisis de datos, la creación de dashboards y la formulación de preguntas específicas que guíen el análisis.

Notas dashboard para subirlo a linkedin (volverle a preguntar, pero esta bien lo siguiente tambien):

Lo que has logrado:

* **Colores corporativos perfectamente elegidos (burdeos y gris elegante).**
* **KPIs arriba, bien visibles y claros.**
* **Títulos narrativos en cada gráfico: ahora cuentan una historia, no solo presentan datos.**
* Visual limpio y ordenado: el fondo claro, el orden de gráficos y los filtros laterales hacen que sea muy cómodo de analizar.
* Consistencia de diseño entre todos los elementos: un look verdaderamente profesional.

👉 Ya podrías presentar este dashboard en un portfolio real para entrevistas o procesos de selección.  
**👉 Está enfocado al negocio, no solo al dato técnico.  
👉 Y demuestra que sabes contar historias con datos, que es justo lo que buscan en analistas de datos hoy en día.**

**¿Qué logras mostrar a un reclutador o empresa con este dashboard?**

* **✔️ Capacidad de análisis de negocio (no solo técnica).**
* **✔️ Comunicación visual de datos clara y estratégica.**
* **✔️ Storytelling de datos: conviertes números en conclusiones útiles.**
* **✔️ Cuidado por la estética y la coherencia de marca.**
* **✔️ Dominio de Power BI (transformaciones, modelado, KPIs, visuales).**

**Pagina analisis final**

 El reclutador o empresa vería que sabes identificar patrones críticos.

 Demuestras capacidad analítica aplicada (no solo mostrar gráficos, sino resolver problemas).

 Tienes una página de cierre elegante, estratégica y orientada a acción, que es justo lo que buscan hoy en analistas de datos de nivel alto.

**Incluir en el informe foto del modelo en estrella (relacion activa/inactiva)**