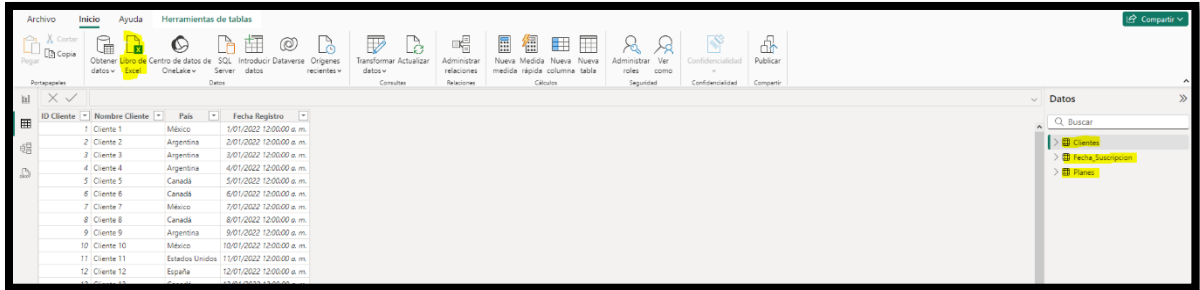
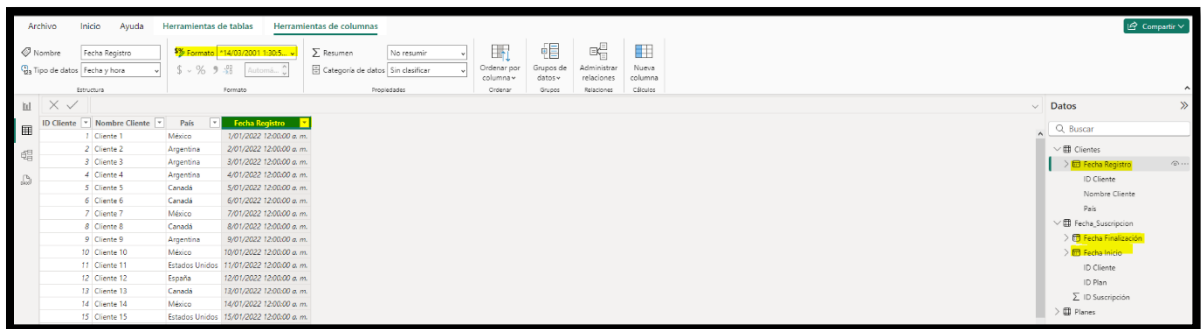


## Seguimiento de Clientes y Suscripciones en un Servicio de Streaming.

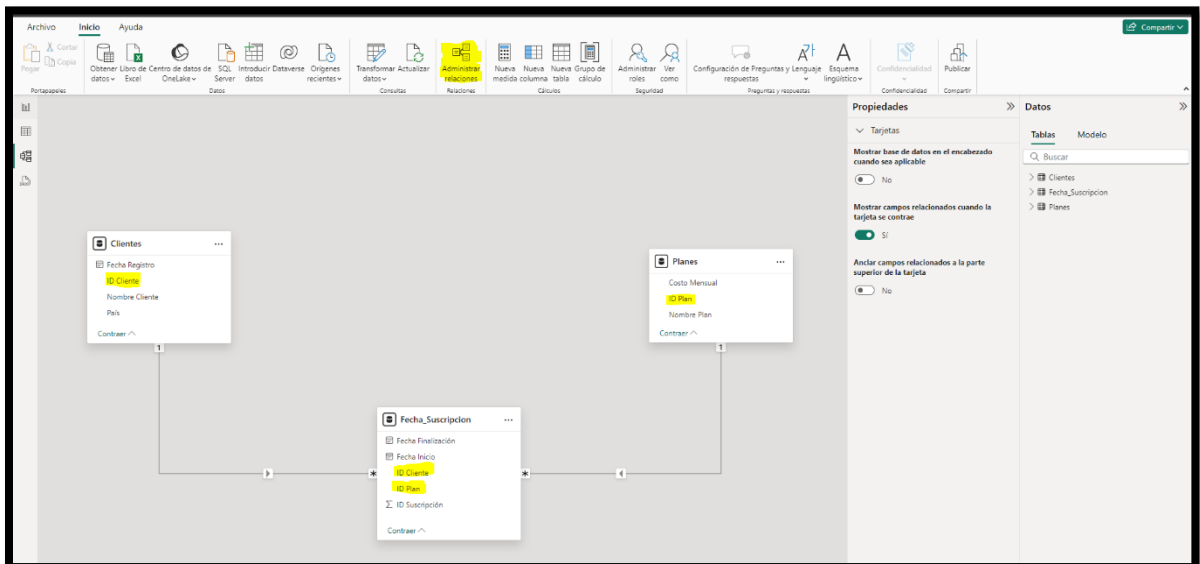
- 1.) Agregar los archivos al Power BI y cambiar los nombres de las hojas para identificarlas.



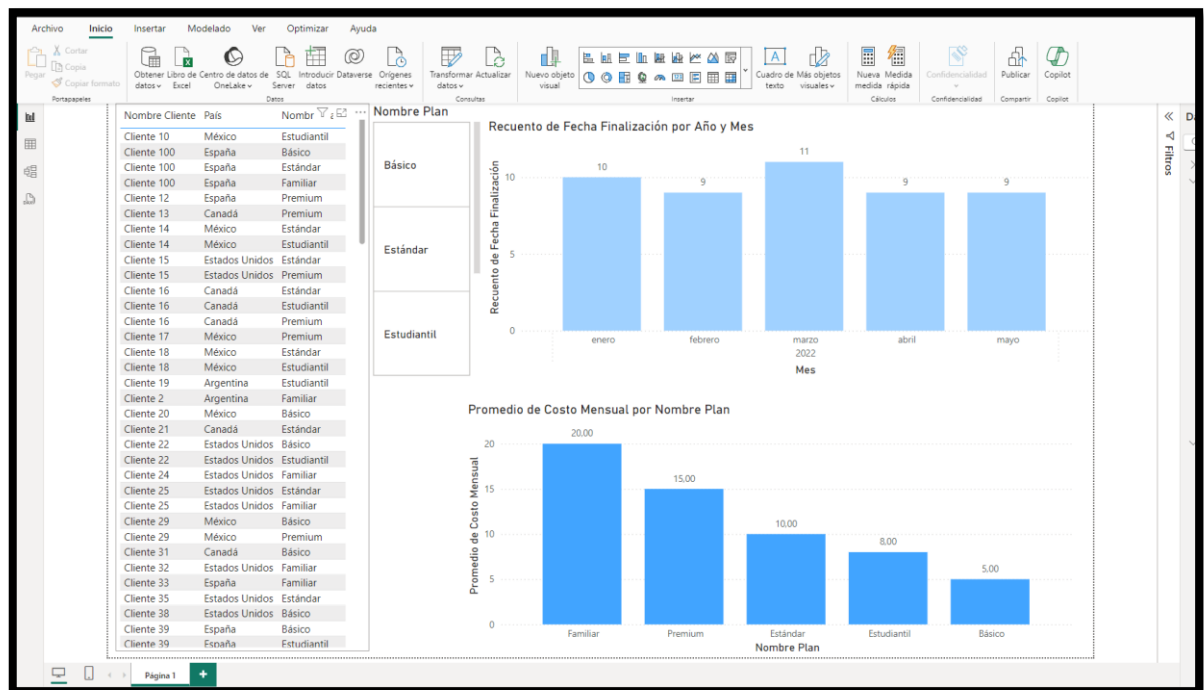
- 2.) Cambiar los formatos a fecha en las tablas, ya que se encuentran en formato número.



- 3.) Realizar las relaciones entre tablas, Power BI las crea automáticamente, pero es mejor realizar la comprobación manual si se encuentran correctamente.



4.) Organización de los gráficos en Power BI utilizando tablas, segmentación de datos y graficas de barras para asi lograr el analisis.



**Conclusiones:** A partir de este análisis, se pueden sacar varias conclusiones:

1. **Popularidad de los Planes:** Al observar los planes más elegidos por los clientes, se pudo identificar que los planes **Estándar** y **Premium** son los más populares. Esto permite a la empresa ajustar su estrategia de marketing para destacar los beneficios de estos planes.
2. **Altas y Bajas de Clientes:** El gráfico de barras sobre el número de altas y bajas por mes permitió visualizar los periodos de mayor actividad. Se identificaron meses con más cancelaciones, lo que puede indicar factores estacionales o problemas específicos que provocaron una disminución de usuarios en esos periodos.
3. **Duración de las Suscripciones:** Al comparar las fechas de inicio y finalización de las suscripciones, se pudo calcular la duración promedio de cada suscripción. Esto proporciona insights sobre la lealtad de los clientes y si los usuarios están satisfechos con los planes ofrecidos.
4. **Segmentación por Planes:** La segmentación de datos por tipo de plan permitió ver cómo se comportan los clientes de diferentes planes en cuanto a altas, bajas y

duración. Esto es fundamental para ajustar precios, características de los planes o incluso lanzar promociones para retener a los usuarios.

**Resumen:**

El análisis en Power BI permite a la empresa de streaming tomar decisiones más informadas sobre la gestión de sus clientes y suscripciones. Con una visión clara del comportamiento de los usuarios, la empresa puede ajustar sus ofertas.