

Análisis de Datos Empresariales

Business Intelligence

Consultoría preparada por:

Efraín Gómez Contreras
Científico de Datos

Introducción

Este proyecto se enfoca en el análisis detallado de datos empresariales clave, con el objetivo de desarrollar estrategias fundamentadas en información precisa. También incluye visualizaciones claras e intuitivas que respaldan la toma de decisiones estratégicas de manera eficaz.

Entendimiento del Negocio

El primer paso en nuestro análisis consiste en realizar un estudio descriptivo de la evolución de la compañía desde enero de 2022 hasta marzo de 2025. A través de este análisis, obtendremos una visión clara y estructurada sobre el comportamiento del negocio y su desempeño financiero en este período.

Descripción de los Gráficos

Para facilitar la comprensión de los datos, presentaremos tres gráficos con una breve descripción de cada uno:

- **Encabezado:** En la parte superior, se indica el año y el mes correspondiente a los datos presentados en la gráfica. Además, los datos históricos estarán segmentados por periodos de tiempo para facilitar su análisis.
- **Escala:** En el eje vertical izquierdo, se encuentra la escala de valores, que oscila entre 0 y 1,200 millones de COP.
- **Representación gráfica:** En el centro del gráfico, se visualizarán barras de color azul y verde, que representan los ingresos de la compañía por trimestre. Sobre cada barra, se indicará el monto exacto recaudado en cada periodo.
- **Base temporal:** En la parte inferior del gráfico, se encontrarán los indicadores Q1, Q2, Q3 y Q4, los cuales representan cada trimestre del año, dado que un año se compone de 12 meses y se divide en cuatro trimestres.

Evaluación del Primer Gráfico: Ingresos del Año 2022

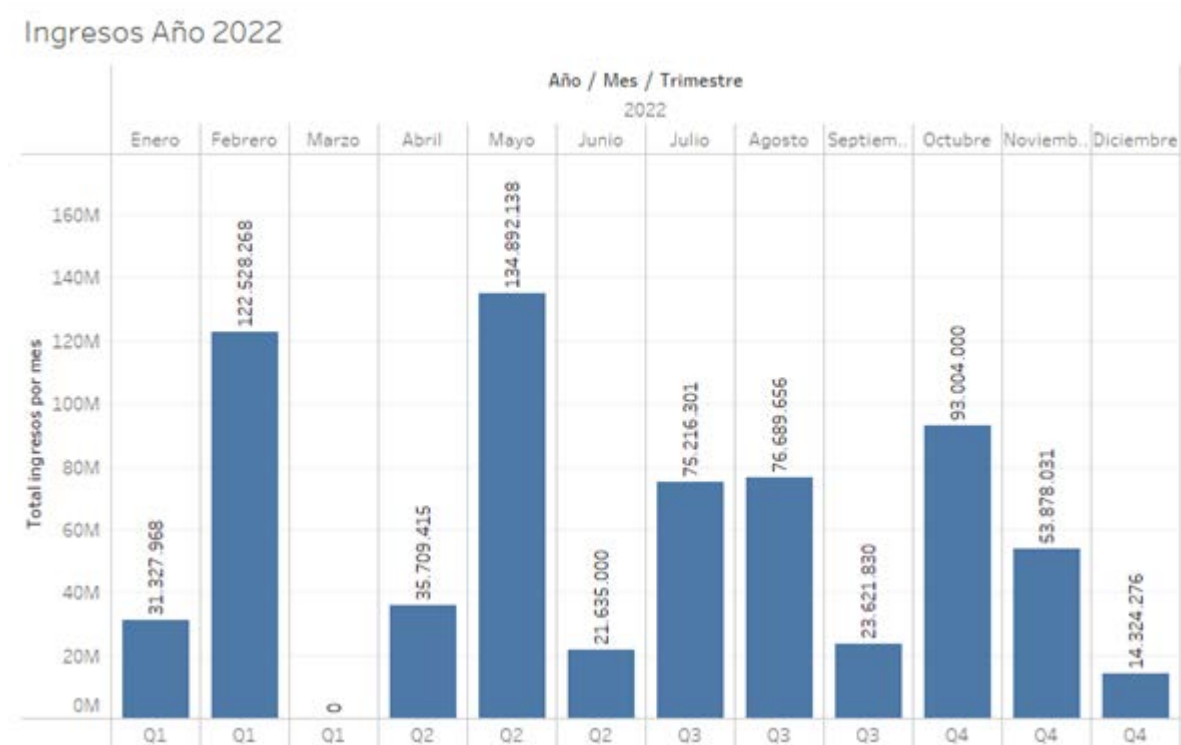
En el año 2022, la compañía generó un ingreso total de **682,826.883 millones de COP**. Se identificaron tres picos de mayor recaudación en los meses de febrero, mayo y octubre, los cuales representaron un ingreso conjunto de **350,424.406 millones de COP**, equivalente al **51.32 %** del total anual. Esto indica que en solo tres meses se logró más de la mitad del presupuesto del año.

Análisis de Ingresos por Categoría

Los siguientes fueron los encargados en estos meses de alcanzar la suma de **350,424.406 millones de COP**, distribuidos de la siguiente forma:

- **IMPORT DEALS:** Representan el **55.73 %** del total de ingresos, destacando su importancia en la estrategia comercial, aunque sería interesante estudiar más a fondo este tipo de servicios.
- **Informes de calidad 2022:** Conforman el **28.97 %** del total, lo que sugiere una alta demanda y recurrencia.
- **Servicios de seguridad y consultoría tecnológica:** Suman el **10.96 %**, indicando una diversificación en la oferta.

Por otro lado, se observa que en **marzo de 2022** no se registraron ingresos, lo que podría estar relacionado con una reestructuración interna o alguna dificultad operativa. Sería recomendable realizar un análisis detallado para comprender las razones detrás de este comportamiento y evaluar posibles acciones correctivas.



Evaluación del Segundo Gráfico

Ingresos del Año 2023

En 2023, la compañía generó un ingreso total de **1,151,479.751 millones de COP**. Se identificaron tres picos de mayor recaudación en los meses de **enero, marzo y mayo**, los cuales representaron **851,277.888 millones de COP**, equivalentes al **55.49 %** del ingreso anual. Esto indica que, en solo tres meses, la empresa logró más de la mitad del presupuesto del año.

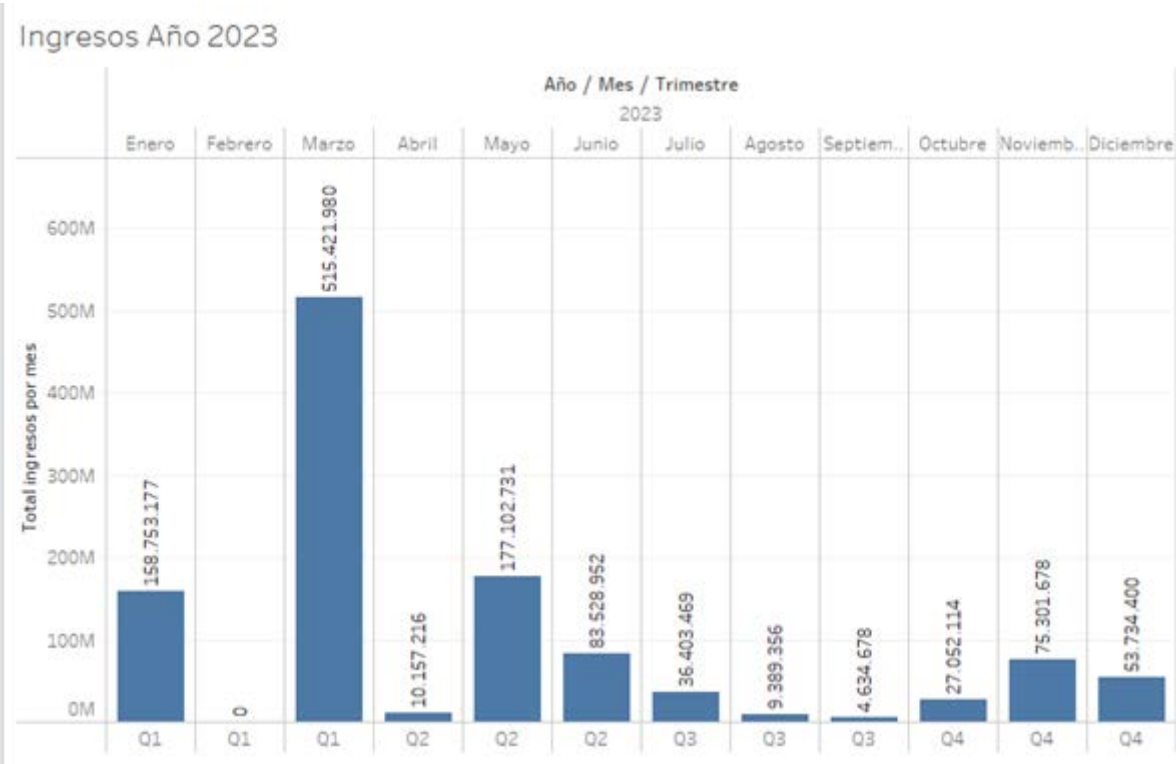
Análisis de Ingresos por Categoría

Los ingresos generados en estos meses se desglosan de la siguiente manera:

- **IMPORT DEALS (Negocios Importantes): 669,760.168 COP (78.66 % del total).** Este segmento continúa siendo el principal motor de ingresos de la empresa, lo que destaca su impacto en el negocio. Se recomienda un análisis más profundo para identificar oportunidades de optimización y crecimiento.
- **Servicios de Ethical Hacking y Pentesting: 144,867.542 COP (17.02 % del total).** La alta demanda y recurrencia de estos servicios sugieren una fuerte oportunidad de expansión.
- **Servicios de Ciberseguridad: 14,980.049 COP (1.76 % del total).** A pesar del crecimiento registrado el año pasado, los datos actuales indican posibles inconsistencias en la clasificación de ingresos. Es necesario revisar la asignación dentro del segmento de *Import Deals* y optimizar la recopilación de datos para una mejor precisión en la toma de decisiones.

Recomendación

Se recomienda realizar una auditoría del sistema de información para mejorar la exactitud del registro de ingresos y optimizar la estrategia de ventas y servicios.



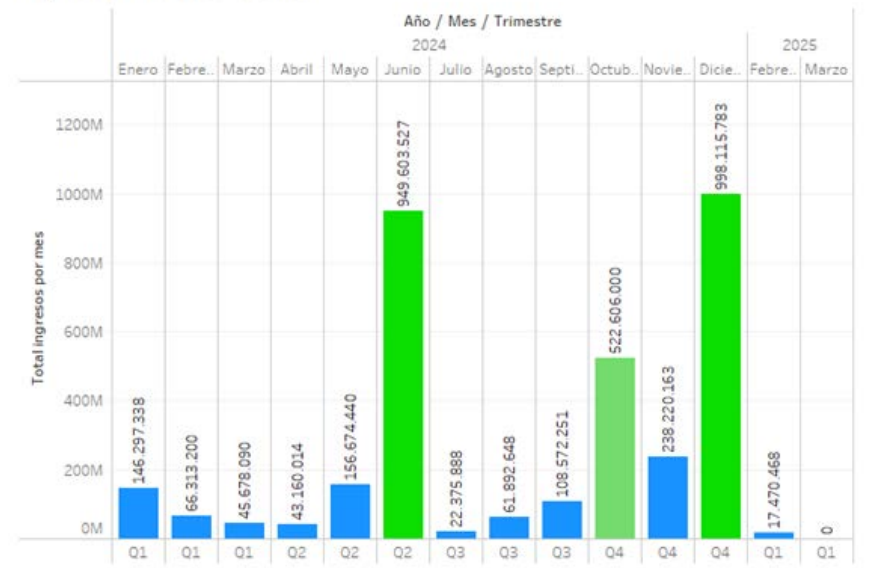
Tercer Gráfico: Ingresos del Año 2024

En 2024, la compañía generó un ingreso total de 3.317.567.133 millones de COP. Durante los meses de junio, octubre y diciembre, se registró un ingreso de 2.296.297.729 millones de COP, lo que representa el 69.22% del total anual. Estos tres meses fueron clave, generando más de la mitad del presupuesto del año.

Desglose por Categorías

- **Contratos de Protección y Servicios Avanzados:** \$889.327.729 COP (38.72% del total).
Este segmento representa la mayor fuente de ingresos de la empresa. La tendencia sugiere que estos contratos seguirán siendo fundamentales para el crecimiento, por lo que se recomienda evaluar oportunidades de expansión y retención de clientes estratégicos.
- **Servicios Import Deals y Monitoreo Web:** \$507.850.000 COP (22.12% del total).
Estos servicios continúan siendo un pilar clave dentro de la estrategia comercial. Un análisis más detallado podría ayudar a identificar nuevas oportunidades de optimización y diversificación.
- **Consultoría en Ciberseguridad y Seguridad Integral:** \$400.120.000 COP (17.42% del total).
La creciente demanda por servicios de cumplimiento y seguridad regulatoria resalta la importancia de este segmento. Se recomienda reforzar la oferta de valor y explorar alianzas estratégicas para incrementar la participación en el mercado.
- **Hacking Ético y Evaluaciones de Vulnerabilidades (VA):** \$334.940.000 COP (14.59% del total).
La recurrencia y demanda de estos servicios sugieren una oportunidad significativa para ampliar el portafolio y ofrecer soluciones más especializadas que agreguen valor a los clientes actuales.
- **Renovación y Evaluación de Riesgos:** \$116.560.000 COP (5.08% del total).
Aunque representa un menor porcentaje del total, este segmento puede fortalecerse a través de estrategias de fidelización y paquetes de servicios anuales.
- **Bolsa de Horas Forense:** \$47.500.000 COP (2.07% del total).
Este servicio especializado tiene un potencial de crecimiento si se posiciona como un valor agregado dentro de los contratos de ciberseguridad y monitoreo de amenazas.

Ingresos Año 2024 & 2025

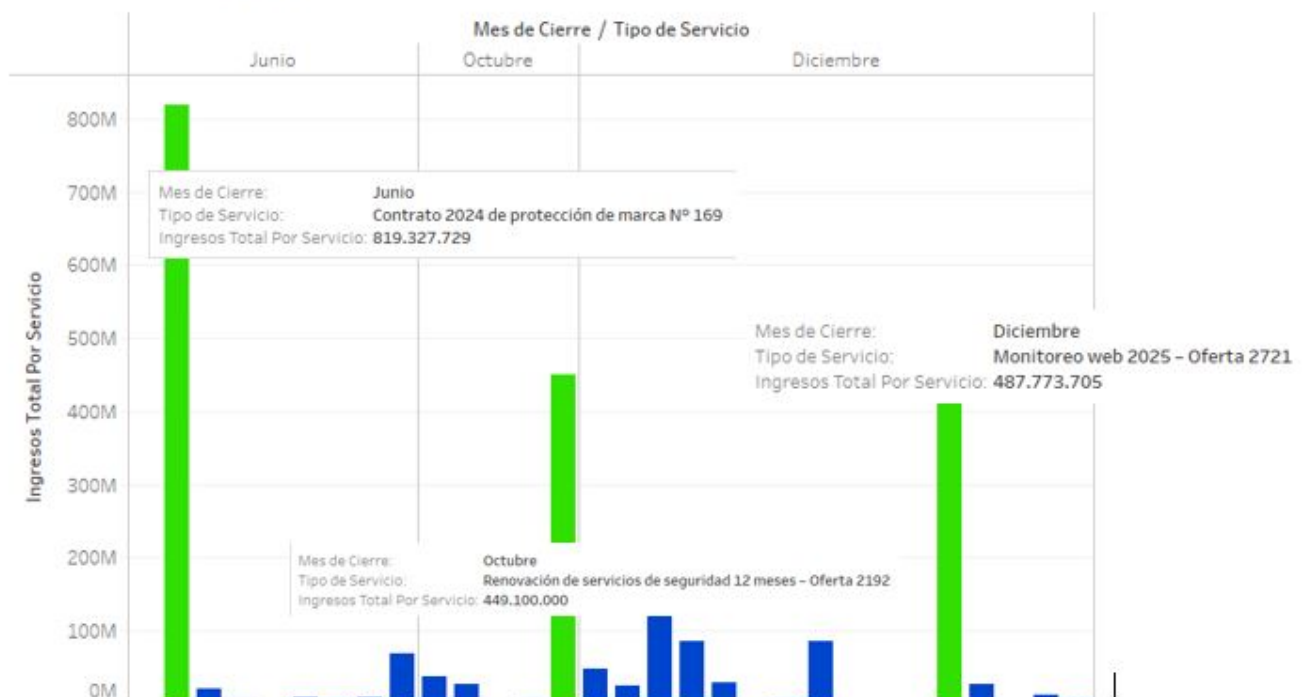


Si analizamos en detalle los picos de 2024, encontramos que tres negocios representaron el 53.25% del presupuesto anual.

Recomiendo validar cómo se concretaron estas negociaciones. Veo que uno de estos negocios fue una renovación, por lo que sería clave investigar en profundidad por qué se renovó por ese monto. Además, sugiero analizar el *buyer persona*, identificar los problemas que resolvimos, entender cómo ganamos su confianza y evaluar los canales de contacto utilizados.

Los ejecutivos responsables de estos cierres fueron Daniel Servantes y Jaime Garcés, con Daniel cerrando dos de los negocios más grandes. Sería relevante analizar su experiencia: qué edad tiene, en qué empresas ha trabajado, qué tipo de productos o servicios ha comercializado y cómo ha logrado estos cierres. Más adelante, se realizará un análisis más detallado al respecto.

Picos Altos De Ingresos



Para finalizar este primer análisis descriptivo, comparto métricas generales de los últimos años. El 2024 ha sido el mejor año hasta la fecha, reflejando un crecimiento sostenible año tras año.

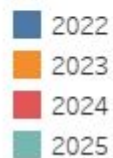
Es importante destacar no solo el incremento en ingresos, sino también otros indicadores clave como la tasa de retención de clientes, el ticket promedio, el número de nuevos negocios cerrados y la efectividad de los distintos canales de venta. Asimismo, es relevante analizar la evolución del ciclo de ventas, identificando si se ha reducido el tiempo de conversión y qué factores han contribuido a ello.

Este crecimiento sostenido sugiere que las estrategias implementadas han sido efectivas, pero también abre la puerta a explorar nuevas oportunidades de optimización y escalabilidad.

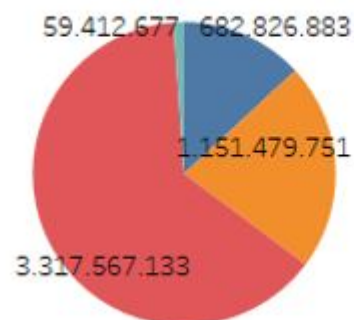
Ingresos

5.211.286.444

Año



Ingresos Por Año



Análisis detallado de cierres de negocio por ejecutivo

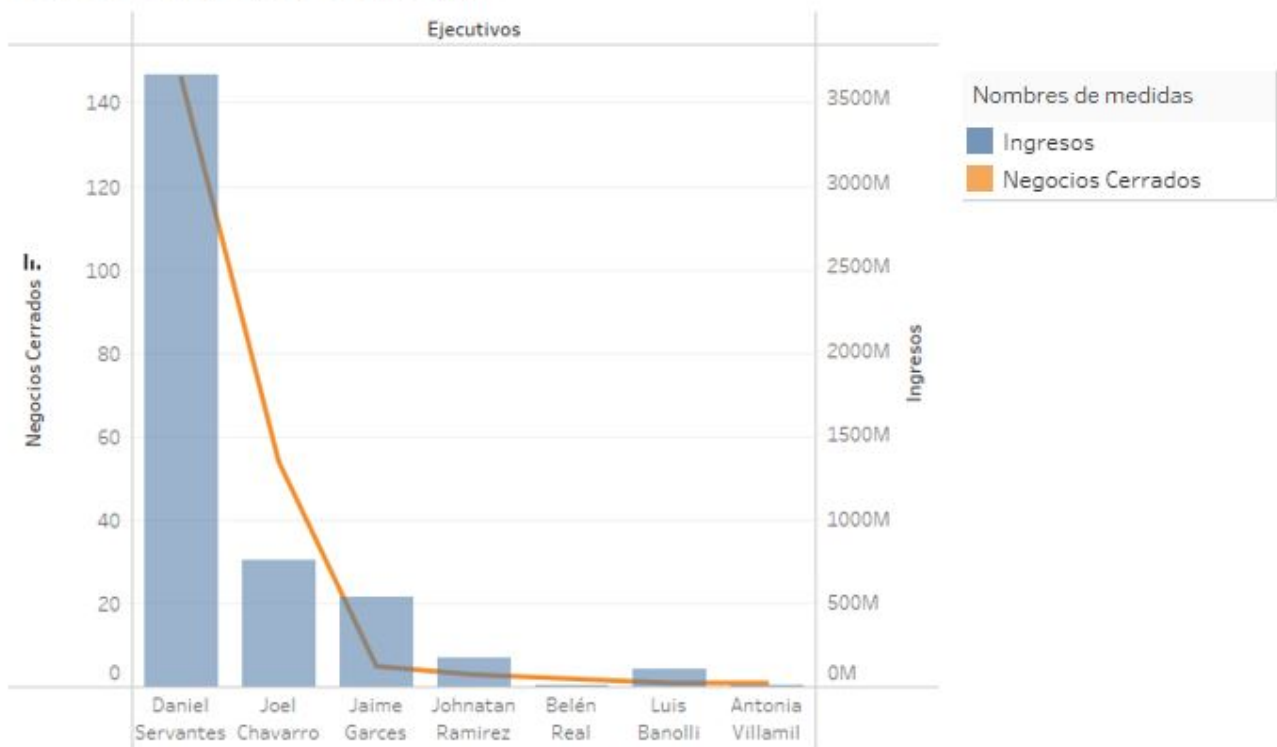
En el siguiente gráfico, analizaremos en detalle el desempeño de cada ejecutivo en términos de cierres de negocio.

Esta visualización nos permite observar dos aspectos clave:

- En el eje izquierdo, se representa la cantidad de negocios cerrados, con una escala de 0 a 14.
- En el eje derecho, se muestra la cantidad de ingresos generados por cada ejecutivo.

En el centro del gráfico, encontramos una barra verde, que representa los ingresos generados, y una línea anaranjada, que indica la cantidad de negocios cerrados por cada ejecutivo. Esta combinación nos ayuda a identificar patrones y comparar el desempeño de cada uno.

Cierre De Negocios Por Ejecutivo



Análisis de tendencias

- Daniel se destaca con 146 negocios cerrados, alcanzando el pico más alto en la línea anaranjada. Además, su volumen de ingresos es proporcionalmente alto, lo que indica un equilibrio entre cantidad de cierres y *revenue* generado.
- Joel, por otro lado, cierra más negocios que Daniel, pero sus ingresos son significativamente más bajos, lo que sugiere que maneja un ticket promedio menor.
- Jaime y Jonatan tienen un menor número de cierres, pero su *revenue* es más alto en comparación, lo que indica que trabajan con clientes de mayor valor o con negocios de mayor volumen.

Este análisis nos permite comprender mejor los comportamientos en el cierre de negocios y detectar oportunidades para optimizar la estrategia de cada ejecutivo.

Para potenciar el rendimiento del equipo comercial y fomentar el intercambio de conocimientos, propongo implementar las siguientes estrategias:

1. Compartir buenas prácticas entre ejecutivos

Cada ejecutivo tiene un estilo y enfoque único que ha contribuido a su éxito. Sería valioso organizar sesiones donde los de mejor desempeño compartan sus estrategias en áreas clave, como:

- Técnicas de negociación efectivas.
- Cómo manejar objeciones y cerrar ventas de alto valor.
- Estrategias para aumentar el ticket promedio y mejorar la conversión.
- Optimización del uso de herramientas y plataformas comerciales.

2. Día de capacitación interna

Se puede establecer un día mensual de formación, donde cada sesión sea liderada por un ejecutivo diferente. Esto no solo permite compartir conocimientos, sino que también fomenta el liderazgo dentro del equipo. Las sesiones pueden ser en formato de talleres prácticos, *roleplays* o análisis de casos de éxito.

3. Programa de mentoría comercial

Los ejecutivos con mejor desempeño pueden asumir un rol de mentoría, apoyando a otros compañeros con menor experiencia o con áreas de mejora específicas. Se pueden asignar duplas para que trabajen juntos en la mejora de métricas individuales.

4. Incentivar el apoyo entre compañeros

Para motivar la colaboración, se pueden implementar incentivos, como:

- Reconocimiento mensual al ejecutivo que más contribuye al desarrollo del equipo.
- Bonos o beneficios para quienes compartan estrategias que generen impacto real en los resultados.
- Gamificación, creando retos internos para aplicar las mejores prácticas compartidas y medir su impacto.

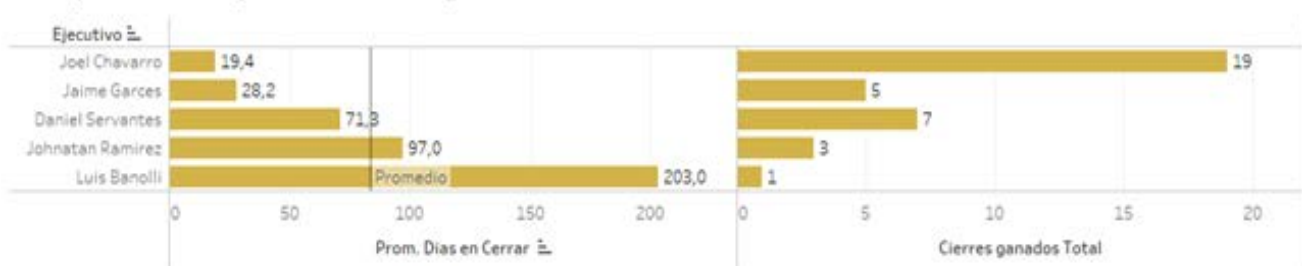
Estas estrategias ayudarán a fortalecer al equipo, mejorar los resultados comerciales y crear una cultura de aprendizaje continuo.

Análisis de buenas prácticas

En el siguiente cuadro, analizamos los tiempos de cierre promedio de los ejecutivos. Se ha determinado que el tiempo medio para cerrar un negocio es de 84 días.

En la parte izquierda del cuadro, se presentan los nombres de los ejecutivos, mientras que en la gráfica se muestra su tiempo promedio de cierre. En la parte derecha, se indica la cantidad de negocios cerrados por cada uno.

Tiempo Promedio y Volumen de Negocios Cerrados



Análisis de Tiempos de Cierre y Estrategias de Optimización

1. Hallazgos Clave: El Tiempo Promedio de Cierre es de 84 Días (3 Meses)

Tras un análisis detallado de los tiempos de cierre de negocios, encontramos que el promedio general es de 84 días, aproximadamente 3 meses.

Para asegurar la precisión del análisis, realizamos una limpieza de datos, eliminando registros con fechas inconsistentes. Esto garantiza que las conclusiones están basadas en información real y confiable.

2. Interpretación del Resultado: Un Benchmark Interno

El valor de 84 días nos sirve como punto de referencia para:

- Evaluar el desempeño individual de cada ejecutivo, comparando sus tiempos con este promedio.
- Detectar ineficiencias en el proceso comercial y encontrar oportunidades de mejora.
- Tomar decisiones estratégicas, como la optimización del embudo de ventas.

3. Estrategias para Reducir el Tiempo de Cierre

Si queremos acelerar los cierres sin perder calidad en las negociaciones, podemos aplicar las siguientes estrategias:

- **Implementación de herramientas tecnológicas (CRM y automatización):**
 - Utilizar un CRM con automatización para reducir el tiempo administrativo.
 - Implementar herramientas que permitan la creación automática de negocios desde la primera interacción con un cliente potencial.
 - Integrar un asistente de IA que ayude a los ejecutivos con recordatorios, seguimientos y generación de reportes en tiempo real.
- **Optimización del proceso comercial:**
 - Mejorar la segmentación y priorización de prospectos en función de su probabilidad de cierre.
 - Agilizar los flujos de trabajo internos para evitar demoras innecesarias.
- **Capacitación en estrategias de cierre:**
 - Identificar las mejores prácticas de los ejecutivos con tiempos de cierre más cortos.
 - Proporcionar entrenamiento en técnicas de negociación y manejo de objeciones.
- **Definición de objetivos medibles:**
 - Establecer una meta progresiva, por ejemplo, reducir el tiempo promedio de 84 a 75 días en el siguiente trimestre.

- Medir el impacto de las mejoras en el cierre de negocios y ajustar la estrategia según los resultados.

4. Conclusión: De Datos a Acción

Este análisis nos permite pasar de una simple medición a una estrategia de mejora concreta.

Si logramos reducir el tiempo de cierre mediante automatización, optimización de procesos y capacitación, podremos aumentar la productividad del equipo comercial y generar un impacto positivo en los ingresos.

Análisis de Alianzas Comerciales y Optimización de Oportunidades

En este análisis, evaluamos el impacto de las alianzas comerciales en términos de ingresos generados y cantidad de negocios cerrados. El objetivo es identificar oportunidades de mejora y estrategias para optimizar estas colaboraciones.

1. Estructura del Análisis

- **Eje izquierdo:** Representa los ingresos obtenidos por cada alianza.
- **Eje derecho:** Indica la cantidad de negocios generados a partir de cada alianza.
- **Centro del gráfico:** Se muestra una barra azul, que representa el total de ingresos generados. Superpuesta a esta barra, una línea anaranjada indica la cantidad de negocios cerrados.

2. Análisis Temporal del Cierre de Negocios

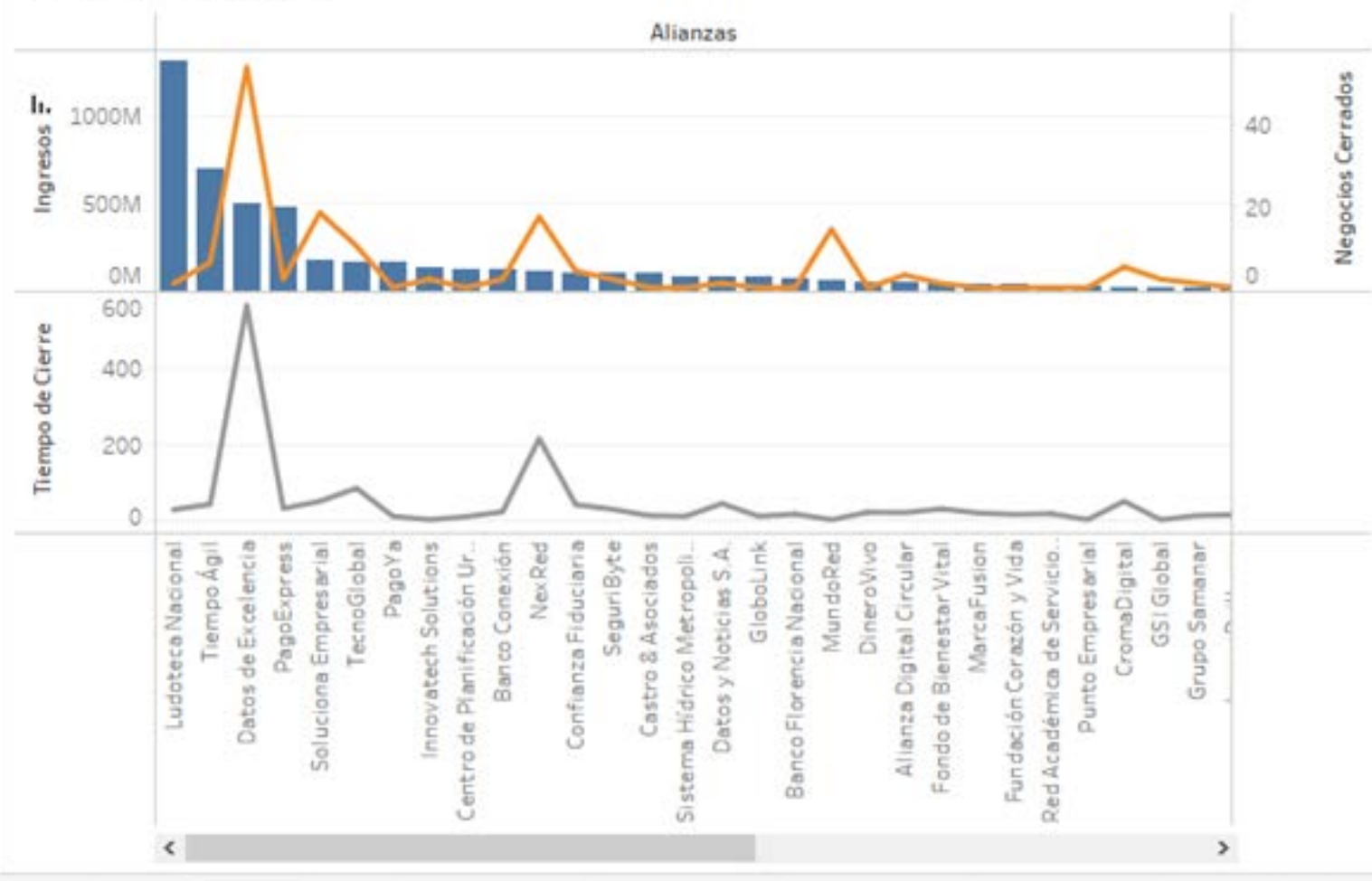
En la parte inferior, se presenta un gráfico de líneas en color gris, que muestra el tiempo promedio de cierre de los negocios obtenidos a través de cada alianza.

3. Aplicaciones y Oportunidades de Mejora

- Identificar alianzas más rentables y enfocarse en fortalecerlas.
- Detectar patrones en tiempos de cierre, optimizando procesos para acelerar conversiones.
- Evaluar eficiencia comercial, determinando si un alto volumen de negocios justifica la inversión en ciertas alianzas.
- Tomar decisiones estratégicas basadas en datos, priorizando colaboraciones con mejor retorno.

Con esta información, podemos ajustar estrategias comerciales y mejorar la gestión de alianzas para maximizar ingresos y eficiencia operativa.

Alianzas & Tiempo



Estrategia de Optimización y Expansión de Alianzas Comerciales

El análisis de ingresos generados por alianzas comerciales permite no solo identificar qué socios han sido más rentables, sino también detectar patrones en los tipos de clientes y sectores que pueden replicarse para generar nuevas oportunidades de negocio.

1. Análisis de las Alianzas y Rentabilidad

- Ludoteca Nacional es el socio con mayor contribución, sumando más de \$1.3 billones, lo que la convierte en un aliado estratégico clave.
- Tiempo Ágil, PagoExpress y PagoYa también representan alianzas importantes, generando ingresos combinados superiores a \$1.1 billones.
- Se observa una concentración de ingresos en pocas alianzas, lo que sugiere una dependencia en ciertos socios y la necesidad de diversificar para reducir riesgos.

Esta información permite priorizar la retención y optimización de las alianzas más rentables, asegurando su continuidad y crecimiento.

2. Identificación de Nichos de Mercado y Expansión Estratégica

Local:

- Buscar nuevos aliados dentro del mismo sector que han generado los mejores resultados.
- Replicar estrategias exitosas en otras regiones dentro del mismo país.

Expansión Internacional:

- Identificar empresas en otros mercados con modelos similares a los socios más rentables.
- Utilizar herramientas de análisis de mercado para detectar tendencias globales y oportunidades de negocio.

Con esta estrategia, se pueden generar nuevas oportunidades con alianzas similares o incluso más rentables que las actuales.

3. Optimización con Tecnología: CRM e Inteligencia de Datos

Automatización del CRM:

- Implementar un CRM que automatice la creación y gestión de negocios, reduciendo fricción en el proceso comercial.
- Usar asistentes digitales que faciliten el seguimiento y optimización de cada alianza.

Análisis Predictivo e Inteligencia Artificial:

- Aplicar IA para predecir qué alianzas tienen mayor probabilidad de éxito basándose en datos históricos.
- Optimizar la asignación de recursos enfocándose en los socios con mayor potencial de rentabilidad.

Con estas herramientas, se podrá escalar la gestión de alianzas sin aumentar significativamente los costos operativos.

4. Conclusión: De la Observación a la Expansión

- Priorizar y fortalecer las alianzas más rentables.
- Buscar nichos de mercado con alto potencial de expansión local e internacional.
- Diversificar para reducir riesgos y evitar dependencia en pocos socios.
- Implementar tecnología para automatizar, analizar y escalar la estrategia comercial.

Si logramos estructurar esta estrategia, no solo aseguraremos la sostenibilidad de los ingresos actuales, sino que también impulsaremos un crecimiento exponencial en nuevas oportunidades de negocio.

Optimización y Crecimiento del Pipeline de Ventas

Ahora abordaremos la gestión del pipeline o embudo de ventas y cómo podemos expandirlo estratégicamente para impulsar un mayor crecimiento.

Análisis de Conversión y Oportunidades:

En la siguiente gráfica observamos que se gestionaron un total de 485 oportunidades, logrando 212 cierres. Esto representa una tasa de conversión aproximada del 43.7%, lo que indica que, para aumentar los cierres, es necesario ampliar el número de oportunidades generadas en la etapa inicial del pipeline.

Estrategia para la Expansión del Pipeline:

- **Creación de oportunidades diarias:**
 - Asignar a cada ejecutivo o a un equipo especializado la tarea de generar un mínimo de 4 nuevas oportunidades por día.
 - Si contamos con 7 ejecutivos, esto equivale a 28 oportunidades diarias.
- **KPIs de prospección estructurados:**
 - **Segmentación por sector:** Identificar empresas clave en mercados estratégicos.
 - **Múltiples contactos por empresa:** Crear al menos 3 contactos por organización para maximizar la conversión.
 - **KPIs de contactabilidad:**
 - * Llamadas diarias a prospectos.
 - * Envío de correos personalizados.
 - * Participación en eventos y ferias de la industria.

Impacto Proyectado en el Pipeline:

Dado que en Colombia se laboran aproximadamente 290 días al año, si cada ejecutivo genera 4 oportunidades diarias, el equipo podría incrementar el pipeline en:

7 ejecutivos × 4 oportunidades × 290 días = 8,120 nuevas oportunidades al año.

Este crecimiento en la fase inicial del embudo impactará de forma exponencial los resultados, especialmente si se combinan estas estrategias con un proceso de seguimiento estructurado y herramientas de automatización.

Conclusión:

Para escalar el pipeline de manera efectiva, es crucial:

- Aumentar la generación de oportunidades con KPIs claros.
- Estandarizar procesos de prospección y contactabilidad.
- Implementar herramientas de CRM y automatización para maximizar la eficiencia.

Si aplicamos estas estrategias, lograremos un crecimiento sostenido del embudo de ventas y un impacto significativo en los cierres comerciales.

| Row Labels | Count of ID de registro |
|------------------------------|-------------------------|
| + Cierre ganado | 212 |
| + Cierre perdido | 101 |
| + Diagnóstico de Oportunidad | 5 |
| + Estudio de Mercado | 1 |
| + Necesidad Identificada | 1 |
| + Presentación de Empresa | 3 |
| + Presentación de Propuesta | 2 |
| + Presentación del Plan | 5 |
| + Propuesta aceptada | 1 |
| + Propuesta Enviada | 83 |
| + Prospección | 61 |
| + Reunión Inicial | 10 |
| Grand Total | 485 |

Optimización de la Gestión Comercial con un Mapa de Calor

El presente análisis se basa en un mapa de calor que identifica los días y horarios más propicios para que el equipo comercial agende reuniones con clientes. Estos periodos se destacan por su alta tasa de cierres y una mayor receptividad por parte de los clientes, lo que permite optimizar el rendimiento y mejorar los resultados.

Hallazgos Clave

- **Días de mayor efectividad:** Martes, miércoles, jueves y viernes, siendo el viernes el día con más cierres registrados.
- **Horarios óptimos:** Se identifican tres franjas críticas de alto impacto:
 - 8 AM - 9 AM: Momento clave para primeras interacciones del día.
 - 12 PM - 1 PM: Horario ideal para negociaciones y cierres estratégicos.
 - 8 PM - 9 PM: Última franja con alta actividad comercial, útil para seguimientos y decisiones finales.

Estrategias para Potenciar el Rendimiento

Para maximizar el impacto en estos horarios clave, se recomienda que desde la gerencia se implementen acciones que incentiven el desempeño del equipo, tales como:

- Reconocimientos por alto rendimiento para quienes logren mayores cierres en estos periodos.
- Incentivos económicos que premien la productividad en las franjas horarias más efectivas.
- Capacitaciones enfocadas en técnicas de cierre, optimizando la efectividad en cada reunión.
- Reuniones breves de motivación antes de los horarios pico, asegurando que el equipo llegue preparado y con energía.

Conclusión

Alinear la estrategia comercial con los datos del mapa de calor permitirá aumentar las tasas de conversión, fortalecer la moral del equipo y generar un impacto positivo en los resultados generales. Con un enfoque estructurado, se pueden optimizar los cierres y aprovechar al máximo cada oportunidad de negocio.

| Count of ID de reg | Column Lab | | | | | | | |
|--------------------|------------|--------|---------|-----------|----------|--------|----------|-------------|
| Row Labels | Sunday | Monday | Tuesday | Wednesday | Thursday | Friday | Saturday | Grand Total |
| Cierre ganado | 8 | 28 | 36 | 45 | 57 | 35 | 3 | 212 |
| 12 AM | 2 | 16 | 24 | 23 | 26 | 16 | | 107 |
| 1 AM | | 2 | | 1 | | | | 3 |
| 7 AM | | | | | 1 | | | 1 |
| 8 AM | | | | 1 | | | | 1 |
| 9 AM | | 1 | | 1 | 2 | 2 | | 6 |
| 10 AM | | | 2 | | 1 | 1 | | 4 |
| 11 AM | | | 2 | 1 | 1 | 1 | | 5 |
| 12 PM | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 14 |
| 1 PM | | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 9 |
| 2 PM | 1 | 1 | 1 | 2 | | 5 | | 10 |
| 3 PM | | | 2 | | 1 | 1 | | 4 |
| 4 PM | | | 1 | | | | | 1 |
| 5 PM | | | | | 2 | 2 | | 4 |
| 6 PM | | 1 | | 4 | 7 | 2 | | 14 |
| 7 PM | 1 | | | 2 | 1 | 1 | | 5 |
| 8 PM | | | | 1 | 1 | | | 2 |
| 9 PM | 1 | 1 | | | 2 | | | 4 |
| 10 PM | | | 1 | 2 | 7 | 1 | | 11 |
| 11 PM | | 2 | | 3 | 1 | | 1 | 7 |

Recomendaciones

1. Optimización del Pipeline y Crecimiento de Oportunidades

Para garantizar un crecimiento sostenible y predecible, es fundamental mejorar la gestión del pipeline de ventas. Actualmente, se han gestionado un total de 485 oportunidades, logrando 212 cierres, lo que indica una tasa de conversión del 43.7%. Para incrementar este número, es necesario ampliar la cantidad de oportunidades que ingresan al embudo de ventas.

Estrategia de Expansión del Pipeline:

Implementación de KPIs de prospección, estableciendo que cada ejecutivo genere al menos 4 nuevas oportunidades diarias. Creación de oportunidades segmentadas por sector, con mínimo tres contactos por empresa. Implementación de KPIs de contactabilidad, midiendo interacciones clave como llamadas, correos, asistencias a eventos y ferias. Asignación de un equipo especializado en prospección, para garantizar un flujo constante de oportunidades calificadas.

Si cada ejecutivo genera 4 oportunidades diarias, con 7 ejecutivos en el equipo, se estarían generando 8,120 oportunidades al año (considerando 290 días laborables en Colombia). Este enfoque permitiría un crecimiento exponencial en los resultados comerciales.

2. Análisis de Alianzas y Segmentación de Clientes

El análisis de alianzas comerciales permite identificar los socios estratégicos más rentables y definir estrategias para potenciar su impacto. Se ha detectado que algunas alianzas generan un alto volumen de ingresos, mientras que otras presentan oportunidades de optimización.

Hallazgos Clave:

Ludoteca Nacional lidera en generación de ingresos, aportando más de \$1,300 millones en total. Empresas como PagoExpress, Banco Conexión y SeguriByte representan un gran potencial de crecimiento. Identificación de nichos estratégicos, tanto a nivel local como internacional, para replicar y expandir alianzas exitosas.

Hallazgos Clave:

Días más efectivos: martes, miércoles, jueves y viernes, con el viernes liderando en cierres. Horarios óptimos: - 8 AM - 9 AM: Momento clave para primeras interacciones del día. - 12 PM - 1 PM: Horario ideal para negociaciones y cierres estratégicos. - 8 PM - 9 PM: Franja útil para seguimientos y decisiones finales.

Estrategias para Maximizar el Impacto:

Fomentar reuniones estratégicas en los horarios y días más efectivos. Implementar incentivos y reconocimientos para quienes logren mayores cierres en estas franjas. Capacitar a los ejecutivos en técnicas de cierre específicas para estos horarios clave.

Realizar reuniones de motivación previas a estos periodos críticos, asegurando el máximo rendimiento del equipo.

Conclusión: Una Estrategia Basada en Datos para un Crecimiento Sostenible

Este análisis nos brinda un camino claro hacia la optimización de la estrategia comercial, permitiendo no solo mejorar la gestión del pipeline y las alianzas estratégicas, sino también maximizar el impacto en los momentos críticos de negociación.

Lo que hoy es una oportunidad, mañana puede convertirse en un caso de éxito. Si combinamos una prospección eficiente, el aprovechamiento de alianzas estratégicas y una optimización basada en datos, podremos generar un crecimiento sólido y sostenible. El éxito en ventas no es solo cuestión de números, sino de estrategia, constancia y adaptación a la información que nos brindan los datos. Hoy tenemos la clave para transformar nuestra gestión comercial y alcanzar resultados extraordinarios.