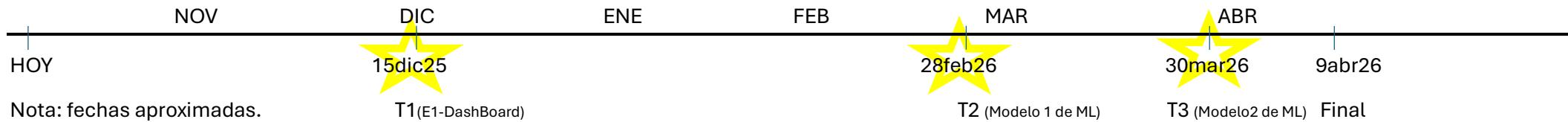


DOCUMENTO ALCANCE**DE TFM****Easy Money**

(para contrastar)



Nota: fechas aproximadas.

PROYECTO:

Objetivos: Mejorar la rentabilidad en cartera de clientes. Reducir la captación. Orientación a ventas.

Trabajos:

T1: DashBoard en PowerBI con KPIs (evolutivos y DeepDive).

T2: Propensión de clientes a comprar productos.

T3: Segmentación de clientes (7 u 8 grupos). Plan de marketing.

T4: Ejemplo de campana X para conocer el dinero que se puede ganar clientes a impactar, productos a ofrecer, segmentos impactados.

PROPUESTA DE KPIs y DB:

Cuadro 1

CLIENTES	MES curso	AÑO curso	2024	2023
# 10 mejores clientes + gasto	Listar 10 clientes y gasto	Idem	Idem	Idem
% de gasto de esos 10 clientes del total de ingresos				
Nº clientes nuevos				
Nombres productos contratados por cliente nuevo.				

Cuadro 2

DATOS ECONÓMICOS	MES curso	AÑO curso	2024	2023
Ingresos Totales				
Margen Bruto: $(V-C)/V$				
Crecimiento entre periodos				

Cuadro 3

PRODUCTOS	MES curso	AÑO curso	2024	2023
Top #5 de productos por ingresos				

NOTA: De los 3 cuadros se pueden sacar #5 gráficos fundamentales.