



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.