Aclaraciones generales

Este Dashboard es un ejercicio creativo desarrollado en Power BI por el Lic. Facundo Manuel Fernandez con un fin meramente demostrativo. Si bien puede ser utilizado para analizar las campañas en cuestión, tan solo busca ser una breve exposición de habilidades de Dashboading aplicadas al Marketing. En este sentido, no abarca todo el potencial y las capacidades del desarrollador ni de esta u otra herramienta.

Los datos expuestos en este Dashboard son públicos y corresponden a campañas de marketing reales completamente ajenas al desarrollador. La fuente de datos puede consultarse en la siguiente URL: https://www.kaggle.com/datasets/sinderpreet/analyze-the-marketing-spending

Los campos originalmente incluidos en la base de datos son los siguientes:

- Nombre de campaña
- Categoría (social, search, influencer, media)
- Impresiones (vistas del anuncio)
- Clics (sobre el anuncio = visitas al sitio web)
- Suscripciones (registros dentro del sitio web)
- Ventas (cada cliente representa una venta)
- Inversión en marketing
- Ingresos

A partir de ellos se calcularon los siguientes campos:

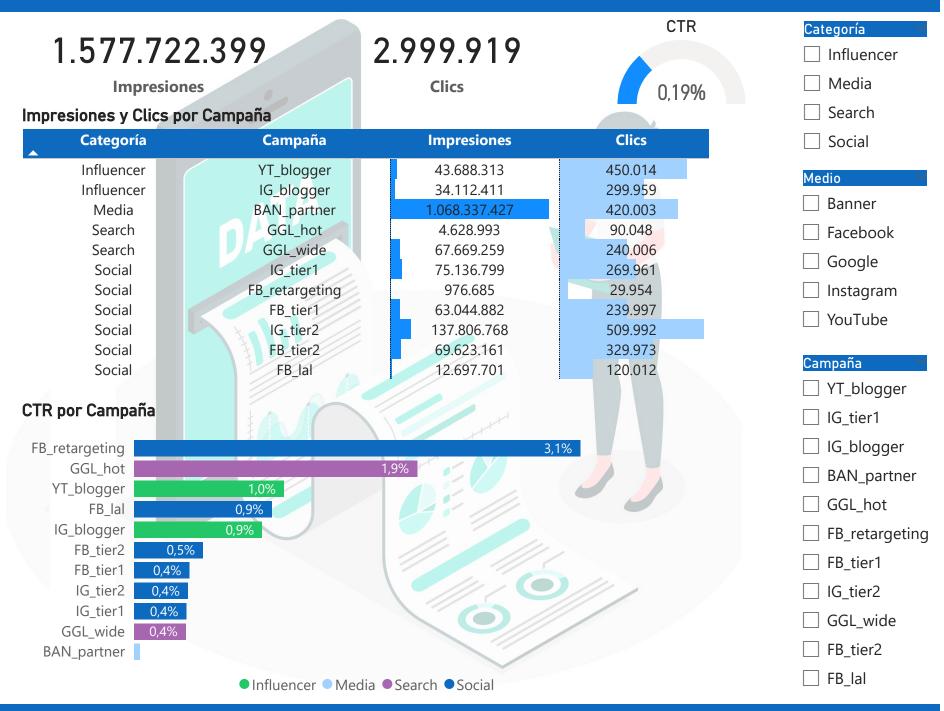
- Click-Through Rate (CTR)
- Conversión I (de clics a suscripciones)
- Conversión II (de suscripciones a ventas)
- Costo por clic (CPC)
- Costo por suscripción (CPL)
- Costo por venta = Costo de Adquisición de Cliente (CAC) [Son equivalentes en este caso]
- Ganancia bruta
- Return On Marketing Spend (ROMI)

Dado el nivel de desglose de las visualizaciones y gracias a la utilización de filtros se puede acceder a prácticamente cualquier dato de esta base.

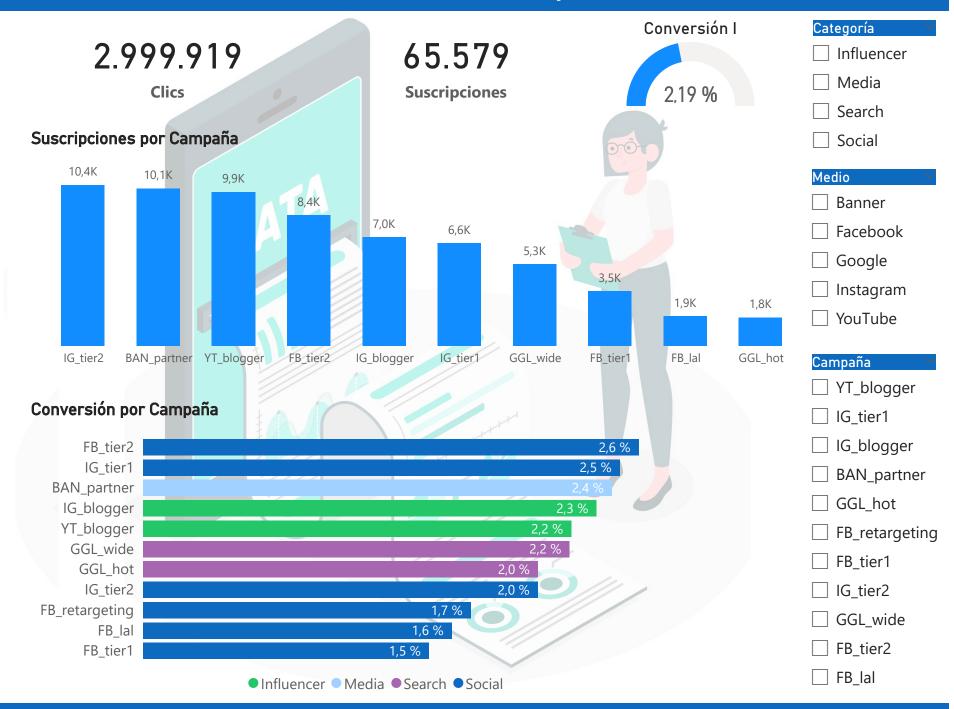
A continuación se presenta la definición de algunas siglas incluidas:

GGL: Google **FB**: Facebook **IG**: Instagram **BAN**: Banner **YT**: YouTube

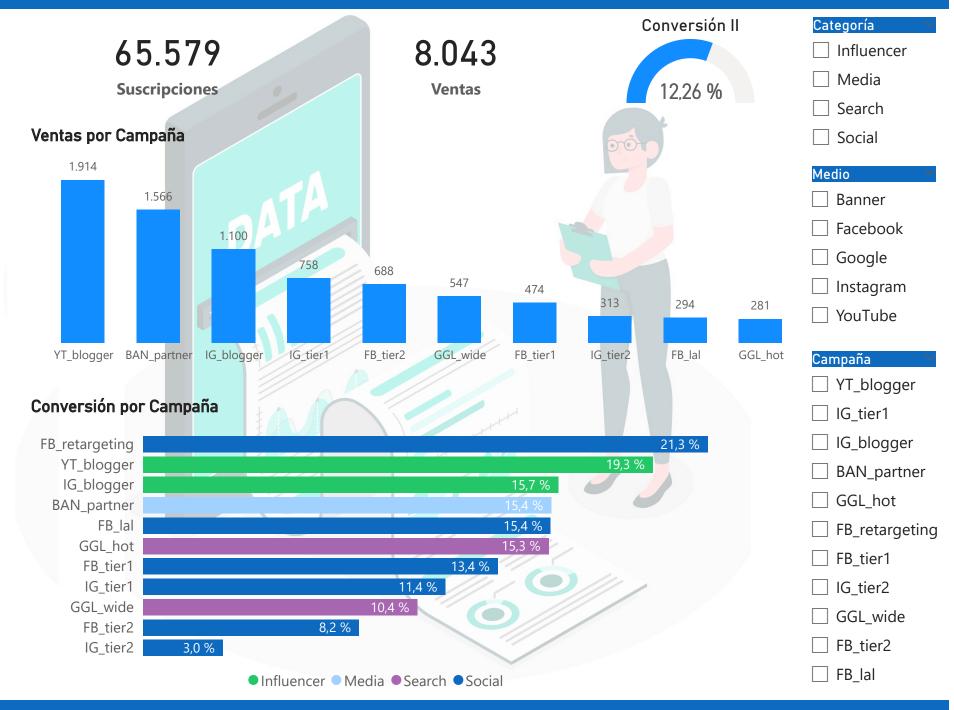
Awareness: de vistas y visitantes



Desire: de visitantes a suscriptores



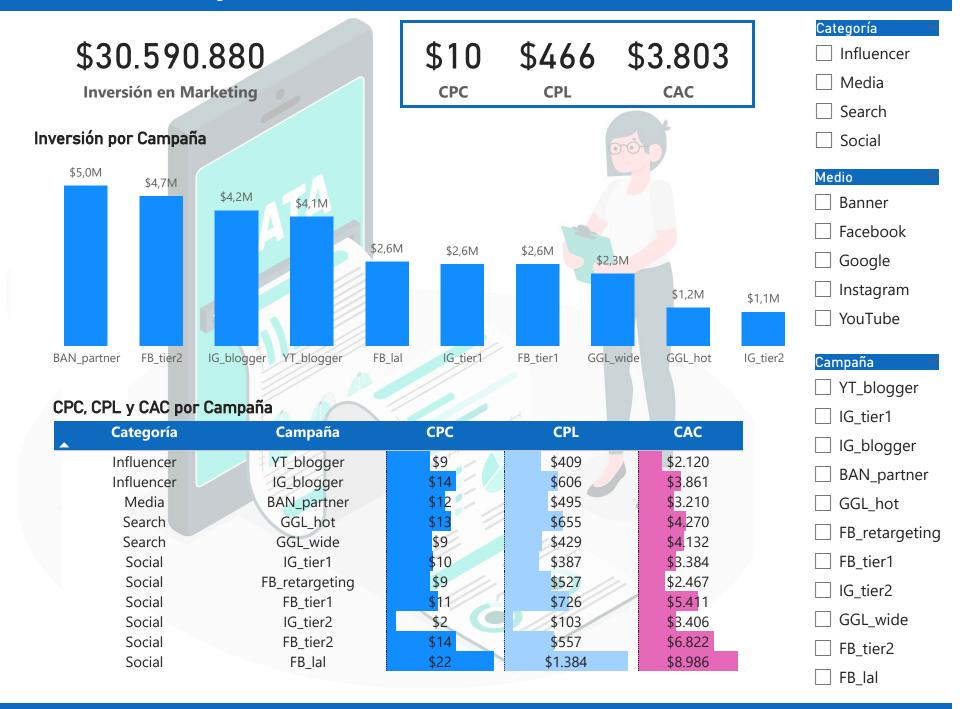
Action: de suscriptores a consumidores



Funnel de conversión



Inversión y costos



Ingresos y ganancias

