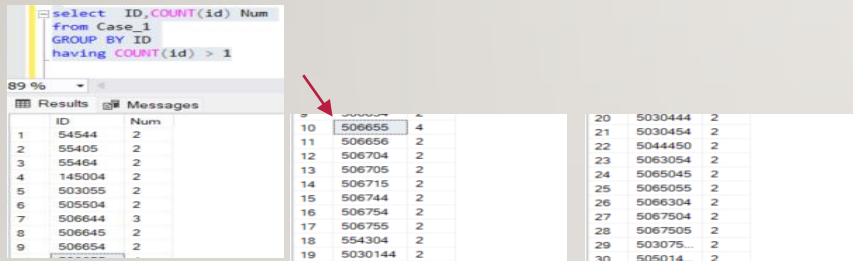


ESTRATEGIA COMERCIAL

REALIZADO POR: GABRIEL
QUIJADA GRIMALDI

Parte I

- Definiendo los Clusters:
- Clusters Plan:** aquí se tienen marcado los clientes en premium que hay 205, advanced hay 172 y en starter otros 172.
- Clusters KPY Heavy SasS** aquí se marca el cliente si es **Heavy SaaS**(KPI importante para la empresa) y **no heavy SaaS**.
- Viendo los datos del Excel no se pueden migrar todos los socios porque hay **id duplicados**, es decir, que para un mismo **id** de socio hay diferentes direcciones entre otros datos.



ID	Num
54544	2
55405	2
55464	2
145004	2
503055	2
505504	2
506644	3
506645	2
506654	2
506655	4
506656	2
506704	2
506705	2
506715	2
506744	2
506754	2
506755	2
554304	2
5030144	2
5030444	2
5030454	2
5044450	2
5063054	2
5065045	2
5065055	2
5066304	2
5067504	2
5067505	2
503075...	2
505014...	2

- Si existe un riesgo potencial de los socios, como se dijo anteriormente hay **id** duplicados de 30 socios. y hay campos que hay que definir si son enteros o varchar, por ejemplo en la columna **phone** tenemos datos tanto enteros(int) y caracteres(varchar) igual en la columna **vat_number** por lo que hay que establecer si en el origen esta así o hay que hacer alguna transformación.

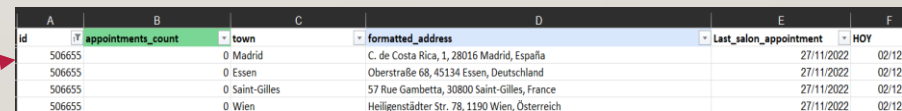
- Para validar, filtro por id de la migración de socios.

Estrategia de migración

- Para la empresa lo importante son los **Heavy SaaS**
- Como especialista en proyecto planificaría la migración de la siguiente manera:
- En una primera oleada migraríamos, los **Heavy SaaS** primero los 45 premium, seguidamente los 25 advanced y por ultimo los 33 starter.

Cuenta de id	Etiquetas de columna				
Etiquetas de fila	Advanced	Premium	Starter (en blanco)	Total general	
Heavy SAAS	25	45	33	103	
No Heavy SAAS (en blanco)	144	163	139	446	
Total general	169	208	172	549	

- Luego, planificaríamos una segunda oleada en este orden:
- Los 163 **No Heavy SAAS** premium, los 144 advanced y los 139 starter



A	B	C	D	E	F
id	appointments_count	town	formatted_address	Last_saloon_appointment	HOY
506655	0	Madrid	C. de Costa Rica, 1, 28016 Madrid, España	27/11/2022	02/12
506655	0	Essen	Oberstraße 68, 45134 Essen, Deutschland	27/11/2022	02/12
506655	0	Saint-Gilles	57 Rue Gambetta, 30800 Saint-Gilles, France	27/11/2022	02/12
506655	0	Wien	Heiligenstädter Str. 78, 1190 Wien, Österreich	27/11/2022	02/12

Fórmulas Excel

- La fecha HOY es 02/12/2022, a partir de aquí calculamos las diferencias de fechas entre HOY menos Last_salon_appointment.

E	F	G
Last_salon_appointment	HOY	Diff días
08/12/2022	02/12/2022	=F2-E2

- Para obtener los resultados de Last_salon_appointment. Fue necesario aplicar un buscar desde el id del socio de la pestaña case I.1 en la de case I.

A	B	C	D	E
id	appointments_count	town	formatted_address	Last_salon_appointment
530	130382	Roma	Via Lione, 24, 00144 Roma, Italia	=BUSCARV(A2;'Case 1'!A:W;23;FALSO)

- La columna KPI Heavy SaaS, la formula aplicada es un si condicional. Del campo appointments_count con el Diff días.

appointments_count	town	formatted_address	Last_salon_appointment	HOY	Diff días	KPI HEAVY SAAS	Clusters
130382	Roma	Via Lione, 24, 00144 Roma, Italia	08/12/2022	02/12/2022	-6	=SI(Y(B2>40;G2<30);"Heavy SAAS";"No Heavy SAAS")	

- El campo Clusters es para saber que tipo de cliente es el que hemos marcado como heavy SaaS. Para ello la formula aplicada es el BuscarV, buscamos el id de case I.1 y cogemos la columna plan.

id	appointments_count	town	formatted_address	Last_salon_appointment	HOY	Diff dias	KPI HEAVY SAAS	Clusters
530		130382 Roma	Via Lione, 24, 00144 Roma, Italia	08/12/2022	02/12/2022	-6	Heavy SAAS	=BUSCARV(A2;'Case 1'!A:P;16;FALSO)