2. DISEÑO DE HERRAMIENTA ANALÍTICA (35%)

**a) Diseñe un dashboard que muestre:**

      \* Grupos que renovarán en las próximas 4 semanas y su monto potencial

      \* Grupos con capacidad de incremento de monto

      \* Pipeline de grupos nuevos y montos esperados

      \* Simulador de escenarios: "Si hago X, el promedio será Y"

**b) Proponga sistema de alertas, por ejemplo:**

      \* "El grupo X termina en 2 semanas, historial perfecto, puede subir de $8K a $12K"

      \* "En tu zona hay 15 grupos terminando sin renovación confirmada"

**c) Incluya métricas predictivas (leading indicators) como:**

      \* Número de renovaciones confirmadas para próximo mes

      \* Monto promedio de renovaciones confirmadas

      \* Tasa de conversión de prospectos a grupos nuevos

**d) Incluya métricas de resultado (lagging indicators) como:**

      \* Crédito promedio desembolsado del mes

      \* Tasa de renovación alcanzada

      \* Incremento promedio en renovaciones

   e) Explique cómo actualizar la herramienta y con qué frecuencia

Diagrama

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

Diagrama

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

Estructura del Dasboard:

* Se propone un tablero interactivo que cuente con filtros de Ciclos, semanas transcurridas desde el desembolso y toda la estructura comercial, esto con el fin de que cada tramo de control pueda tener el lisado de grupos que están disponibles a renovar, ya sea por tiempo o por calidad de pago.
* En el listado de manera interna se crearán las condicionales para darle prioridad a cada grupo según su caso
* En hojas adicionales se llevará el seguimiento a los desembolsos totales y los desembolsos realizados por renovación, donde se mostrarán comparativas promedios y totales vs el mes anterior para conocer si se ha tenido un avance o un retroceso

Uso de la herramienta:

* Al ser un dashboard interactivo la información estará actualizada de manera semanal, por lo que los equipos comercial al planificar su semana podrán observar cuales son los grupos que se aproximen a sus renovaciones y estén disponibles para comenzar el proceso de renovación, aquellos grupos que presenten atrasos pero estén en tiempo de renovar deberán ser analizados por parte del equipo comercial, para saber si es viable aplicar una renovación a un grupo que presenta malos comportamientos de pago, esto dependerá de la cantidad de pagos en atraso que tenga.
* Esta herramienta da visibilidad de los eventos próximos a pasar, así como la comparativa de como se están realizando las actividades vs mes anterior o alguna otra fecha que se requiera.