SISTEMA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO

Integrantes:

- Gamboa Checnes Joel Fernando
- Aymachoque Aymachoque Luis Jairo
- Laureano Hidalgo Jordan Cesar



PREGUNTAS DEL NEGOCIO

Area	Rol de usuario	Pregunta de negocio	Nivel de prioridad	Fuente de datos
Dirección / Trading	Director de Trading	Cuando el mes trae menos días hábiles que el promedio, ¿qué ajuste de volumen de comunicaciones debemos ejecutar para mantener el run-rate de utilidades?	Alta	Datos históricos de utilidades por día útil
Comercial	Gerente Comercial	¿Qué ejecutivos están por debajo del umbral de utilidad promedio?	Alta	Utilidad generada por ejecutivo por canal
Clientes / CRM	Jefe de fidelización	¿En qué segmentos se concentra la fuga de clientes rentables y qué acción de retención priorizamos para proteger la utilidad del mes?	Alta	Segmentación de clientes por período

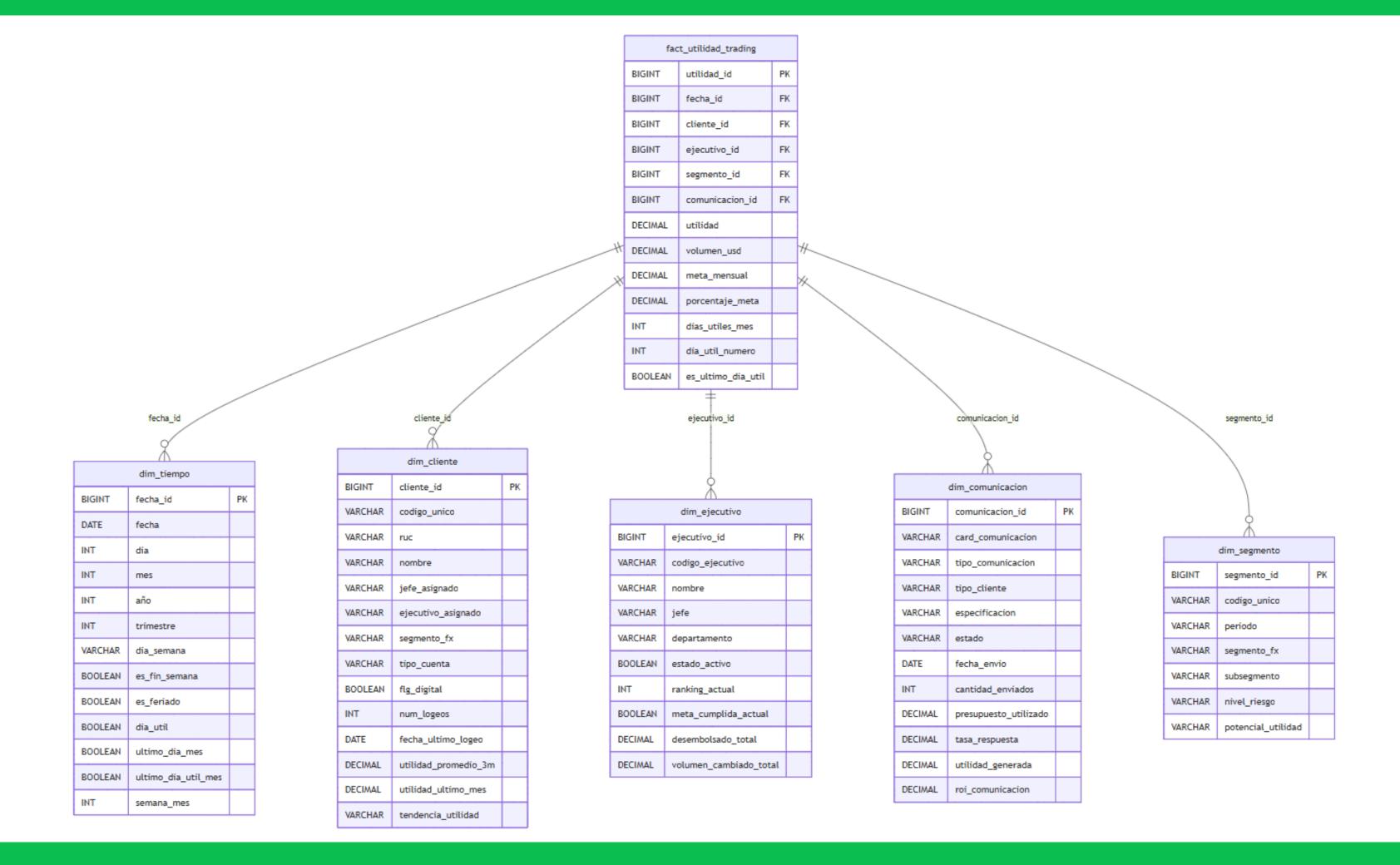
Area	Rol de usuario	Pregunta de negocio	Nivel de prioridad	Fuente de datos
Dirección / Trading	Director de Trading	¿Cómo se compara el avance de la utilidad de este mes con meses recientes a la misma altura de días hábiles?	Media	Datos históricos de utilidades por día útil
Marketing / Comunicaciones	Jefe de Comunicaciones	¿En qué momentos del mes la conversión suele ubicarse por encima o por debajo de su promedio reciente?	Media	Número de comunicaciones por mes

KPIS CLAVES

Nombre KPI	Descripción	Fórmula	Unidad	Periodicidad	Fuente de datos	Responsable
% de Días Hábiles Efectivos vs. Mes Natural	Calcula el porcentaje que representan los días hábiles efectivos frente al total de días del mes.	(Número de días hábiles en el mes / Total de días del mes) × 100	%	Mensual	Datos historicos de utilidades en periodos pasados por dia util	Area de Trading
Cumplimiento de Meta de Utilidades Mensual	Mide el porcentaje de cumplimiento de la meta de utilidades establecida para el área de trading en un mes específico.	(Utilidad Real del Mes / Meta de Utilidad del Mes) * 100	%	Mensual	Datos historicos de utilidades en periodos pasados por dia util	Area de Trading
Utilidad Promedio Generada por Ejecutivo	Evalúa la productividad promedio de cada ejecutivo de trading, permitiendo identificar desempeños excepcionales o problemas específicos con ejecutivos particulares.	Utilidad Total del Mes / Número de Ejecutivos Activos	Dólares	Mensual	Ranking de utilidad generada por ejecutivos por campaña	Area Trading

Nombre KPI	Descripción	Fórmula	Unidad	Periodicidad	Fuente de datos	Responsable
Tasa de Fuga de Clientes Rentables	Cuantifica el porcentaje de clientes rentables que dejaron de operar con el banco durante un período determinado	(Número de clientes rentables que cerraron sus posiciones o se fueron / Total de clientes rentables al inicio del período) × 100	%	Mensual	Segmentación de clientes por periodo	Area de Trading
Tasa de Conversión por Comunicación	Mide la efectividad de las comunicaciones enviadas a clientes en términos de generar la acción deseada	(Número de clientes que realizaron la acción deseada / Total de clientes que recibieron la comunicación) × 100	%	Semanalme nte	comunicaciones hechas por mes	Area de Trading

MODELO CONCEPTUAL

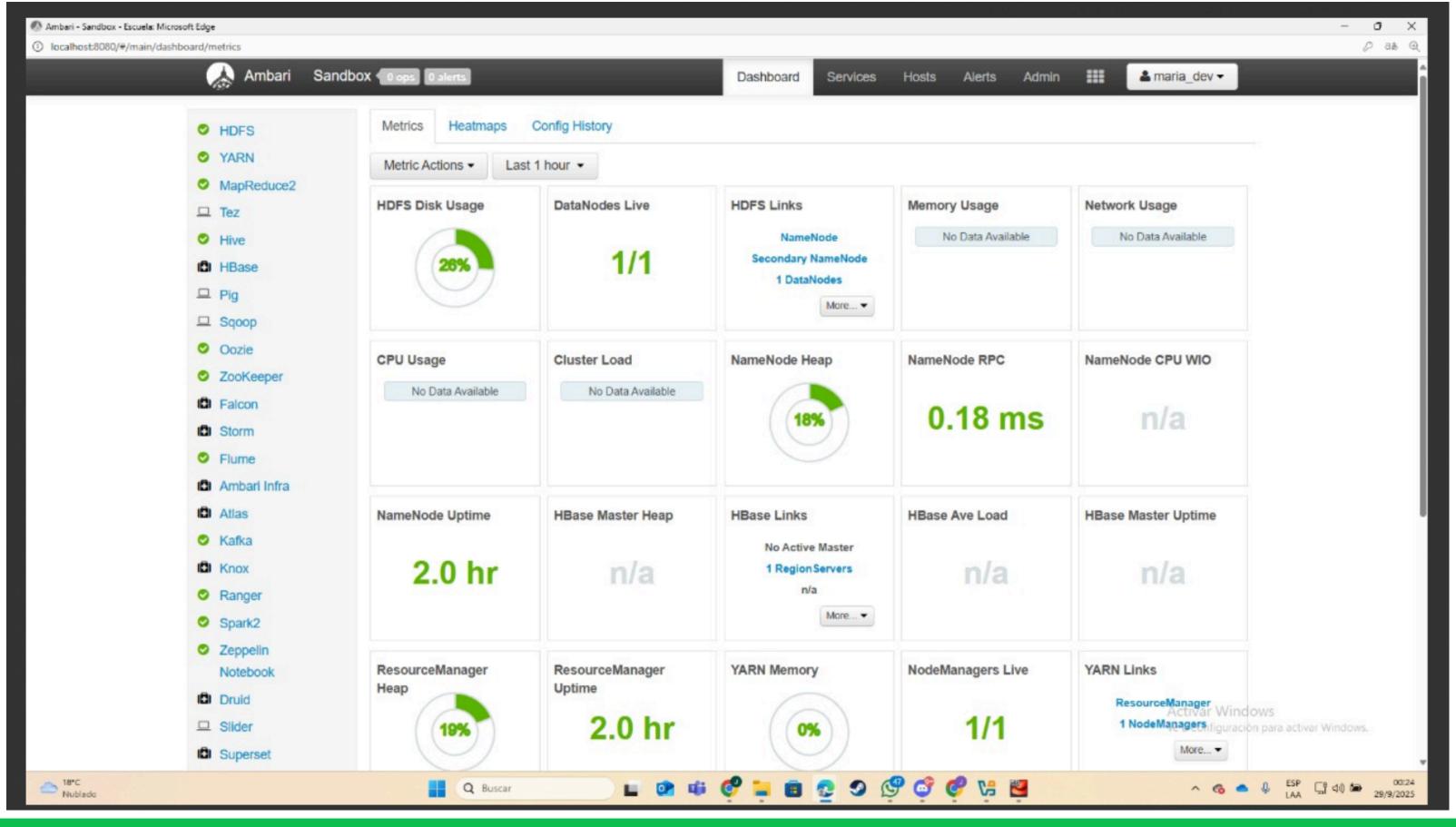


INVENTARIOS DE FUENTES OLTP

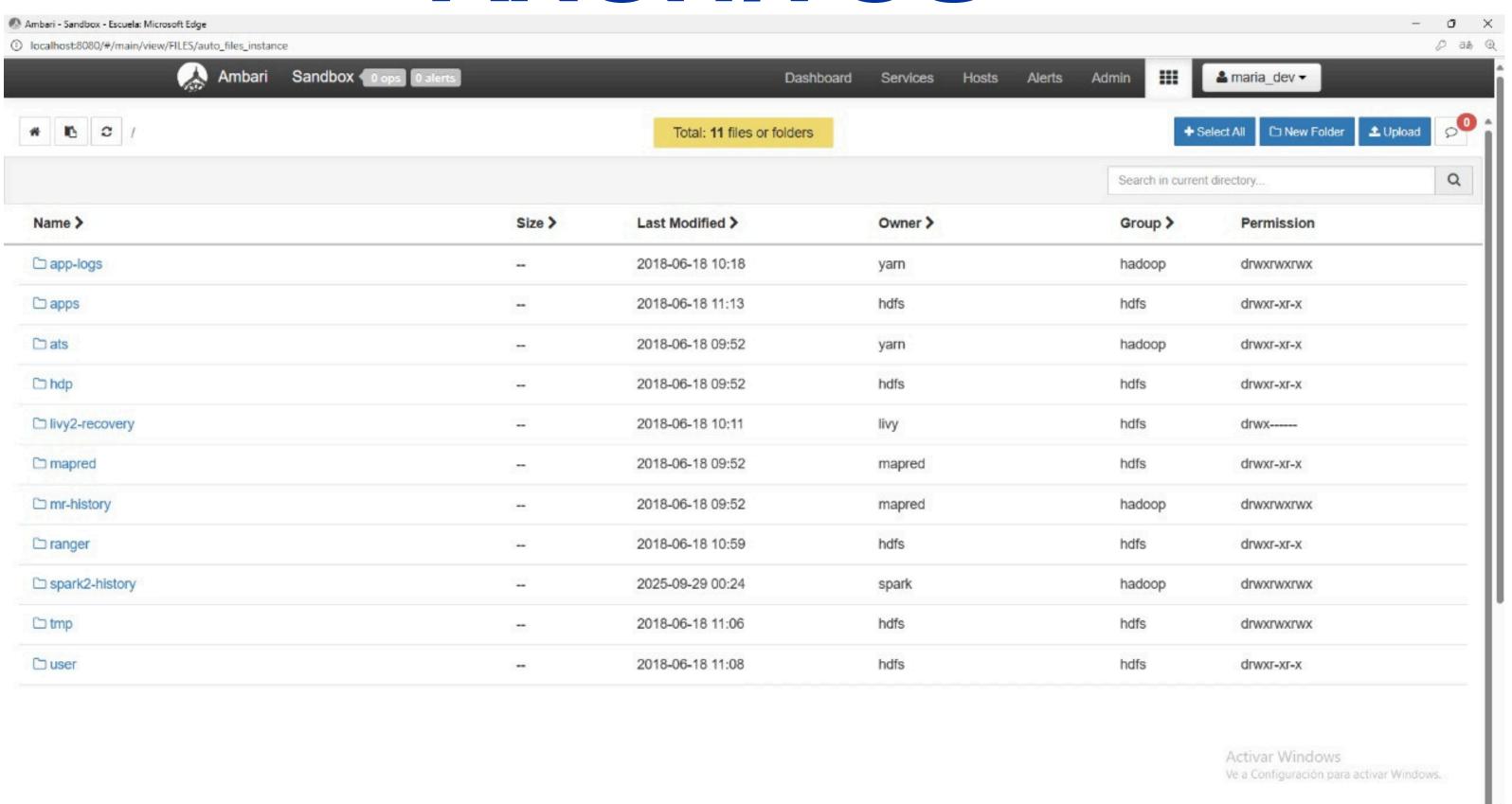
Sistema	Área Usuaria	Tipo	Tecnología	Frecuencia Actualización	Observaciones
CRM Comercial	Área Comercial	Datos de desempeño	CRM interno	Semanal	Ranking de utilidad por ejecutivo y por campaña
Sistema de Trading	Área de Trading	Datos transaccionales	Base de datos SQL	Diaria	Datos históricos de utilidades por día útil
Plataforma de Comunicaciones	Marketing Digital	Datos operativos	Marketing Cloud/Herramie ntas de emailing	En tiempo real	Número y tipo de comunicaciones por mes
Sistema de Clientes	Área Comercial	Datos maestros	Base de datos cliente	Mensual	Segmentación de clientes por periodo y comportamiento

IMPLEMENTACIÓN DEL HORTONWORKS

DASHBOARD

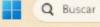


ARCHIVOS





























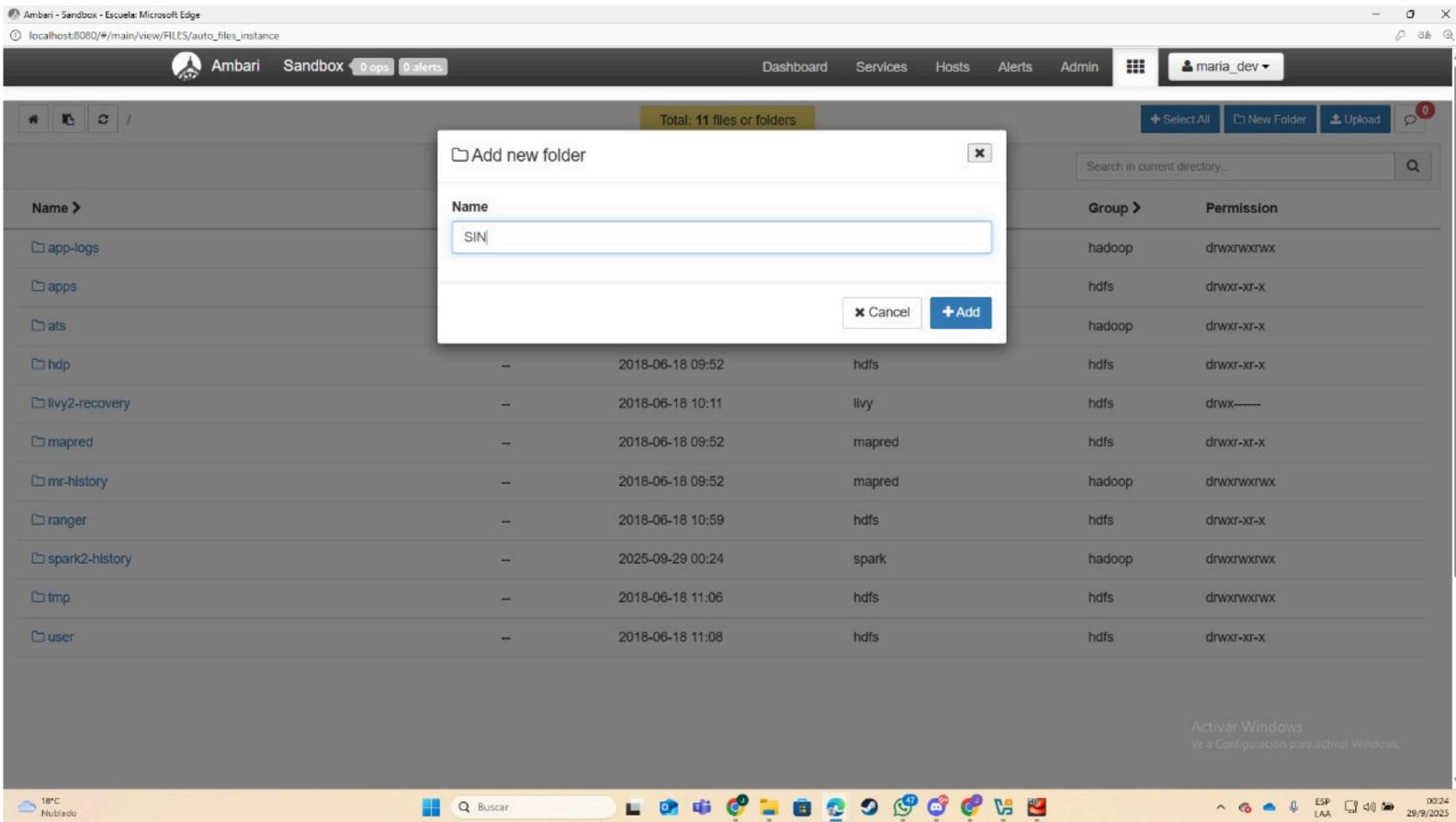




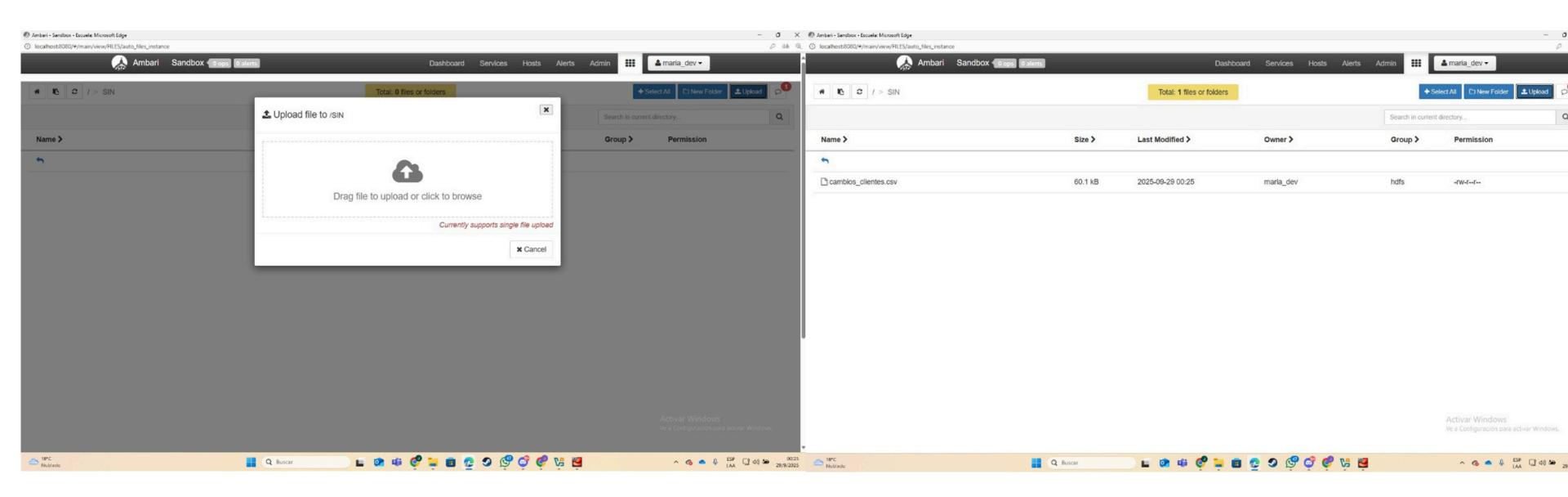




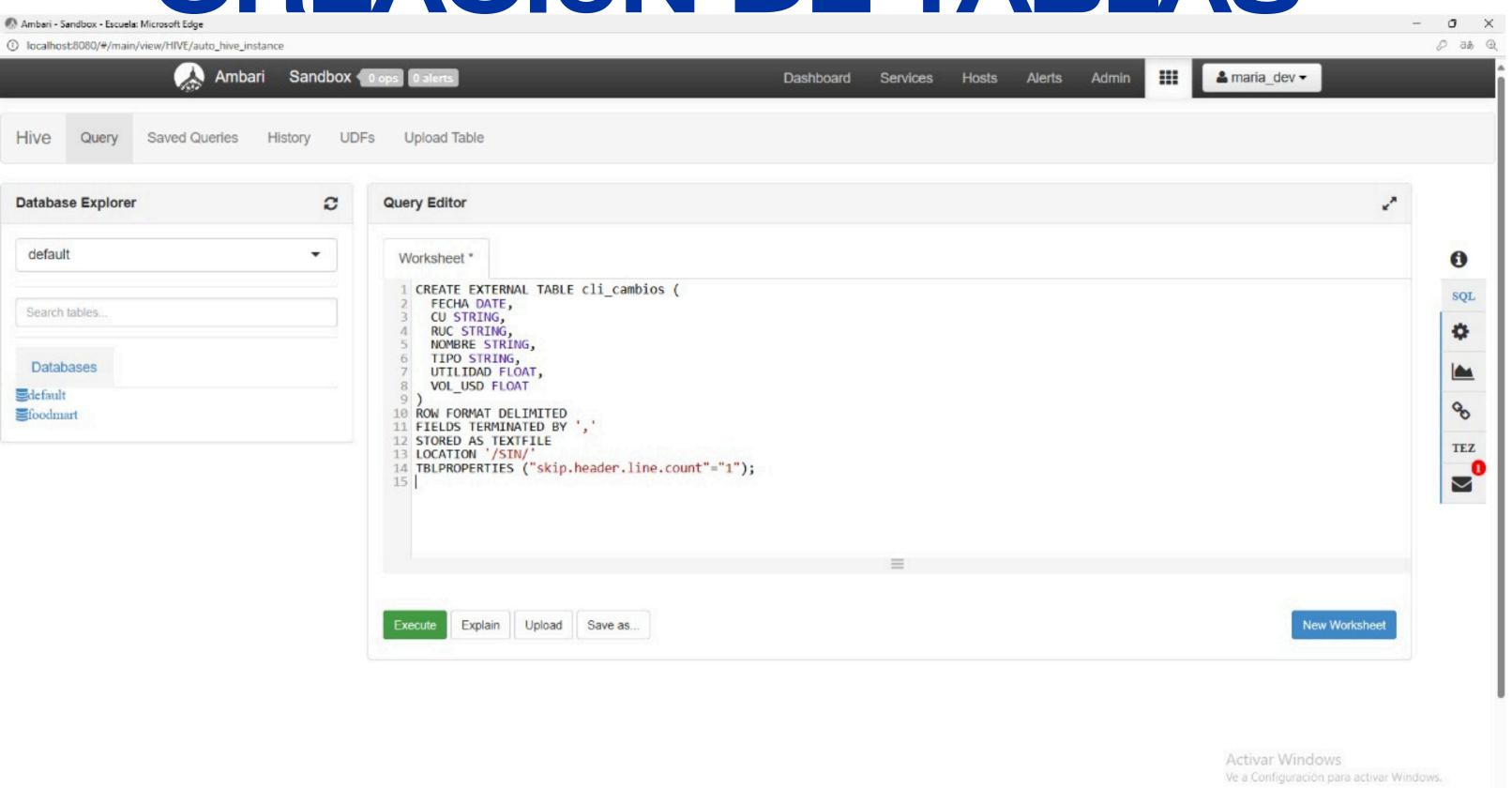
CREACIÓN FOLDER



SUBIDA DE ARCHIVOS



CREACIÓN DE TABLAS































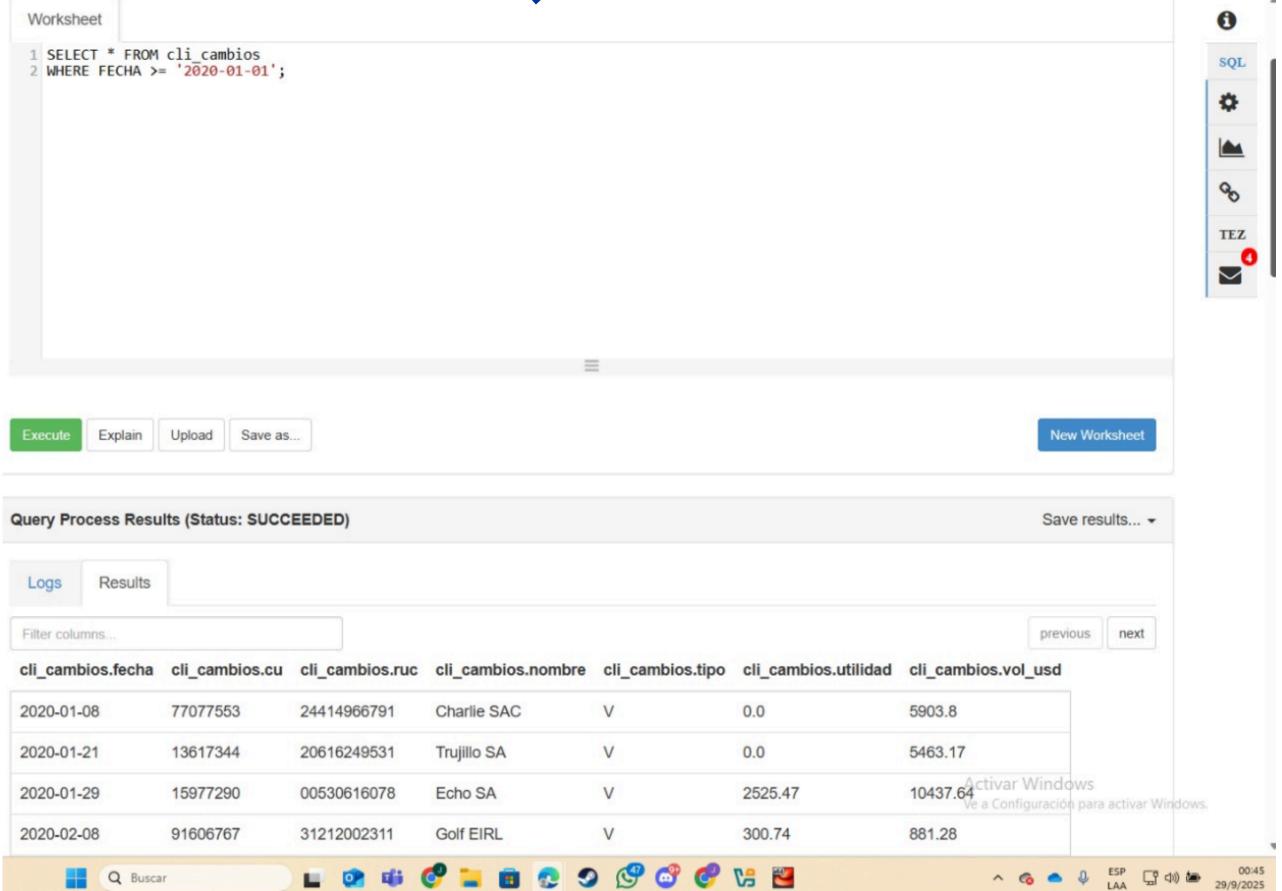








QUERY



i Aracias por su atención!

