

**Presentación de narración basada en datos:**

---

# **MÉTRICAS DE RENDIMIENTO DE LA CUENTA Y TENDENCIA DE VENTAS**

**POR  
JORGE  
CCOLLANA**

# INTRODUCCIÓN

---

## Planteamiento del problema

1. J.P. Morgan Chase & Co. es una firma global líder en servicios financieros que ofrece servicios y opera en todo el mundo.
2. La compañía tiene como objetivo analizar las métricas de rendimiento de la cuenta durante los últimos 5 años (2017-2021) y los factores que contribuyen a su tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) en ventas unitarias. Esto incluye la identificación de oportunidades para seguir mejorando.

## Preguntas de negocios

1. Examinar el total de unidades vendidas de cada año.
2. Analizar el crecimiento interanual de las ventas.
3. Identificar qué tipos de cuentas están superando a otras en términos de unidad ventas.
  - Calcular la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) promedio de 5 años en función de diferentes tipos de cuentas.
  - Evaluación de las cuentas de mayor y menor rendimiento.

# MODELADO DE DATOS

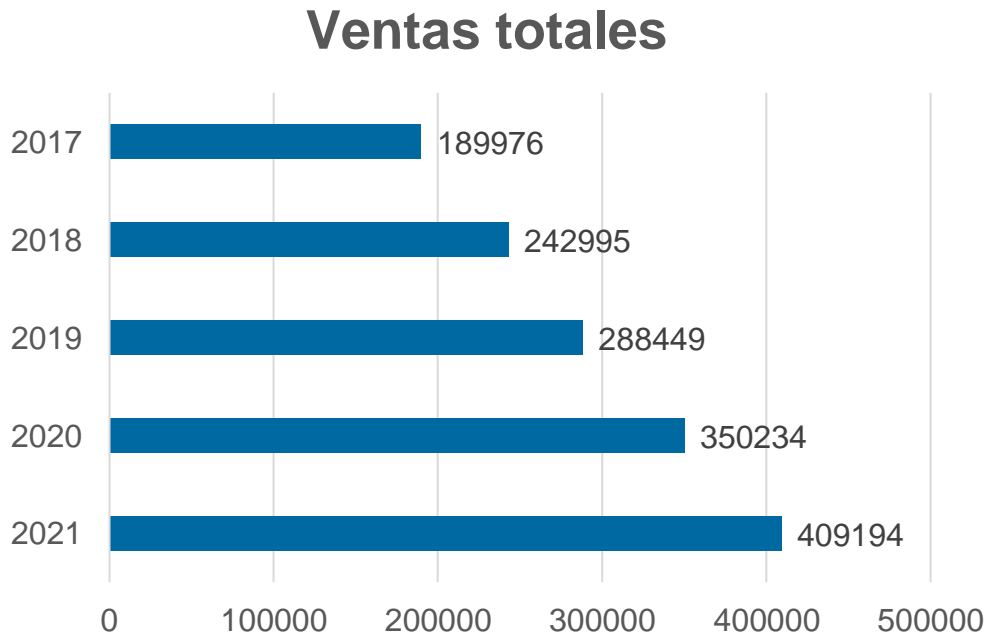
El uso de Power Query en **MS-Excel**, transformó los datos para mejorar la organización, proporcionando una base más estructurada para el análisis necesario.

JPMC Excel Skills Virtual Experience Hypothetical Account Dataset																

## ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS

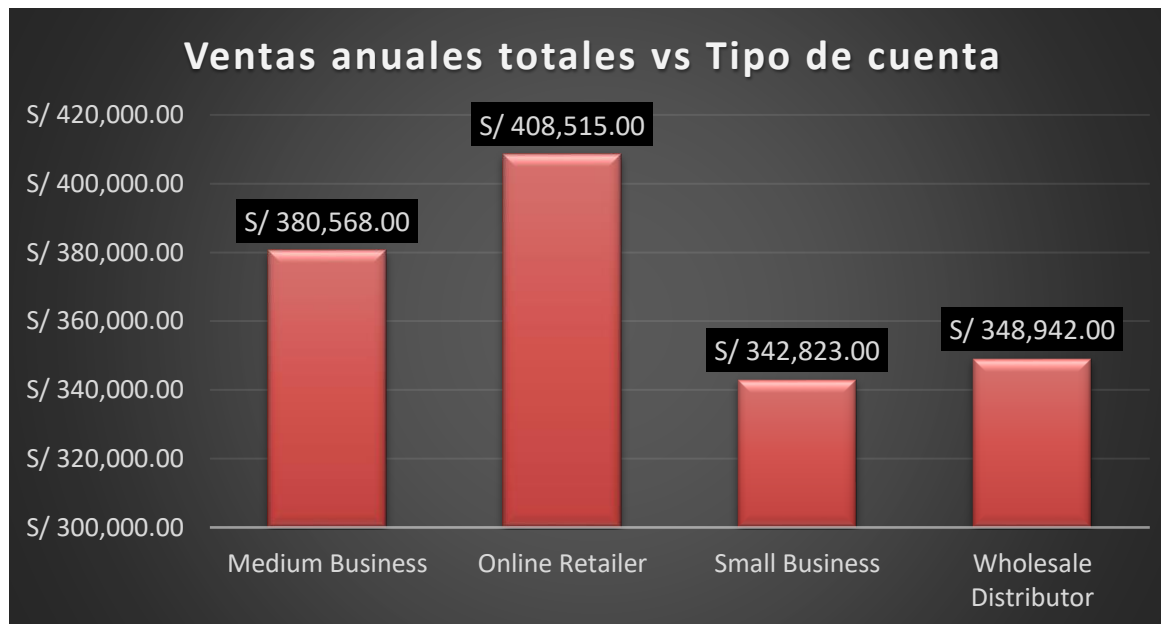
---

En general, el crecimiento de nuestras ventas unitarias ha sido bueno, con una CAGR de 5 años del **21%**



## ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS

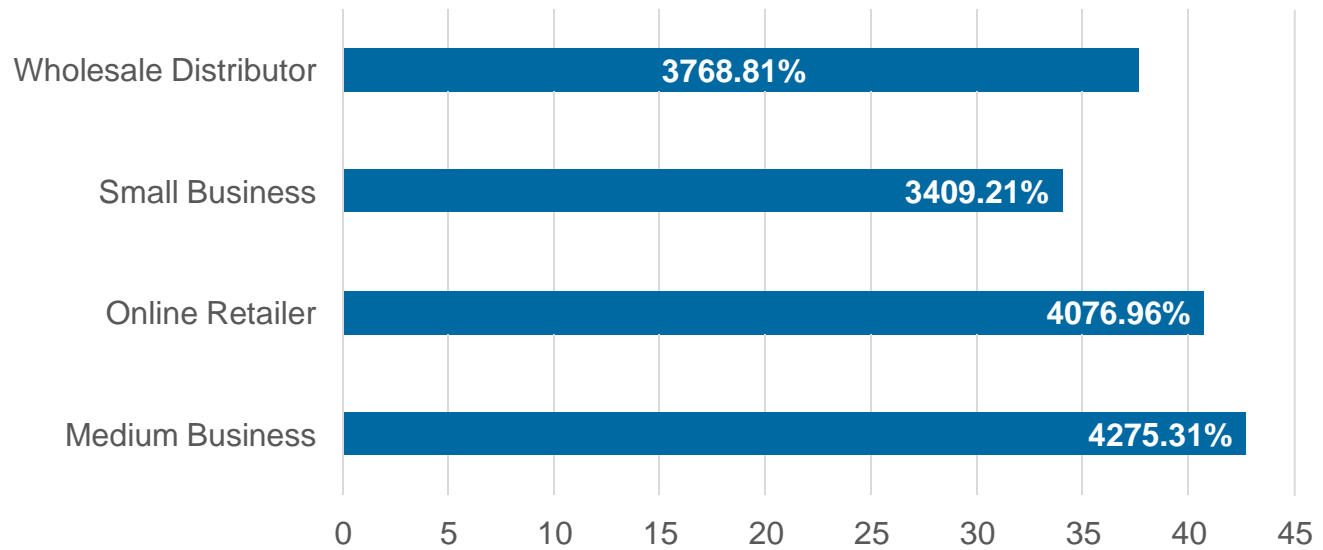
De acuerdo a los tipos de cuentas, se dan las ventas totales en el rango de años disponibles. La mayor venta es en Online Retailer y el menor fue Small Business.



## ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS

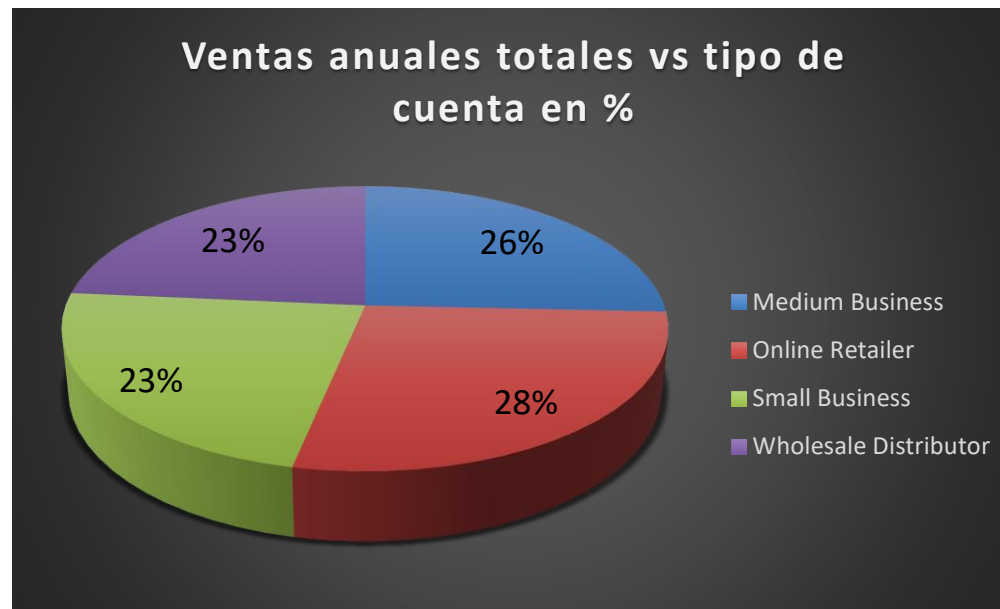
La categoría de cuenta de mediana empresa está experimentando un aumento en su rentabilidad, impulsada por la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) promedio de los últimos cinco años.

Promedio de CAGR de 5 años por tipo de cuenta

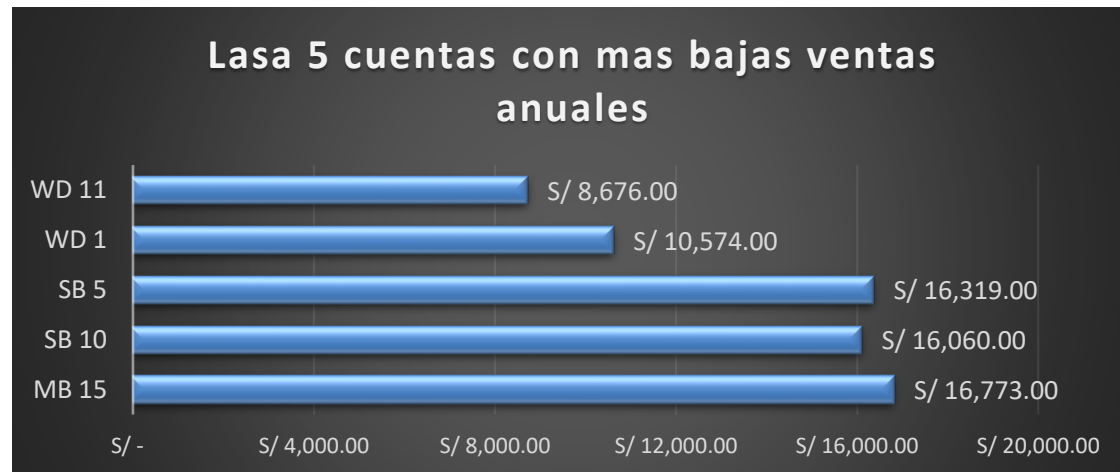


## ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS

El comerciante en línea alcanzó el pico de ventas, registrando un total de 408,515 unidades vendidas, lo que equivale al 28% del total de ventas. El sector de Medianas Empresas le siguió de cerca, logrando un volumen de ventas de 380,568 unidades, lo que representa el 26% del total de ventas.



# ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS





# RESUMEN

---

1. A pesar de un satisfactorio desempeño general de las ventas, hay una amplia margen de mejora significativo.
2. Descontinuar las cuentas de bajo rendimiento liberaría valiosos recursos de ventas y marketing.
3. Cabe destacar que los últimos cinco años han sido testigos de los Crecimiento de las ventas en la categoría de cuentas de minoristas en línea.
4. Al reasignar los recursos ahorrados por el cierre de cuentas de bajo rendimiento a cuentas minoristas en línea, se podría maximizar el crecimiento de las ventas.
5. Es aconsejable cerrar rápidamente estas cuentas de bajo rendimiento y lanzar una iniciativa para identificar cuentas de minoristas en línea de alto potencial que merezcan un mayor enfoque en ventas y marketing.