1️Elige un nicho y busca problemas 🔍

¡Excelente elección de nicho! 🚀 Ahora, para diseñar un **dashboard en Power BI** útil para Axyz, podemos enfocarnos en resolver problemas reales de la empresa. Aquí hay algunas ideas:

**1️ Optimización de la Captación de Clientes**

🔹 **Problema:** No está claro qué canal de adquisición (embajadores, Google, teléfono, etc.) es el más efectivo.  
🔹 **Solución:** Un dashboard que muestre el rendimiento de cada canal para enfocar esfuerzos en los más rentables.

**2️ Análisis de Demanda de Servicios**

🔹 **Problema:** No saben qué servicios son los más solicitados ni cómo varían con el tiempo.  
🔹 **Solución:** Un dashboard con tendencias de demanda (ej. regularización de viviendas vs. otros servicios).

**3️ Distribución Geográfica de Clientes**

🔹 **Problema:** No tienen claro en qué regiones hay más clientes y dónde hay oportunidades de expansión.  
🔹 **Solución:** Un mapa interactivo en Power BI para visualizar la distribución de clientes y detectar nuevas oportunidades.

**4️ Predicción de Ingresos y Flujo de Trabajo**

🔹 **Problema:** Dificultad para anticipar cuántos clientes contratarán servicios en los próximos meses.  
🔹 **Solución:** Un modelo predictivo integrado al dashboard para estimar ingresos y carga de trabajo futura.