Recap de la Séptima Sesión: Elección de las Columnas Relevantes para el Dashboard

En esta sesión nos enfocamos en seleccionar las columnas clave que nos proporcionan los insights necesarios para analizar la tasa de abandono y retención de clientes. Este proceso fue esencial para estructurar los KPIs y segmentadores que formarán parte de nuestro dashboard.

# Pasos Principales Realizados

## Creación de la Columna “Age Cluster”

* Se clasificó a los clientes en tres grupos de edad relevantes para el cliente Amazon:
* Under 30
* Mid Age
* Senior

## Análisis de Columnas

* Se evaluaron las columnas disponibles para definir los KPIs, los segmentadores (filtros) y los gráficos que se incluirán en el dashboard.

## KPI Definidos

* Total de clientes.
* Clientes que han abandonado.
* Clientes que hemos retenido.
* Tasa de retención vs tasa de abandono.
* Promedio de gasto mensual.
* Promedio de gasto mensual de los clientes que abandonan.
* Promedio de gasto mensual de los clientes retenidos.

## Segmentadores Utilizados

* Vamos a emplear las siguientes columnas como filtros interactivos en el dashboard:
* Age Cluster
* Payment Method
* Group

## Gráficos Planeados

* Se utilizarán las siguientes columnas para generar gráficos que ayuden a visualizar los KPIs:
* Gráfico General de Abandono/Retención: Este gráfico proporcionará una vista general del balance entre clientes retenidos y clientes que abandonaron.
* Tres Divisiones de Gráficos:
* Razones de Abandono:
* Customer Service Calls.
* Churn Category with Churn Reason.

Gráficos Temporales:

* Last Transaction.

Gráficos sobre Características del Cliente:

* Account Length.
* Contract Type.