

Informe Técnico – Explicación de Medidas DAX

1. Introducción

Este informe describe de manera detallada las medidas DAX utilizadas en el dashboard “Perfil del Cliente y Segmentos de Alto Valor”. Se explica la finalidad de cada medida, su lógica de cálculo y su aporte al análisis del perfil del cliente.

Total Customers

Fórmula DAX:

```
Total Customers =  
DISTINCTCOUNT ( 'marketing_clean'[ID] )
```

Explicación:

Cuenta el número total de clientes únicos en el dataset. Esta medida permite dimensionar el tamaño de la base de clientes utilizada en el análisis.

Total Customers Fijo

Fórmula DAX:

```
Total Customers Fijo =  
CALCULATE (   
DISTINCTCOUNT ( 'marketing_clean'[ID] ),  
ALL ( 'marketing_clean' )  
)
```

Explicación:

Devuelve el total de clientes sin verse afectado por filtros, sirviendo como referencia constante frente a los segmentos filtrados.

Total Spend

Fórmula DAX:

```
Total Spend =  
SUM ( 'marketing_clean'[MntTotal] )
```

Explicación:

Calcula el gasto total generado por los clientes. Es un indicador clave para medir el valor económico del negocio.

Average Spend per Customer

Fórmula DAX:

```
Average Spend per Customer =  
DIVIDE ( [Total Spend], [Total Customers], 0 )
```

Explicación:

Mide el gasto promedio por cliente. Permite comparar segmentos de clientes sin que el tamaño del grupo distorsione el análisis.

High Value Threshold (Filtered)

Fórmula DAX:

```
High Value Threshold (Filtered) =  
PERCENTILEX.INC (  
ALLSELECTED ( 'marketing_clean' ),  
'marketing_clean'[MntTotal],  
0.9  
)
```

Explicación:

Calcula el percentil 90 del gasto total, respetando los filtros activos. Este valor define el umbral que separa a los clientes de alto valor del resto.

Is High Value Customer

Fórmula DAX:

```
Is High Value Customer =  
VAR CurrentCustomerSpend =  
SELECTEDVALUE ( 'marketing_clean'[MntTotal] )  
RETURN  
IF (  
CurrentCustomerSpend >= [High Value Threshold (Filtered)],  
1,  
0  
)
```

Explicación:

Identifica si un cliente pertenece al Top 10% de gasto. Esta medida se utiliza para filtrar visualizaciones y mostrar únicamente los clientes de alto valor.

High Value Customers

Fórmula DAX:

```
High Value Customers =  
CALCULATE (  
DISTINCTCOUNT ( 'marketing_clean'[ID] ),  
FILTER (  
ALL ( 'marketing_clean' ),  
[Is High Value Customer] = 1  
)  
)
```

Explicación:

Cuenta cuántos clientes pertenecen al segmento de alto valor, permitiendo dimensionar el tamaño del Top 10%.

High Value Customer Percentage

Fórmula DAX:

```
High Value Customer Percentage =  
DIVIDE ( [High Value Customers], [Total Customers], 0 )
```

Explicación:

Calcula el porcentaje de clientes que pertenecen al Top 10% de gasto. Este KPI muestra la concentración del valor económico en la base de clientes.

Conclusión

Las medidas DAX desarrolladas permiten un análisis dinámico y preciso del perfil del cliente. Su correcta implementación garantiza coherencia entre filtros, visualizaciones y KPIs, aportando un alto valor analítico al dashboard.