

# Entregable II

## Proyecto Data Visualization con Power BI

### **Proyecto Final**

#### **Integrantes Grupo 1:**

Anzules Fuentes Abraham Joel

Baño Cordero Christell Nicole

Cevallos Cobos Luis Fernando

Morante Murillo Madelayne Betsabeth

Tulcan Alvarez José David

Vergara Villafuerte Nagelly Dayanna

#### **Data Visualization**

MSc. Martha Tomalá

Data Foundations Program

MINTEL - ESPOL

Curso CBMP4

31 de ene. de 26

## 1. Introducción

El presente documento complementa el informe entregado en el primer avance del proyecto, incorporando una descripción detallada de los KPIs, la justificación de las visualizaciones seleccionadas y los principales insights obtenidos del dashboard desarrollado en Power BI.

## 2. Descripción de KPIs

### Clientes Totales

Indica el número total de clientes únicos registrados en el dataset. Permite dimensionar el tamaño de la base y contextualizar el análisis.

### Total Gastos

Representa la suma del gasto total generado por los clientes. Mide el valor económico global del negocio.

### Promedio Gastado por Cliente

Calcula el gasto promedio por cliente, permitiendo comparar segmentos independientemente de su tamaño.

### Clientes Segmento

Muestra el número de clientes que cumplen con los filtros activos, permitiendo entender el tamaño del segmento analizado.

### Porcentaje de Clientes de Alto Valor

Indica qué proporción de clientes pertenece al Top 10% de gasto, evidenciando la concentración del valor económico.

## 3. Justificación de la selección de gráficas

### Tarjetas KPI

Se utilizan para presentar métricas clave de forma inmediata y ejecutiva, permitiendo una rápida comprensión del estado general del negocio.

### Gráfico de barras – Gasto promedio por nivel educativo

Permite comparar de manera clara el gasto promedio entre categorías discretas, facilitando la identificación de niveles educativos con mayor valor económico.

### Gráfico de área – Variación del gasto por edad

Se emplea para mostrar tendencias del gasto a lo largo del ciclo de vida del cliente, destacando patrones de crecimiento o disminución.

### Gráfico de dona – Proporción de clientes de alto valor

Resulta adecuado para representar proporciones, reforzando visualmente la concentración del valor en un segmento reducido.

### Tabla de clientes de alto valor

Permite descender del análisis agregado al nivel individual, identificando quiénes son los clientes que generan mayor valor.

#### 4. Insights relevantes

- Una proporción reducida de clientes (aproximadamente el 10%) concentra una parte significativa del gasto total.
- Los clientes con niveles educativos superiores presentan un gasto promedio mayor.
- El gasto promedio aumenta en rangos de edad medios y altos, reflejando mayor poder adquisitivo.
- Los clientes sin hijos tienden a mostrar un mayor gasto promedio.
- La segmentación permite identificar perfiles estratégicos para campañas de fidelización.

#### 5. Conclusión

La información complementaria presentada fortalece el análisis inicial, aportando una comprensión más profunda de los indicadores, visualizaciones y hallazgos clave del dashboard. En conjunto, el informe y el dashboard constituyen una herramienta sólida para la toma de decisiones estratégicas.