

Escuela Politécnica Nacional
Facultad de Ingeniería de Sistemas

Integrantes: Díaz Danny, Pinduisaca Edison **Fecha de entrega:** 16/10/2019

Taller Clase 6

Tipo de Empresa: Cadena de Supermercados

- En parejas describir un ejemplo real de datos, información, conocimiento y sabiduría

Para la venta en un supermercado.

Datos: 300 visitas

Información: 300 clientes potenciales visitan el supermercado en un día normal.

Conocimiento: Tan solo el 100 de las 300 visitas realizan una compra y el resto entra a la tienda y no compra.

Sabiduría: El 70% de los clientes no realiza una compra debido a la falta de influencia (marketing). Se utilizará más mensajes de voz acerca de las promociones.

- Ejemplo de KPI, CFI y PI

KPI: margen neto, al menos **1.5 dólares por cada dólar** invertido al mes (un 50% de aumento).

CFI: incrementar las ventas y aumentar la liquidez (incitando a la mayoría de visitantes a la acción)

PI: número de visitantes en una tienda (Es una métrica que ayuda a determinar el inicio o el final de una temporada alta en ventas), atención al cliente.