**Formulario: Suchal (Departamento de Marketing)**

**Tipos de Consultas Frecuentes**

* **¿Cuáles son las consultas más comunes que realizan sobre los datos de ventas y clientes?**  
  Las consultas más comunes que realizamos incluyen:
  + Listados de clientes segmentados por región geográfica.
  + Historial de compras de clientes para analizar patrones de comportamiento.
  + Productos más vendidos por categoría y región.
  + Análisis de métodos de pago preferidos por los clientes.
  + Datos sobre la frecuencia de compra y el valor promedio de los pedidos.
  + Información sobre clientes inactivos para diseñar campañas de reactivación.
* **¿Qué información consideran crucial para sus estrategias de marketing?**  
  La información crucial para nuestras estrategias incluye:
  + Datos demográficos y geográficos de los clientes.
  + Historial de compras detallado, incluyendo productos adquiridos, cantidades y fechas.
  + Preferencias de métodos de pago.
  + Información sobre la recurrencia y lealtad del cliente (frecuencia de compras).
  + Identificación de los productos más vendidos y las tendencias emergentes en el mercado.
  + Datos sobre el rendimiento de campañas anteriores (si están disponibles).

**Frecuencia y Actualización de Datos**

* **¿Con qué frecuencia necesitan acceder a datos actualizados para sus campañas?**  
  Necesitamos acceder a datos actualizados al menos semanalmente para ajustar nuestras campañas en tiempo real. Durante períodos clave como promociones especiales o lanzamientos, sería ideal tener acceso diario a los datos.
* **¿Qué intervalos de tiempo son más relevantes para sus análisis (diarios, semanales, mensuales)?**  
  Los intervalos semanales son los más relevantes para la mayoría de nuestras campañas regulares. Sin embargo, durante eventos importantes o promociones específicas, los análisis diarios se vuelven esenciales para ajustar rápidamente las estrategias. Para análisis más generales o estratégicos a largo plazo, también realizamos revisiones mensuales.