









Los datos SÍ importan

Midiendo tu estrategia, empresas Data driven















¿Por qué?





¿Cómo tomamos decisiones?

Intuición

Acciones de la competencia

Experiencia

¿Datos?

Conocimiento de mercado

Demanda del producto





¿De qué fuentes obtenemos información?

- Google Analytics
- Plataforma Ecommerce
- Sistema de gestión empresarial
- CRM
- Encuestas
- Apps
- Feedback del cliente
- Estudios de mercado
- Social Media
- Chats







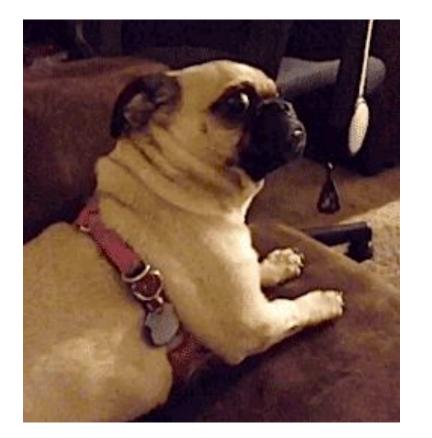
¿Qué nos interesa?

- ¿Cómo valora el cliente nuestro producto?
- ¿Damos un buen servicio al cliente?
- ¿Respondemos rápido a las dudas o reclamaciones?
- ¿Nuestros clientes son digitales?
- ¿Cuánto tiempo pasa nuestro cliente en nuestra página web?
- ¿Qué porcentaje de usuarios utilizan códigos promocionales?
- ¿Cuál es el coste de adquisición de nuevos clientes?
- ¿Qué perfil tiene mi público?
- ¿Qué porcentaje de usuarios hicieron clic en una campaña de facebook?
- ¿Cómo se comportan mis clientes antes de realizar una compra?
- ¿Cuánto tráfico diario tiene mi página web?





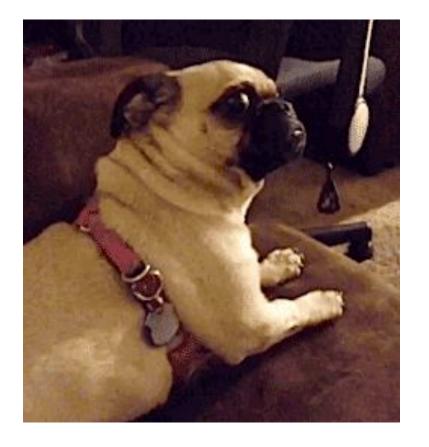




¡Solo apto para data lovers!







¿Qué es un KPI?

Un KPI es el arte de medir nuestra estrategia con datos





Medición simple con los datos de la empresa









Características

Seguimiento

Medible

Objetivo

Alcanzable

Relevante





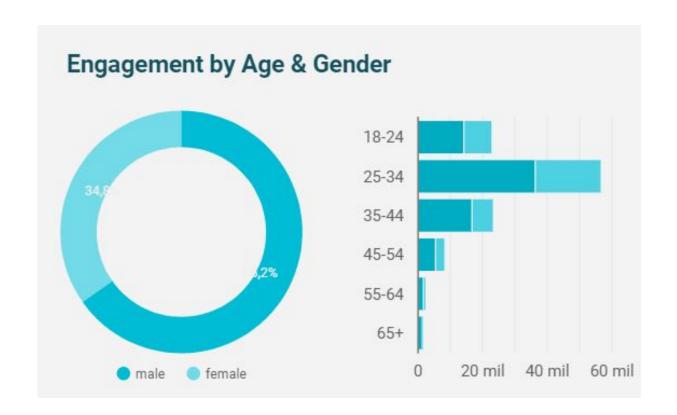


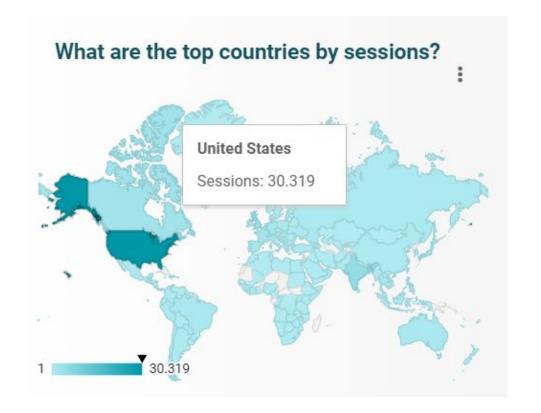
Con la colaboración de:

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia - Financiado por la Unión Europea - Next GenerationEU

Mis KPIs

larketing Website Summary			Data From Google Analytics
Users	Sessions	Pageviews	Bounce Rate
53.214	69.637	269.456	45,6 %
★ 0.8%	1 2.5%	₽ -8.1%	■ -0.4%



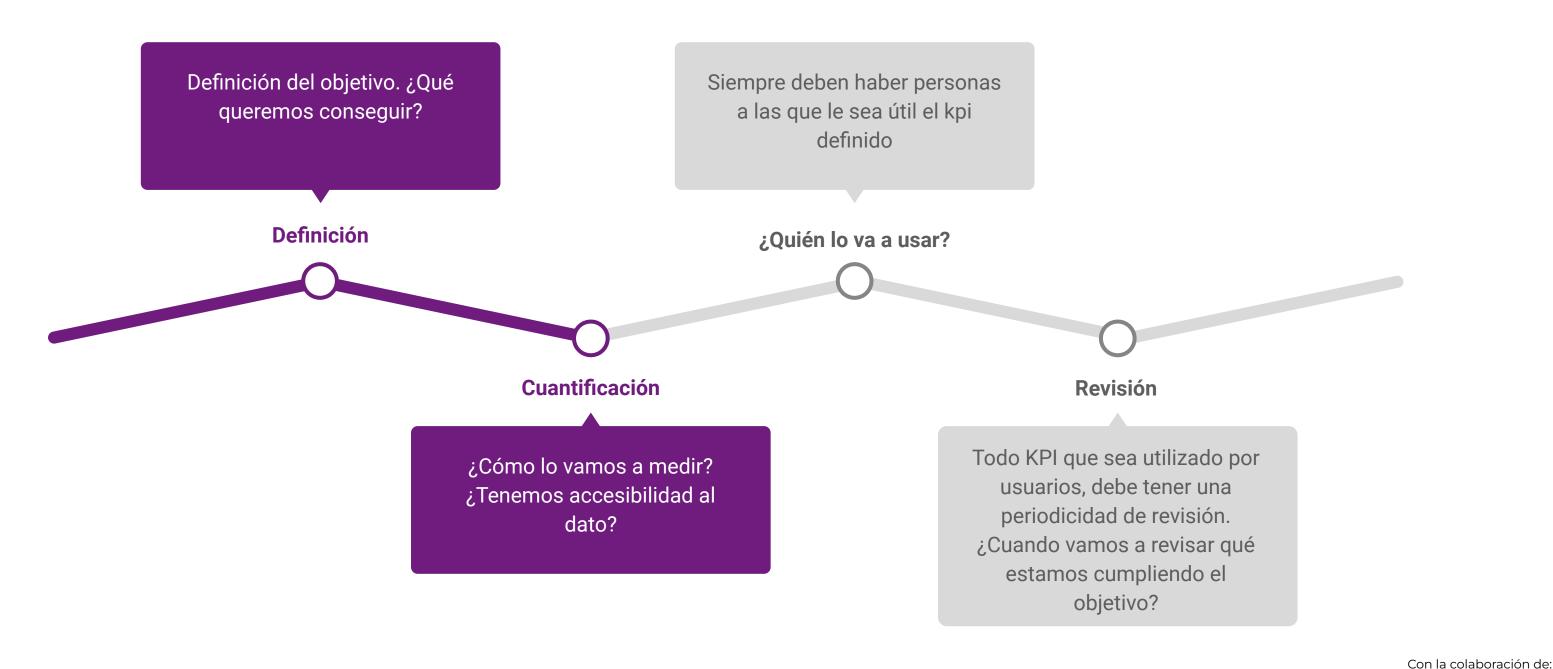


https://datastudio.google.com/u/4/reporting/0B_U5RNpwhcE6SF85TENURnc4UjA/page/1M/preview





Los KPIs en la empresa



FEMPA
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

ANBAN Asociación Nacional Big Data y Analytics

Midiendo mis KPIs



Antes de dar respuestas...

¿nos hacemos las preguntas

correctas?





¿Tenemos objetivos?



¿Se puede medir?

¿Podemos hacer un **seguimiento** en el tiempo?

¿Es relevante?

¿Podemos alcanzarlo?









Definición de objetivos









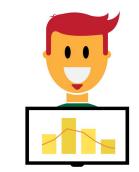
iMejorar mis ventas!

Mejorar la atención al cliente

Aumentar mi tráfico web









Cuantifica el objetivo

Define tu meta numéricamente









- Superar las ventas del año anterior
- Aumentar un 10% mensual
- Llegar al millón de unidades online









¿Cómo lo vamos a medir?

Define tu meta numéricamente









- Total de ventas en mi página web
- Total de ventas en Marketplaces
- Total de ventas en los canales online









¿Evoluciona su valor en el tiempo?



¿Podemos ver una progresión?





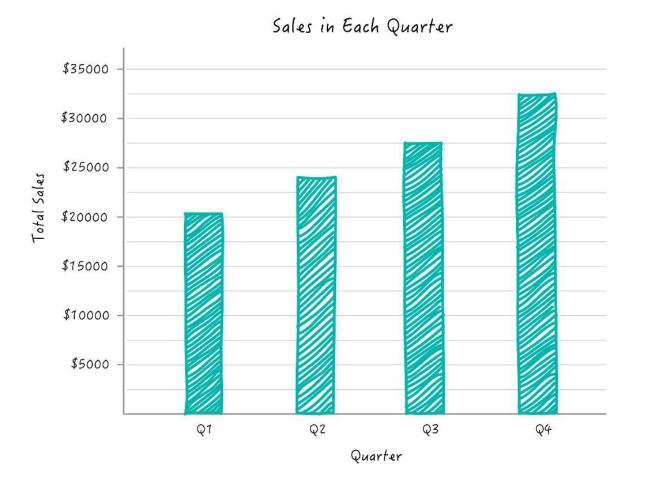


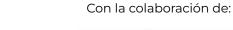




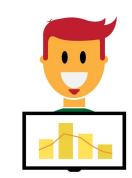
Evolución en el tiempo

Progresión en el tiempo











¿Es relevante?

¿Me aporta información importante?









¿Es importante para tu negocio?

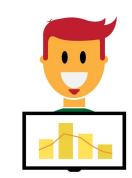


¿Te ayuda a anticiparte al resultado a final?











Reducción de ingresos

Pérdida de oportunidades de negocio

Disminución del crecimiento empresarial









¿Es alzanzable?

¿Se puede conseguir el objetivo marcado?









Metas frustrantes

Objetivos fuera de la realidad

Subestimamos o sobrestimar









Fácil de comprender

Cálculos simples y claros

Importante para tus objetivos















¿Los datos importan?

















"Somos capaces de dar respuestas a través de los datos"

















KPIs para una empresa















Te presento a **SuperTienda SL**. En los últimos años esta empresa ha empezado a comercializar muchos productos en Estados Unidos, en muchas de sus ciudades.

Estos productos están relacionados con el mobiliario. Debido a su falta de control de ventas, se propone elaborar un análisis sobre las mismas.















Además del análisis, hay determinados **manager** y **directivos** que necesitan tener **información** para tomar **decisiones**.

Esperan que les propongamos diferentes KPIs que les pueda ayudar a tomar mejores decisiones informadas y objetivas con la realidad del negocio.















A esta empresa le interesa aumentar su beneificio y aumentar las zonas en las que vende. Se encuentra en plena fase de expansión y de poder coger cuota de mercado.















Poniendo en práctica con <u>Tableau</u>















¿Qué es tableau?

Software de visualización de datos líder en el mercado

















Recursos de la sesión

Link de descarga de la herramienta gratuita

Descargar dataset



