



Indicadores Claves de Performance

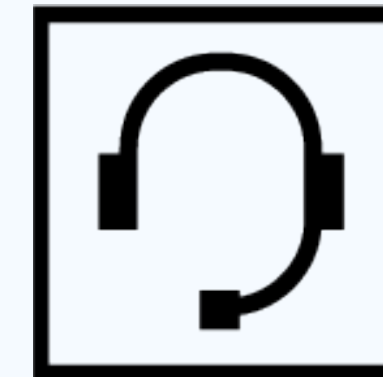
- 1) Aumentar la capacidad de soporte técnico para los clientes de los clientes y reducir los tickets técnicos por cliente a 0,5
- 2) Aumentar la venta de contratos de 1 y 2 años en un 5 % cada uno
- 3) Incremento anual de los pagos automáticos en un 5 %

Panel de Control de Abandono



- Demograficos
- Relación entre medida
- Análisis de la relación

Análisis de Riesgo de Abandono



- Producto cancelado por cliente
- Producto concretado por cliente
- Precio de producto cancelado por cliente
- Precio de producto concretado por cliente

Panel de Control de Abandono

CANTIDAD DE CARRITO ABANDONADO

269,35 mil

CANTIDAD DE CARRITO CONCRETADO

No. Of Tech Tickets
6 mill.

CANTIDAD DE TOTAL DE CARRITOS

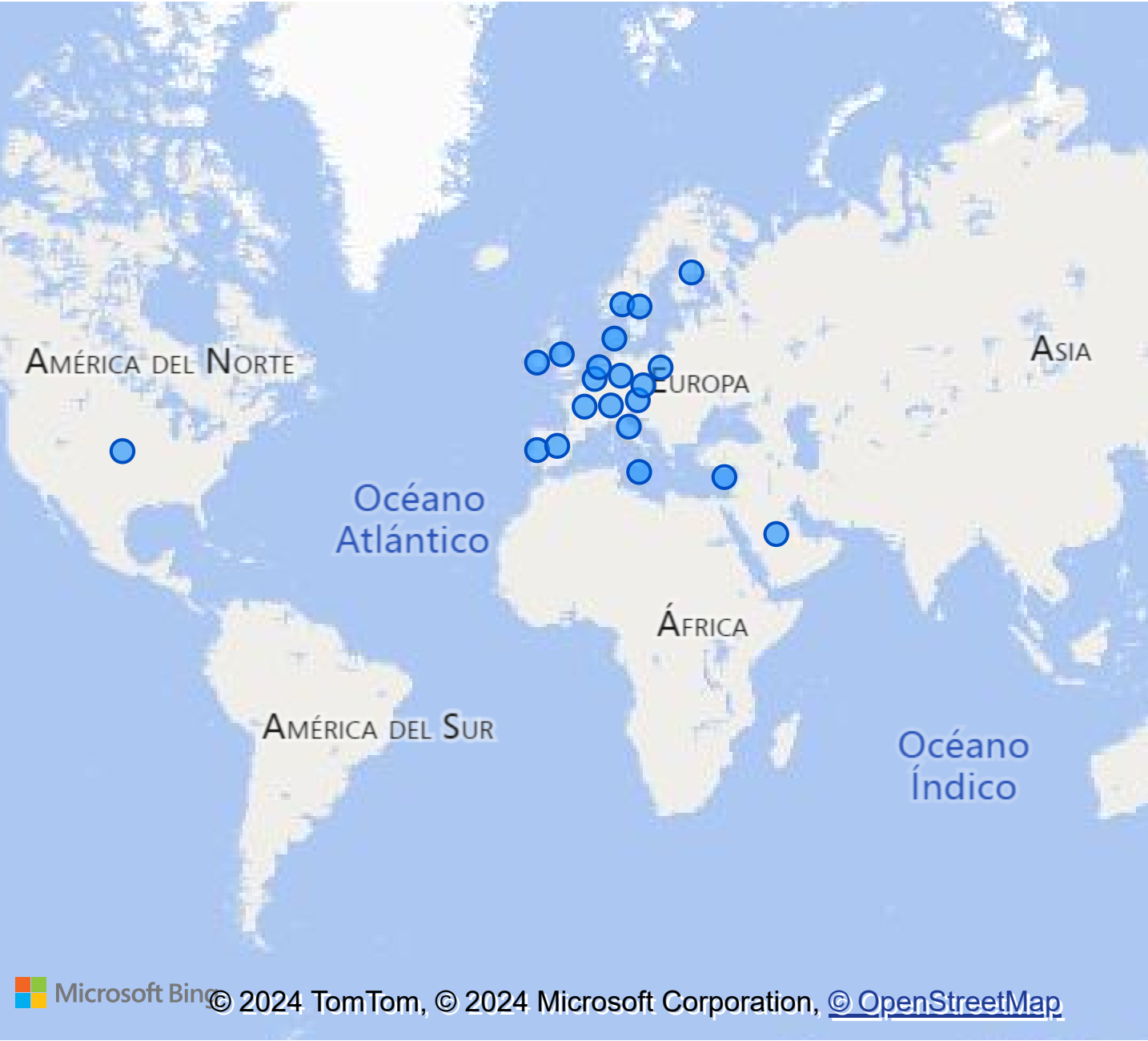
Monthly Charges
5 mill.

RELACION DE CONCRETADO/ANBANDONO

19,76

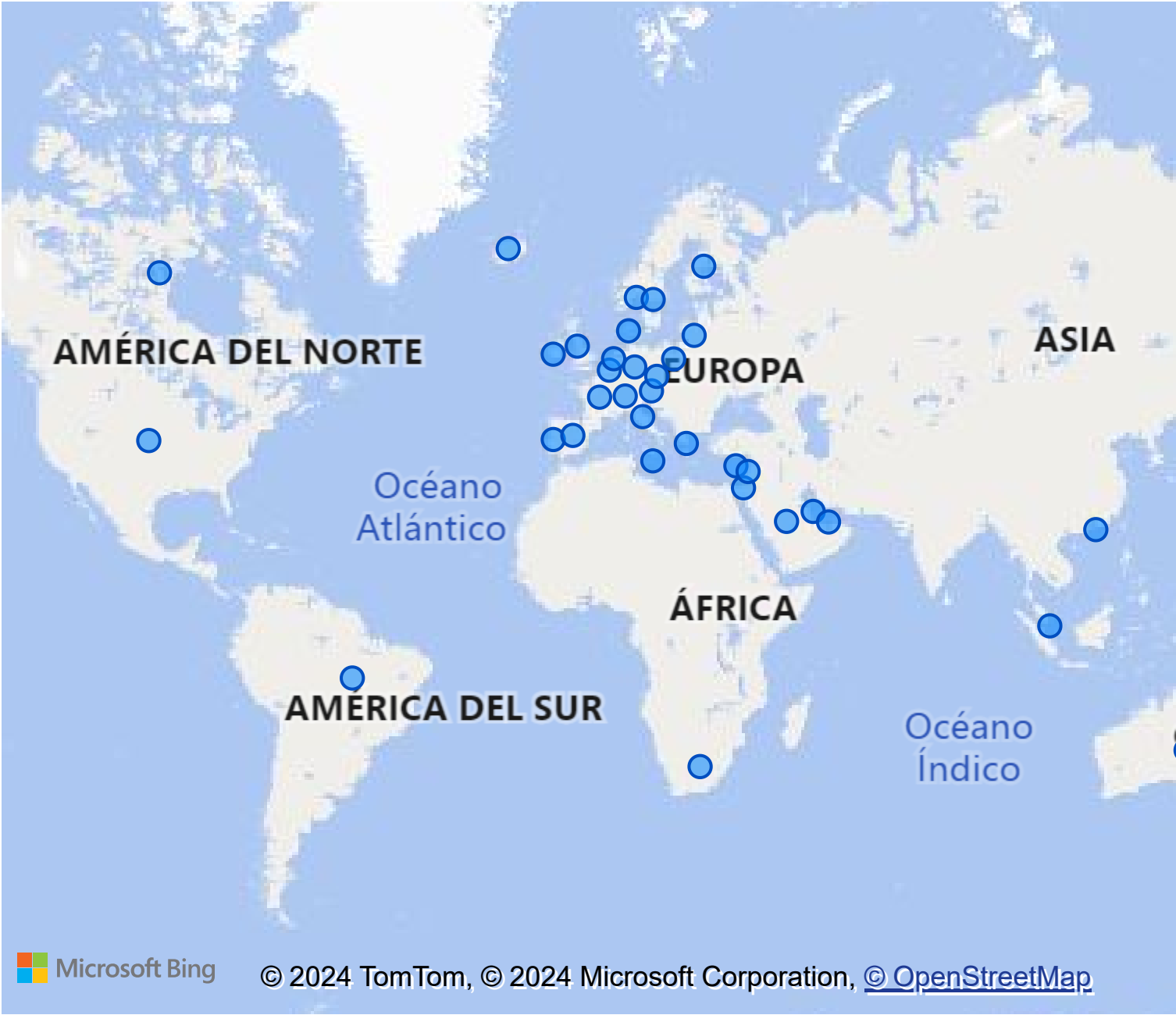
DEMOGRÁFICOS CANCELADOS

Country



DEMOGRÁFICOS CONCRETADOS

Country



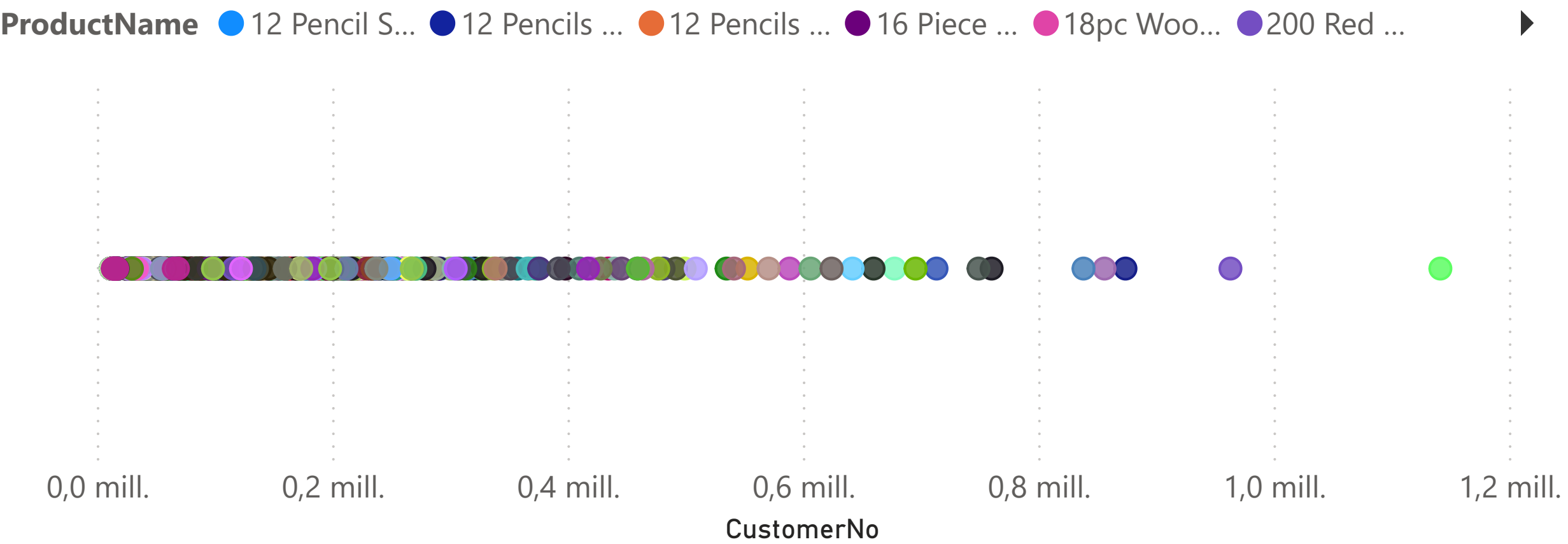
RELACIÓN DE CONCRETADOS/CANCELADOS

SE PUEDE OBSERVAR QUE LA CANTIDAD DE CARRITOS ABANDONADOS CON RESPECTOS A LOS CONCRETADOS ES LA 20^{va} PARTE DEL TOTAL, ES DECIR MENOR QUE LA MITAD

Análisis de Riesgo de Abandono

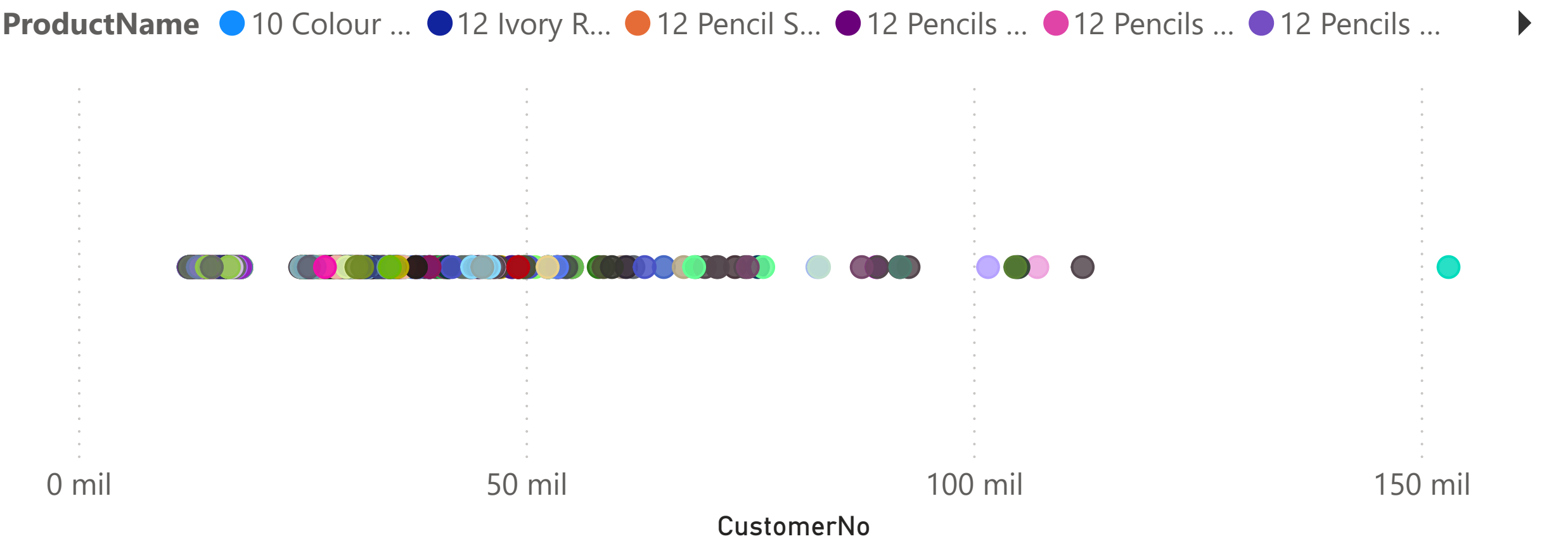
Producto concretado por cliente

CustomerNo por CustomerNo y ProductName



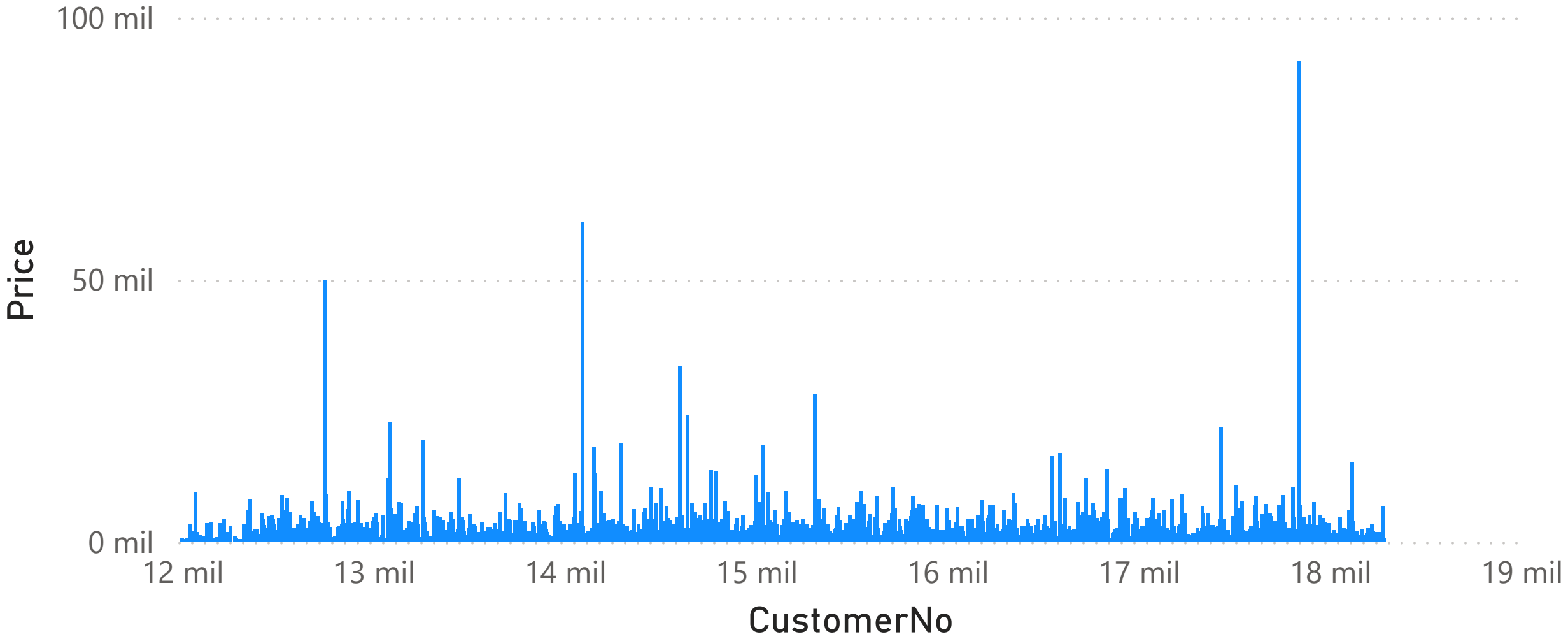
Producto cancelado por cliente

CustomerNo por CustomerNo y ProductName



Precio de producto concretado por cliente

Price por CustomerNo



Precio de producto cancelado por cliente

Price por CustomerNo

