IDEAS DE SLIDES PARA DASHBOARD POWER BI

1. Entender qué hay

* Tipo de cliente
* Menores
* Países
* Cuántos productos hay

1. Mejorar la rentabilidad

* Qué productos tienen y qué productos venden más
* Qué tipo de cliente compra más

1. Disminuir los gastos de contratación

* Mirar épocas en que vendes más y menos

1. Mejorar la toma de decisiones – KPIs de la empresa

* Average time to first transaction
* La permanencia
* Monthly active users
* Customer acquisition cost
* ARPU – average revenue per user
  + ARPU = Total revenue generated in a month/ Total number of customers
* Customer retention rate
  + Retention Rate = (Customers at the end of a period – New customers added/Customers at the start of the period) x 100