

Unicorn Academy

PROYECTO INTEGRADOR 9.0

Análisis de Rentabilidad y Eficiencia Operativa

TELECOM

EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES

Realizado por Hanner Rodriguez y Sofia González

INTRODUCCION AL PROYECTO

Este proyecto se enfoca en analizar la rentabilidad operativa y financiera de una empresa de telecomunicaciones, ubicada en Colombia, para proponer soluciones estratégicas. El objetivo es examinar sus operaciones durante el segundo trimestre y proponer mejoras en la rentabilidad de los productos, la eficiencia de los canales de venta y el rendimiento del equipo.



DATA-CONSULTING SH
ANÁLISIS ESTRATÉGICO

OBJETIVOS

01

Objetivo 01

Evaluar la Rentabilidad
Financiera

02

Objetivo 02

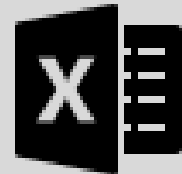
Medir la Eficiencia y
rentabilidad de los Canales
de Venta y los productos

03

Objetivo 03

Analizar el Rendimiento del
Equipo de Ventas

HERRAMIENTAS UTILIZADAS



Excel

Introducción de la información empresarial usando sus Datos brutos



MySQL

Creacion del modelo de la base de datos relacional y limpieza de los datos



**Google
Colab**

Por medio del lenguaje Python, realizamos la validación de datos, análisis exploratorio, análisis estadístico descriptivo y realizamos la conexión con SQLite para resolver las preguntas de negocio

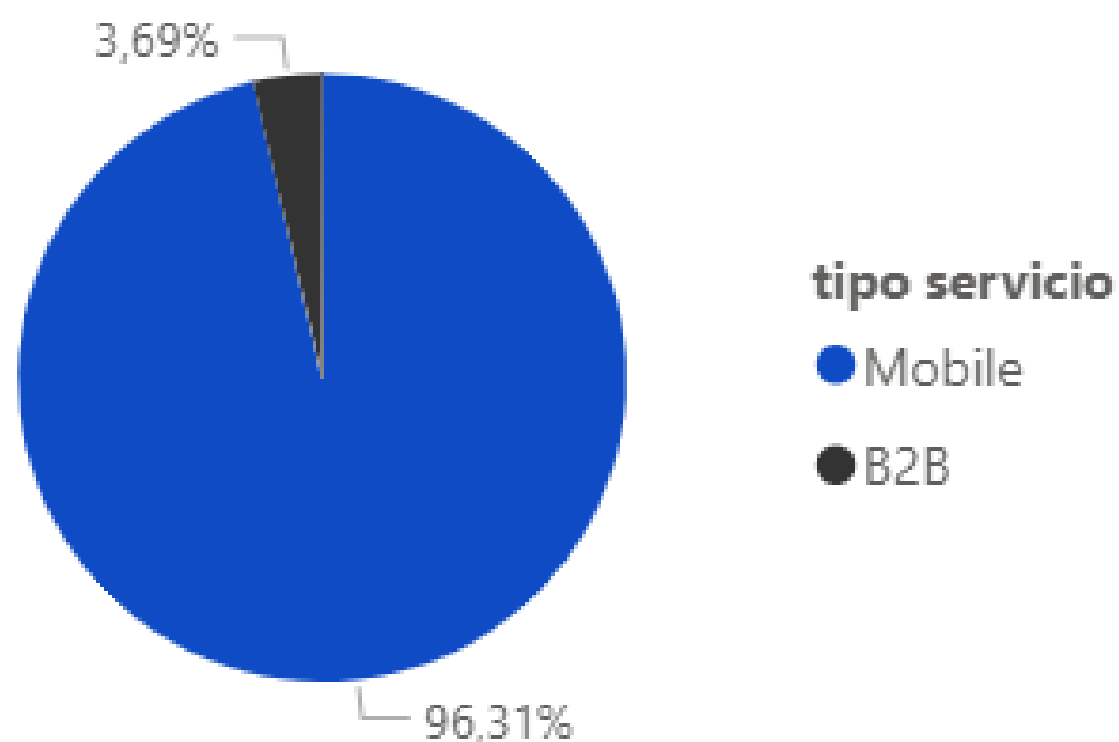


Power Bi

Visualización de la información analizada por medio de un Dashboard



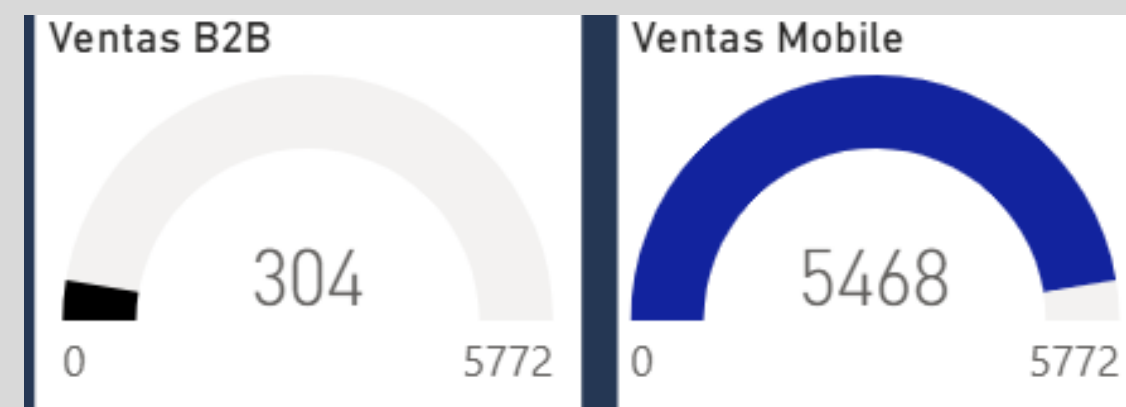
Porcentaje de ingresos totales por servicio



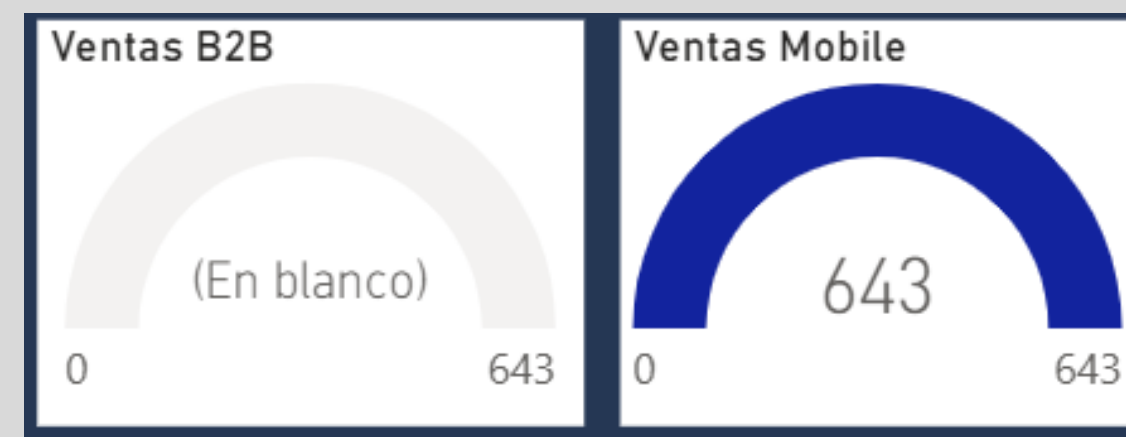
INSIGHTS ENCONTRADAS

Servicio Mobile es un pilar fundamental para la empresa ya que genera mayores volúmenes de venta e ingresos, pero no el servicio B2B.

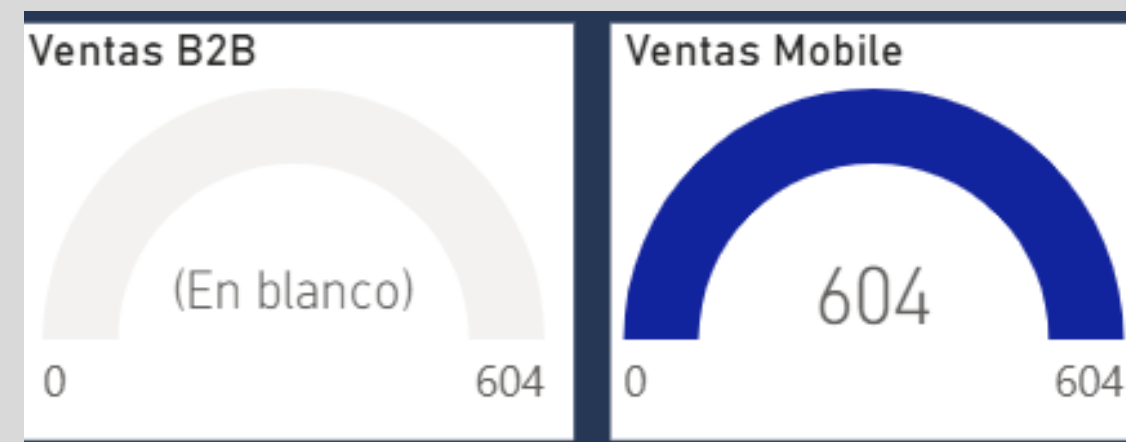
Tiendas



Tiendas Express

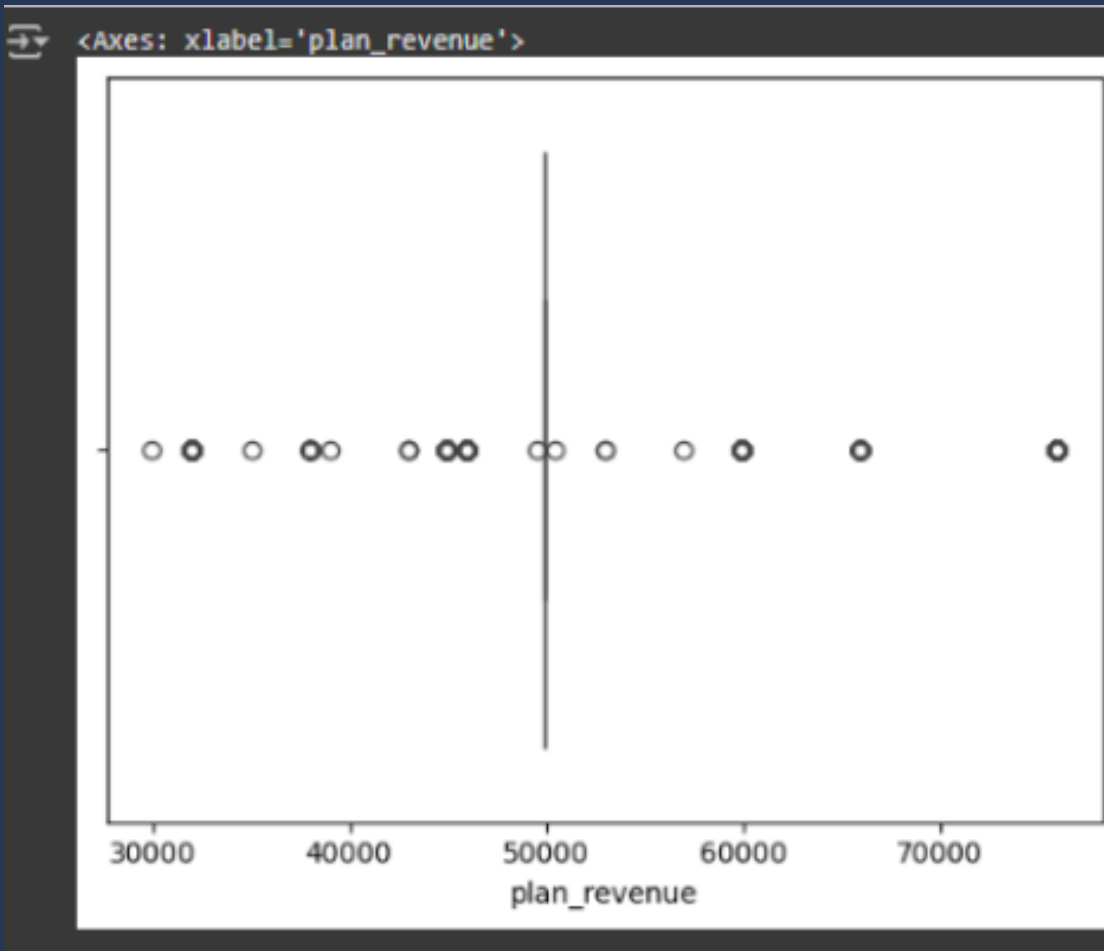


Kioskos



INSIGHTS ENCONTRADAS

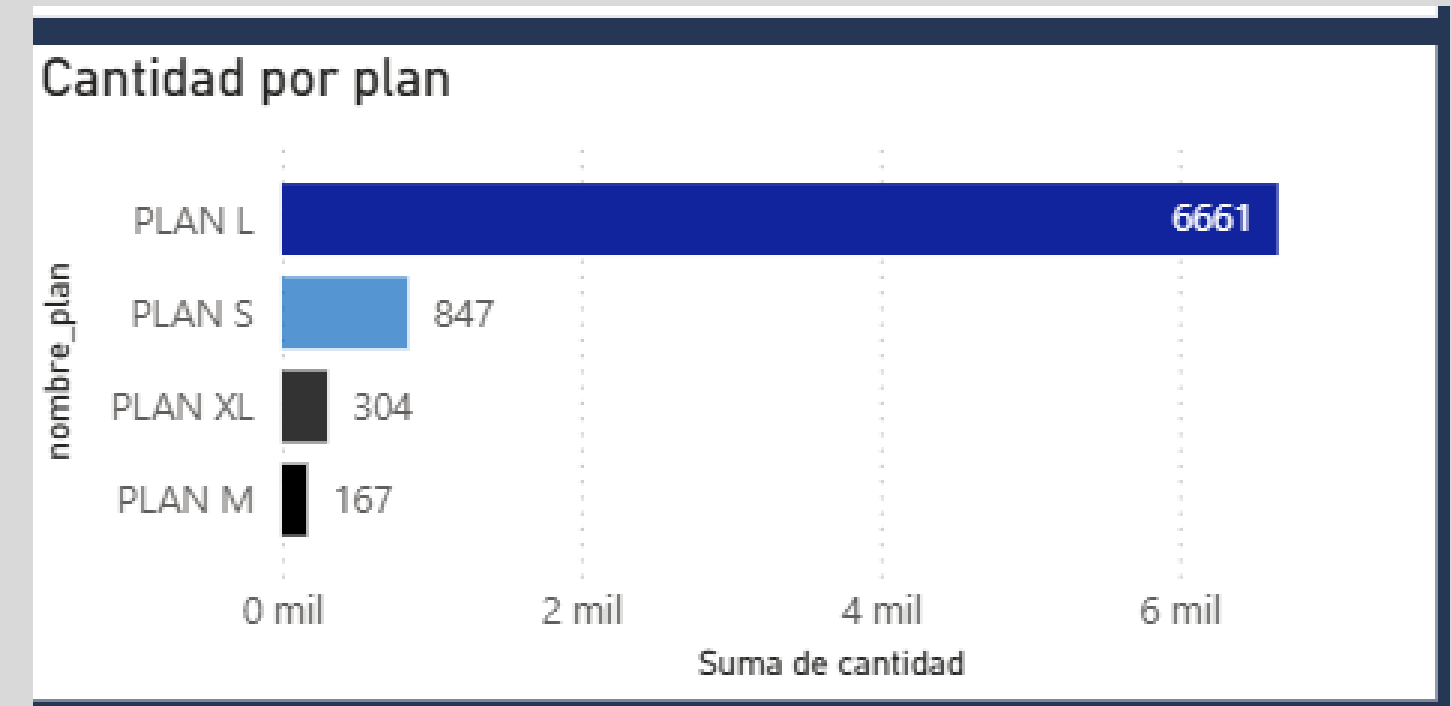
Rendimiento de los Planes



Falta de desarrollo
en Gobierno del
dato

Falta un listado de precios
establecido por plan de datos
ya que la empresa cuenta con
muchos valores

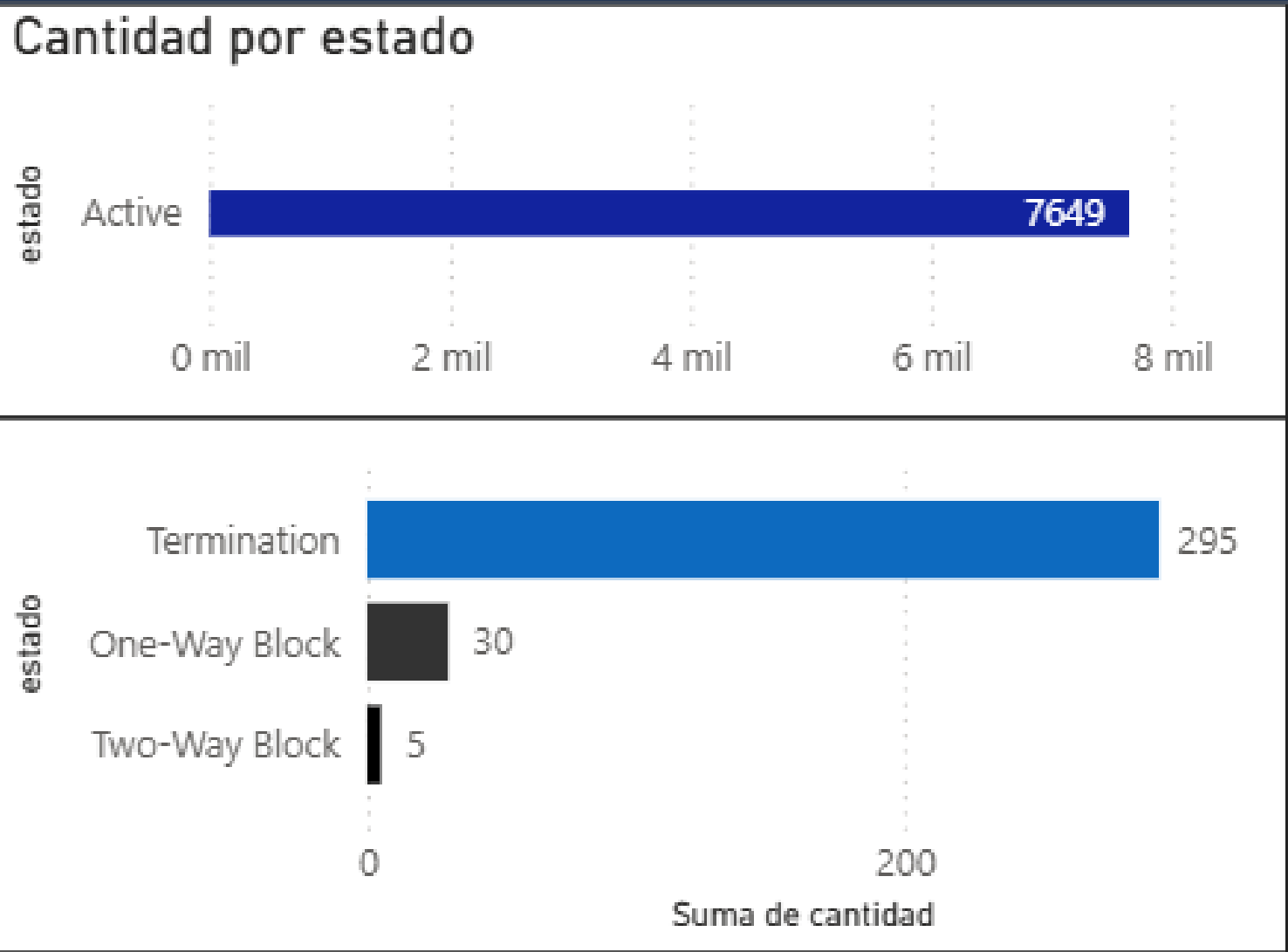
No aplicar las estrategias
comerciales con el en el Plan
M que es el más rentable



Falta de auditorias internas y
estrategias comerciales
para el PLAN XL (único B2B)

INSIGHTS ENCONTRADAS

Evaluamos en rendimiento de los consultores por estado y por cantidad para incentivar y evitar perdidas significativas para la empresa



Estado Termination

Falta establecer meta máxima de estado en Termination

Estado One-Way Block Estado Two-Way Block

Falta de seguimiento

Estado ACTIVE

Falta de Capacitaciones y evaluaciones mensuales

nombre_consultor	nombre_almacen	ventas_trimestrales	meta_trimestral	estado_meta
Vanessa Alexandra Prieto Alvarez	Tienda Ibague Combeima	205	180	Meta alcanzada
Alexandra Sanchez Martinez	Tienda Bolivar Plaza	202	180	Meta alcanzada
Juanita Lievano Velandia	Tienda Ibague	195	180	Meta alcanzada
Leidy Vanessa Amaya	Tienda Bolivar Plaza	184	180	Meta alcanzada
Yenifer Yuliana Caceres Salguero	Tienda Dosquebradas	182	180	Meta alcanzada

EVALUACION DE COMPETENCIA

Los buenos resultados de venta de TELECOM demuestran su sólida posición en el mercado, con una clara preferencia de los clientes por su relación precio/calidad. Este éxito se debe, en gran parte, a una estrategia de marketing efectiva en la región y a las campañas de masificación en eventos.

"La competencia de precios es el campo de batalla, pero la calidad es el arma invencible"



PROPUESTAS DE VALOR



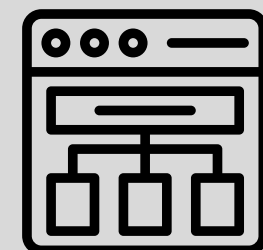
TIENDAS Y SERVICIOS

- Estrategia de Ventas B2B
- Foco en planes rentables



PLANES DE DATOS

- Optimización de Planes y Precios



ESTADO Y EQUIPO DE VENTA

- Gobierno del dato
- Capacitación constante

**No olvide contactarse con nosotros para
consultorias y optimización en estrategias
de valor.**



MUCHAS GRACIAS

Hanner Rodriguez Agudelo
Sofía González
data-consultingsh@nuevocorreo.com