

TRABAJO FINAL

GRUPO: 2

1. Monzon Durand Javier Alexander
2. Huamani Bonilla Adrian Lincol
3. Vilchez Noe Ayrton Ray

CASO DE NEGOCIO:

Indicadores propuestos:

- Cantidad de visitas al centro comercial
- Distribución de clientes por zona y nivel
- Movilidad de clientes por zonas
- Indicadores de control (nuevos, ingresos, satisfacción)

1. El usuario

Insight desde el usuario:

Marketing y comercial:

Hemos identificado que nuestros usuarios son de perfiles muy variados, desde la gerencia general y las áreas que son más cercanas al negocio, como lo son el área de marketing y el área comercial. Por tanto, los usuarios de este último perfil son más creativos, que están más relacionados con los indicadores relacionados a la comunicación e interacción con el cliente.

Los indicadores relacionados a esta sección de la cantidad de visitas y la distribución de los clientes por zonas y niveles.

Gerencia General:

Adicionalmente, la gerencia general también se encuentra como usuario de este informe automatizado, por lo que los indicadores deben contener indicadores que ayuden a la toma de decisiones estratégicas. Estas decisiones podrían ser desde poner mayor esfuerzo en una zona hasta cerrar una de ellas.

Los indicadores adicionales que se han propuesto están relacionados a los ingresos, rendimiento y captación debido a las visitas de estos clientes.

2. El mensaje

- El mensaje:
“Medir el rendimiento de las visitas en el centro comercial contra el versus el período anterior.”
- Relación de la data con el mensaje:
Por analogía y por comparación.

3. La historia

- La moraleja (Parte del mensaje)
 - “Hay que medirle el flujo de visitas en el centro comercial”
- Inicio (la pregunta):
 - Hablaremos sobre la distribución de los clientes
- Nudo (ampliamos la información):
 - Total de clientes por zona y nivel del centro comercial
- Desenlace
 - Ingresos y satisfacción de los clientes