**Ideas**

Como director de ventas de un banco, comprendería a fondo las necesidades de las microempresas y diseñaría un tablero de PowerBI que proporcione información precisa y útil para hacer campañas de ventas más efectivas. Aquí te presento 10 conceptos que me gustaría ver en este tablero:

1. **Perfil demográfico de la empresa:** Datos sobre el tipo de industria, tamaño de la empresa, antigüedad y detalles de los propietarios. Esto nos ayudará a entender mejor a quién nos dirigimos.
2. **Ubicación geográfica:** Un mapa interactivo que muestra dónde están ubicadas estas microempresas en relación a nuestras sucursales bancarias. Esto podría ayudarnos a identificar oportunidades para expandir nuestras operaciones o mejorar nuestro alcance.
3. **Historial de transacciones:** Análisis detallado de las transacciones de cada empresa, mostrando patrones de gasto y ingresos. Esto nos permitirá comprender mejor sus flujos de caja y cómo podríamos apoyarlos.
4. **Uso de productos del banco:** Detalles sobre qué productos y servicios del banco están utilizando actualmente estas empresas y cómo los están utilizando.
5. **Saldos y depósitos:** Estado actual y evolución de los saldos de cuentas y depósitos a lo largo del tiempo. Podríamos usar esta información para identificar empresas que podrían necesitar más apoyo o que podrían estar listas para expandirse.
6. **Calificación crediticia:** Un análisis de la calificación crediticia de estas empresas, lo que podría ayudarnos a identificar a las empresas que están en buena posición para solicitar préstamos.
7. **Índice de satisfacción del cliente:** Encuestas o comentarios de los clientes sobre su satisfacción con nuestros productos y servicios. Esto nos ayudará a entender dónde necesitamos mejorar.
8. **Segmentación de clientes:** Un análisis que divide a nuestras empresas cliente en distintos segmentos, basado en sus características demográficas, comportamiento de compra y necesidades. Este análisis nos permitirá hacer campañas de ventas más personalizadas.
9. **Tendencias de mercado y benchmarking:** Información sobre las tendencias del mercado y cómo se comparan nuestras ofertas de productos y servicios con las de nuestros competidores.
10. **Rentabilidad del cliente:** Un análisis de cuánto beneficio está generando cada cliente para el banco. Esto nos ayudará a identificar a los clientes más valiosos y a desarrollar estrategias para mantenerlos y aumentar su valor.

**Perfil Demográfico de la Empresa**

Esta métrica proporcionará una visión general de las características fundamentales de las microempresas. Veamos más en detalle qué se incluiría y cómo podríamos visualizarlo:

1. **Tipo de Industria:** Es importante conocer en qué industrias operan nuestras microempresas. Esto podría ayudarnos a entender sus necesidades específicas y a diseñar productos o servicios que se ajusten mejor a ellas. Podríamos visualizar estos datos con un gráfico de barras que muestre el número de empresas que tenemos en cada industria.
2. **Tamaño de la Empresa:** El tamaño de la empresa, a menudo medido por el número de empleados, nos puede dar una idea de su estructura y sus necesidades. Las empresas más pequeñas podrían tener necesidades diferentes a las de las empresas más grandes. Podríamos usar un gráfico de cajas para mostrar la distribución del tamaño de las empresas, identificando así la mediana, los cuartiles y posibles valores atípicos.
3. **Antigüedad de la Empresa:** La antigüedad de la empresa nos puede dar una idea de su estabilidad y experiencia en la industria. Las empresas más antiguas pueden requerir servicios diferentes a los de las empresas más nuevas. Podríamos utilizar un histograma para mostrar la distribución de la antigüedad de nuestras empresas.
4. **Detalles de los Propietarios:** Conocer quién dirige la empresa puede ser de gran valor. Datos como la edad del propietario, su educación y experiencia pueden ser útiles. Por ejemplo, los propietarios más jóvenes pueden estar más abiertos a productos o servicios digitales, mientras que los propietarios con mucha experiencia en la industria pueden valorar más los servicios personalizados y de asesoramiento. Podríamos visualizar esta información con varios gráficos. Por ejemplo, un gráfico de pastel para la distribución de la educación del propietario, y un histograma para la distribución de la edad.

**Tipo de industria:**

Claro, a continuación, te presento tres opciones de visualizaciones para representar el "Tipo de Industria" de las microempresas:

1. **Gráfico de Barras:** Este es uno de los tipos de gráficos más comunes y puede ser extremadamente efectivo. En el eje X tendrías las diferentes industrias y en el eje Y la cantidad de microempresas en cada una de esas industrias. Los colores de las barras pueden diferenciarse para cada industria.
2. **Gráfico de Pastel (o circular):** Este gráfico puede ser útil para mostrar la proporción de microempresas en cada industria en relación con el total. Cada segmento del gráfico de pastel representaría una industria y el tamaño de cada segmento representaría la proporción de empresas en esa industria.
3. **Diagrama de Árbol (Treemap):** Este es un tipo de visualización que puede ser útil si hay muchas industrias diferentes. Cada industria sería un rectángulo en el diagrama, y el tamaño del rectángulo representaría la cantidad de empresas en esa industria. Además, podrías usar el color para representar otra variable, como la rentabilidad media de las empresas en cada industria.

Recuerda que la elección entre estas visualizaciones dependerá del mensaje que quieras transmitir y de cómo quieras que interactúen tus usuarios con los datos.

**Tamaño de la empresa (INFLOWS, # DE INFLOWS)**

Claro, aquí te presento tres opciones de visualizaciones para representar el "Tamaño de la Empresa" de las microempresas:

1. **Histograma:** Los histogramas son útiles para visualizar la distribución del tamaño de las empresas. En el eje X tendrías los intervalos de tamaño (por ejemplo, 1-5 empleados, 6-10 empleados, etc.) y en el eje Y la cantidad de empresas en cada uno de esos intervalos.
2. **Gráfico de Cajas (Boxplot):** Este tipo de gráfico puede dar una visión más detallada de la distribución del tamaño de las empresas. Muestra la mediana, los cuartiles y los valores atípicos, lo que puede ayudarte a entender mejor la variabilidad y los extremos de tus datos.
3. **Diagrama de Violín:** Este es similar al gráfico de cajas, pero además proporciona una estimación de la densidad del kernel, lo que te permite visualizar la densidad de probabilidad del tamaño de las empresas. Esto puede ser útil si quieres tener una visión más detallada de la distribución del tamaño de las empresas.

Una vez más, la elección entre estas visualizaciones dependerá de tus objetivos específicos y de cómo quieras que tu audiencia interactúe con los datos.

**Antigüedad de la empresa**

Por supuesto, aquí te presento tres opciones de visualizaciones para representar la "Antigüedad de la Empresa":

1. **Histograma:** Como mencionaste, un histograma es una excelente opción para visualizar la distribución de la antigüedad de las empresas. En el eje X tendrías intervalos de antigüedad (por ejemplo, 1-5 años, 6-10 años, etc.), y en el eje Y la cantidad de empresas en cada uno de esos intervalos.
2. **Gráfico de Líneas de Tiempo (Timeline):** Esta visualización puede ser especialmente útil si deseas destacar eventos o cambios significativos en el tiempo. Cada línea representaría una empresa y mostraría cuándo se fundó, con posibilidad de agregar eventos significativos como la apertura de nuevas sucursales, cambios de propietarios, etc.
3. **Diagrama de Dispersion (Scatterplot):** En este gráfico, cada punto representaría una empresa, con la antigüedad en el eje X y otra variable relevante (como el ingreso o el número de empleados) en el eje Y. Esto te permitiría ver cómo la antigüedad de la empresa se relaciona con otras variables.

Estas visualizaciones te permitirán presentar la antigüedad de las empresas de una manera que sea fácil de entender y útil para tu análisis.

**Detalles de los propietarios**

1. **Detalles de los Propietarios:** Conocer quién dirige la empresa puede ser de gran valor. Datos como la edad del propietario, su educación y experiencia pueden ser útiles. Por ejemplo, los propietarios más jóvenes pueden estar más abiertos a productos o servicios digitales, mientras que los propietarios con mucha experiencia en la industria pueden valorar más los servicios personalizados y de asesoramiento. Podríamos visualizar esta información con varios gráficos. Por ejemplo, un gráfico de pastel para la distribución de la educación del propietario, y un histograma para la distribución de la edad.

Aquí te presento tres ideas de visualizaciones para cada uno de los conceptos mencionados:

**Perfil demográfico de la empresa:**

1. Gráfico de barras para mostrar la distribución de las empresas por industria.
2. Gráfico de cajas para visualizar la distribución del tamaño de las empresas.
3. Gráfico de líneas para representar la antigüedad de las empresas a lo largo del tiempo.

**Ubicación geográfica:**

1. Mapa de calor para visualizar la densidad de empresas en diferentes áreas geográficas.
2. Mapa de burbujas para representar la ubicación de las empresas, donde el tamaño de la burbuja puede indicar el tamaño o la rentabilidad de la empresa.
3. Mapa con capas para representar las ubicaciones de las empresas y las sucursales del banco.

**Historial de transacciones:**

1. Gráfico de líneas para representar las tendencias de las transacciones a lo largo del tiempo.
2. Gráfico de barras apiladas para visualizar los ingresos y gastos de cada empresa.
3. Diagrama de dispersión para visualizar la relación entre dos variables, por ejemplo, el tamaño de la empresa y el volumen de transacciones.

**Uso de productos del banco:**

1. Gráfico de barras para mostrar la cantidad de empresas que utilizan cada producto del banco.
2. Gráfico de pastel para representar la proporción de empresas que utilizan cada producto.
3. Gráfico de treemap para visualizar el uso de los productos por industria.

**Saldos y depósitos:**

1. Gráfico de líneas para mostrar la evolución de los saldos y depósitos a lo largo del tiempo.
2. Gráfico de barras para visualizar la distribución de saldos en diferentes rangos.
3. Gráfico de áreas apiladas para visualizar la composición de los saldos por producto del banco.

**Calificación crediticia:**

1. Gráfico de barras para mostrar la distribución de las calificaciones crediticias.
2. Gráfico de pastel para representar la proporción de empresas en cada nivel de calificación crediticia.
3. Gráfico de radar para comparar las calificaciones crediticias de las empresas en diferentes industrias.

**Índice de satisfacción del cliente:**

1. Gráfico de barras para visualizar la distribución de los puntajes de satisfacción.
2. Gráfico de cajas para representar la variabilidad de los puntajes de satisfacción.
3. Diagrama de dispersión para visualizar la relación entre la satisfacción del cliente y otras variables, como el uso de los productos del banco.

**Segmentación de clientes:**

1. Gráfico de barras apiladas para mostrar la distribución de segmentos en diferentes industrias.
2. Gráfico de pastel para representar la proporción de empresas en cada segmento.
3. Diagrama de treemap para visualizar la distribución de segmentos por tamaño de empresa.

**Tendencias de mercado y benchmarking:**

1. Gráfico de líneas para mostrar las tendencias del mercado y el rendimiento del banco en comparación con el mercado.
2. Gráfico de barras para comparar el rendimiento del banco con el de sus competidores en diferentes productos.
3. Gráfico de radar para comparar el rendimiento del banco en diferentes áreas con el promedio del mercado.

**Rentabilidad del cliente:**

1. Gráfico de barras para visualizar la distribución de la rentabilidad por cliente

Por supuesto, disculpa la interrupción, a continuación las visualizaciones restantes para "Rentabilidad del cliente":

1. **Diagrama de dispersión:** Para visualizar la relación entre la rentabilidad y otras variables, como el volumen de transacciones, el uso de productos del banco o la calificación crediticia.
2. **Gráfico de líneas:** Para representar la evolución de la rentabilidad de cada cliente a lo largo del tiempo. Puede ser útil para identificar tendencias y patrones en la rentabilidad del cliente.

Espero que estas ideas de visualizaciones te sean útiles y te ayuden a crear un dashboard de Power BI efectivo y perspicaz.

**Tablero microempresas - demográficos**

Aquí hay diez conceptos que podrían ser útiles en un tablero de Power BI:

1. **Número total de microempresas clientes:** Un recuento general de cuántas microempresas son actualmente clientes del banco.

**Gráficos:**

Tarjeta: Una tarjeta simple que muestra el número total.

Gráfico de líneas: Para mostrar la tendencia en el número de clientes a lo largo del tiempo.

Gráfico de barras: Para mostrar la comparación entre diferentes regiones o sectores.

1. **Ubicación geográfica de las microempresas:** Un desglose de las ubicaciones de las microempresas para identificar las áreas de mayor concentración y potencial.

**Gráficos:**

Mapa de burbujas: Para mostrar la densidad de microempresas en diferentes áreas geográficas.

Mapa de relleno de color: Para mostrar las diferencias regionales en la densidad de microempresas.

Gráfico de árbol: Para mostrar la jerarquía geográfica (país, estado, ciudad).

1. **Segmentación de la industria/sector:** Una descripción general de los sectores de la industria en los que operan estas microempresas.

**Gráficos:**

Gráfico de pastel o dona: Para mostrar la distribución porcentual de microempresas en diferentes industrias.

Gráfico de barras: Para comparar el número de microempresas en cada industria.

Gráfico de treemap: Para mostrar la proporción de microempresas en cada industria, con un tamaño de caja proporcional a su representación.

1. **Productos y servicios bancarios más utilizados:** Identificación de los productos y servicios más populares entre estas microempresas (cuentas de cheques, préstamos, tarjetas de crédito empresariales, etc.)

**Gráficos:**

Gráfico de barras: Para comparar la popularidad de diferentes productos y servicios.

Gráfico de columnas apiladas: Para mostrar la proporción de cada producto dentro del total de productos utilizados.

Gráfico de pastel: Para visualizar la proporción de cada producto en el conjunto total.

1. **Volumen de préstamos otorgados:** El monto total de préstamos otorgados a estas microempresas, dividido por tipo de préstamo si es posible.

**Gráficos:**

Gráfico de líneas: Para ver las tendencias en el volumen de préstamos otorgados a lo largo del tiempo.

Gráfico de barras: Para comparar el volumen de préstamos entre diferentes sectores o regiones.

Gráfico de área apilada: Para mostrar la composición del volumen de préstamos por tipo de préstamo a lo largo del tiempo.

1. **Tasas de morosidad:** Un indicador de qué porcentaje de estas microempresas están retrasadas en los pagos de sus préstamos.

**Gráficos:**

Gráfico de líneas: Para visualizar las tendencias en las tasas de morosidad a lo largo del tiempo.

Gráfico de columnas: Para comparar las tasas de morosidad entre diferentes grupos de microempresas.

Gráfico de dispersión: Para visualizar la relación entre la tasa de morosidad y otros factores, como el tamaño del préstamo o la industria.

1. **Depósitos totales:** Cantidad total de dinero que estas microempresas tienen en cuentas de depósito con el banco.

**Gráficos:**

Gráfico de líneas: Para mostrar las tendencias en los depósitos totales a lo largo del tiempo.

Gráfico de barras: Para comparar los depósitos totales entre diferentes grupos de microempresas.

Gráfico de burbujas: Para representar los depósitos totales, el número de clientes y otro factor en un solo gráfico.

1. **Historial de transacciones:** Una visión de las tendencias de las transacciones, como los depósitos y retiros promedio y las transacciones más comunes.

**Gráficos:**

Gráfico de líneas: Para mostrar tendencias en transacciones a lo largo del tiempo.

Gráfico de barras apiladas: Para mostrar el número de diferentes tipos de transacciones en un período de tiempo.

Gráfico de dispersión: Para visualizar la relación entre el número de transacciones y otros factores, como el tiempo del

1. **Tasas de adquisición y retención de clientes**: Cuántas nuevas microempresas se convierten en clientes y cuántas se mantienen como clientes a lo largo del tiempo.

**Gráficos:**

Gráfico de líneas: Para mostrar las tendencias de adquisición y retención a lo largo del tiempo.

Gráfico de barras apiladas: Para mostrar la proporción de nuevos clientes frente a clientes retenidos en un período de tiempo.

Gráfico de embudo: Para visualizar el proceso de adquisición y retención de clientes, desde el primer contacto hasta la retención a largo plazo.

1. **Satisfacción del cliente y NPS (Net Promoter Score):** Métricas de satisfacción del cliente y NPS para evaluar la lealtad y satisfacción del cliente.

**Gráficos:**

Gráfico de barras: Para comparar las puntuaciones de satisfacción del cliente o NPS entre diferentes grupos de clientes.

Gráfico de pastel: Para mostrar la distribución de las respuestas de la encuesta de NPS (Promotores, Pasivos, Detractores).

Gráfico de caja y bigotes: Para visualizar la distribución y variabilidad de las puntuaciones de satisfacción del cliente o NPS.