



Respuestas

1. Mi sugerencia de actualización sería en tiempo real; es decir tener nuestra herramienta de BI conectada a nuestra instancia donde se estén almacenando los datos. De esta manera los líderes de las distintas unidades de negocio podrían estar monitoreando en cualquier momento los KPI's que tienen y poder tomar decisiones de manera más rápida.

Respecto a que KPI's sugeriría medir:

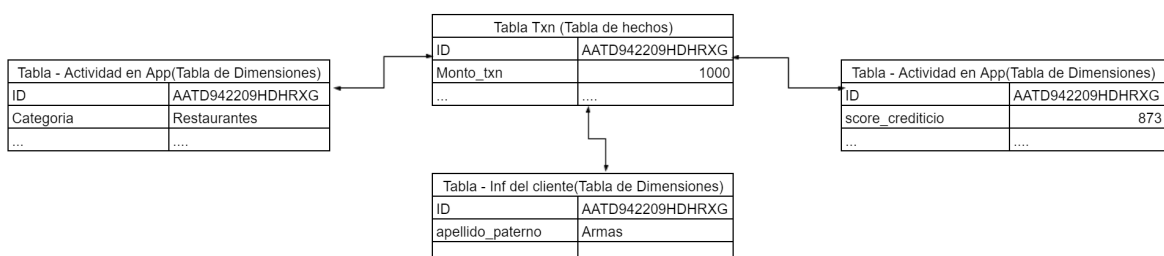
- a. Personas a las que se les ha mandado una invitación
- b. Ratio de aprobación
- c. De los que aún no se han aprobado ver en qué paso de nuestro proceso se encuentran
- d. Txns
- e. Monto
- f. Ticket promedio

Por último mi sugerencia es tener un acercamiento con las distintas UdN para saber qué KPI's tienen que estar midiendo. De igual manera verificar que las métricas que se estén llevando vayan de acuerdo al mapa estratégico del periodo en curso.

2. Para este problema lo resolvería haciendo primero un análisis de cuánto tiempo lleva inactivo nuestros clientes (teniendo mucho cuidado en la estacionalidad; por ejemplo, seguramente las cuentas inactivas bajan durante la época de BUSCAR DECEMBRINA) para posteriormente hacer un segundo análisis de la distribución de las cuentas inactivas a lo largo del tiempo; el punto de corte propuesto será en quantil del 90%, ie, donde nuestro acumulado de clientes llegue a 90%. **DEFINIR INACTIVO**

3. Para centralizar los datos mi propuesta es que nuestra base de datos en primera forma normal, es decir tipo estrella; donde nuestro centro es nuestra base transaccional (tabla de hechos) y las puntas fueran nuestras tablas con la información restante (tablas de dimensiones) de tal manera que nuestra estructura se verá así:

Para el Gobierno de datos la mejor práctica es ir de la mano con las



necesidades que tienen los equipos de nuevo haciendo uso del plan estratégico (Todo esto con el fin de no empezar a crear tablas con información que no se ocuparan dentro de los proyectos que se tienen para el año en curso) y empezar una curaduría de los datos, empezar a crear los diccionarios de las tablas todo esto de la mano de las personas de negocio y TI para que en el futuro el consumo de información sea óptimo y transparente.

4. Derivado del análisis hecho y de la elaboración del Dashboard mis sugerencias son:

- **Equipo de sistemas**

- Verificar porque tenemos registros con fechas posteriores al día de hoy; se les compartirá un archivo (**archivo: feedback_it.csv**) en el que encontrarán los registros en los que encontramos estos errores.
- Transmitir de nuevo las reglas necesarias para el correcto etiquetado de los datos; esto debido a que tenemos 1,043 registros que no tienen la etiqueta que les corresponde.
- Apoyo para subir la información externa (**archivo: CP.xlsx**) que se ocupó en el ejercicio para que en los próximos análisis se pueda incorporar el uso de estadística geoespacial.

- **Equipo de Finanzas**

- Elaborar un Deep Dive de la mano del equipo de Ventas en las estrategias que se desplegaron desde el 3er trimestre de 2020 a la fecha ya que no se están viendo resultados positivos en la transaccionalidad.

- **Equipo de Ventas**

- Crear ofertas diferenciadas para el segmento plata con la intención de lograr una migración hacia el segmento oro.
- Incentivar el uso de tarjeta en el segmento oro y plata durante el siguiente trimestre dado que actualmente no se están teniendo transacciones.

- **Equipo de Marketing**

- Aumentar el ratio de enrolamiento; si nos fijamos en las personas que no respondieron la comunicación fue a las 00:00 hrs, se debe de buscar un mejor horario para hacer contacto con el cliente.

- **Customer Service**

- Mejorar la calidad de las entregas; verificar si existe una razón en específica por la que se esté teniendo malas calificaciones en los códigos postales (Ej: Inseguridad, construcciones que eviten el acceso rápido)