

# IronHack Media

¿Estamos donde queremos estar?

11,34

Profitability (%)

2,34 mil M

Profit

21 mil M

Total Revenue



IRON  
HACK

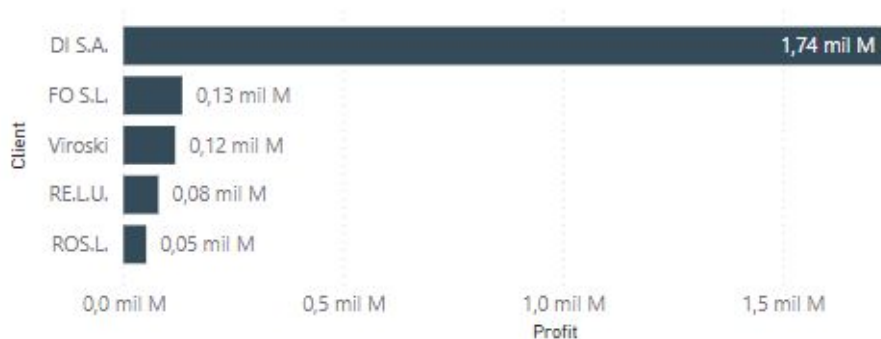
Khaled, David, Flor.

# Amamos a nuestros clientes

Por eso queremos cuidarlos y seguir creciendo



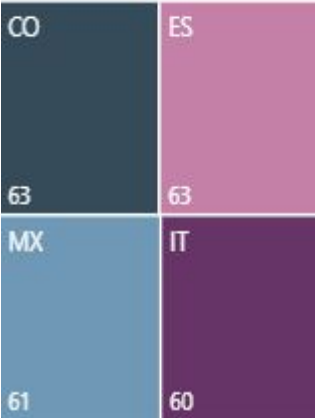
**Top 5 Clients by Profit**



Queremos que todos se acerquen a estos números

Y cuidar a nuestro capital más valioso

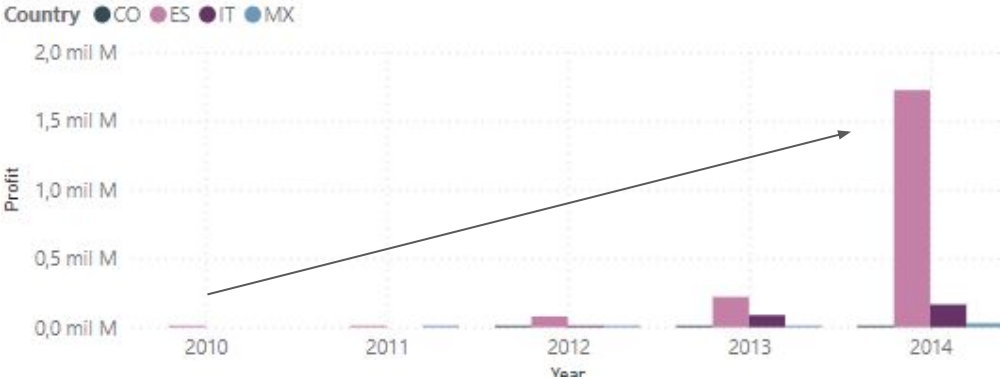
# Hay que seguir expandiendonos a nivel mundial:



Nuestros clientes se distribuyen en 4 países.

Desde el comienzo hemos crecido y la idea es seguir este camino.

Profit por Year y Country



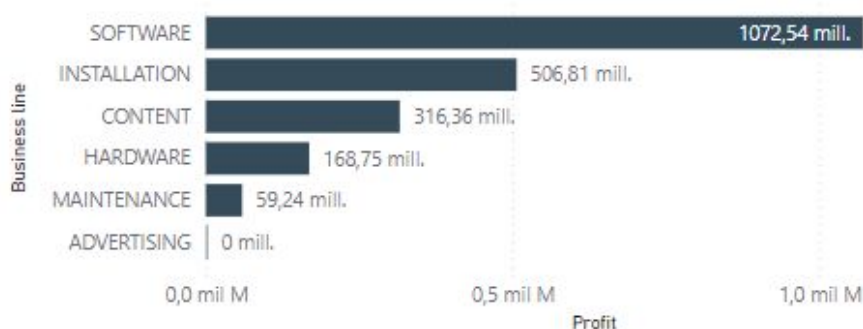
Country	Total Cost	Total Revenue	Profitability (%)	%TG Profit
CO	214.583,82	244.384	12,19	0,00%
ES	17.376.569.915,66	19.408.757.679	10,47	87,02%
IT	655.334.510,35	921.551.560	28,89	11,40%
MX	234.822.040,39	271.688.710	13,57	1,58%
Total	18.266.941.050,23	20.602.242.334	11,34	100,00%

Nuestro principal motor sigue siendo España, donde tenemos nuestra casa central.

# Ofrecemos soluciones integrales

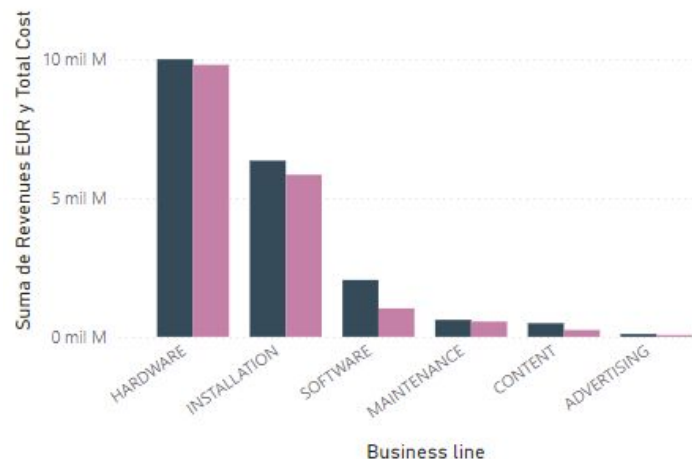
Nuestros clientes nos eligen por poder integrar todos nuestros servicios.

Profit by Business Line



Business line	Total Cost	Total Revenue	Profitability (%)	%TG Profit
SOFTWARE	1.114.465.425,96	2.228.930.852	50,00	47,72%
INSTALLATION	5.860.210.883,91	6.369.794.439	8,00	21,82%
CONTENT	363.845.086,61	727.690.173	50,00	15,58%
HARDWARE	10.224.619.941,89	10.433.285.655	2,00	8,94%
ADVERTISING	141.667.190,73	217.949.524	35,00	3,27%
MAINTENANCE	562.132.521,13	624.591.690	10,00	2,67%
Total	18.266.941.050,23	20.602.242.334	11,34	100,00%

● Suma de Revenues EUR ● Total Cost

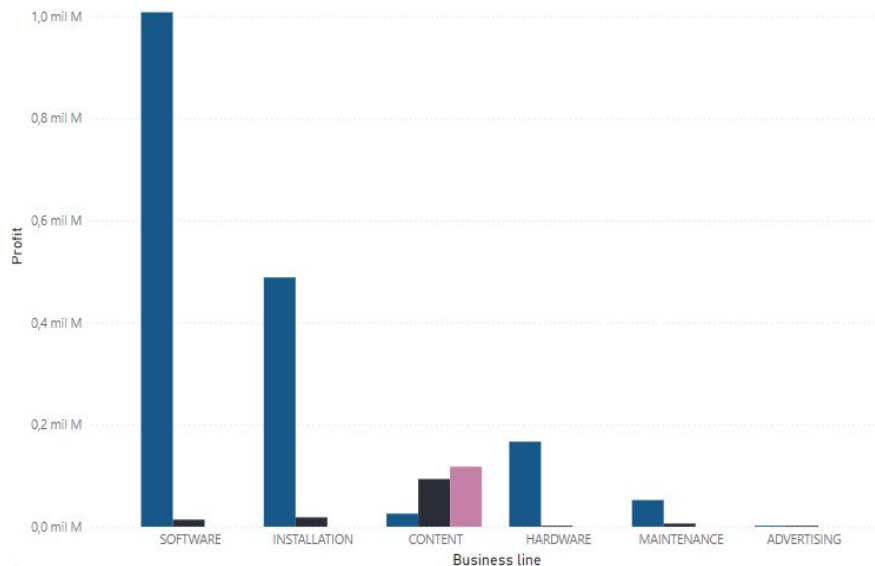


Para nosotros algunos son muy rentables y otros son simplemente un servicio de atención al cliente

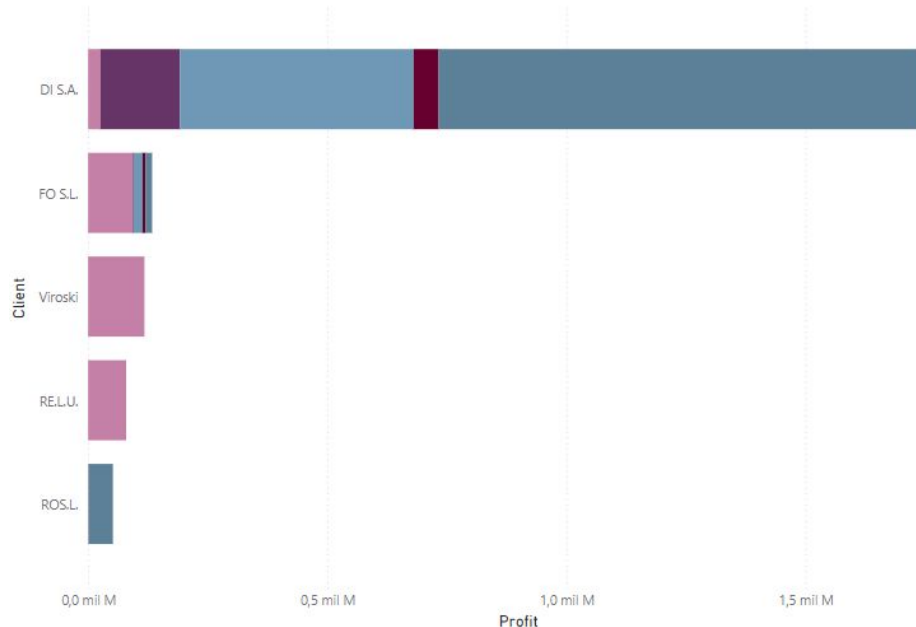
# En busca del mejor tipo de “cliente”

Queremos que los clientes elijan TODOS nuestros servicios

Client ● DI S.A. ● FO S.L. ● Viroski



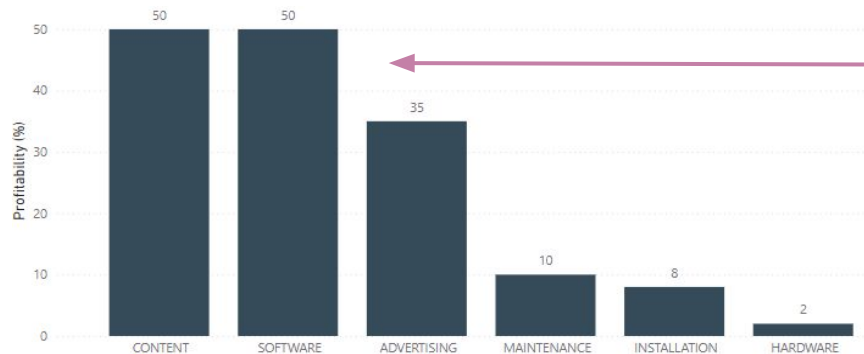
Business line ● ADVERTISING ● CONTENT ● HARDWARE ● INSTALLATION ● MAINTENANCE ● SOFTWARE



Nuestro mejor cliente hace uso de todos nuestros servicios, y queremos replicar este patrón para obtener mejores beneficios.

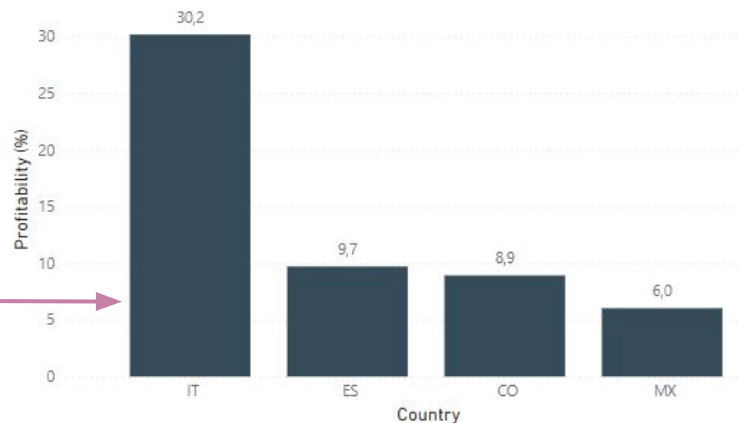
Los siguientes 4 clientes que más ingresos nos dan, optan por aquellos servicios que nos brindan mayor rentabilidad.

# Recomendaciones estratégicas

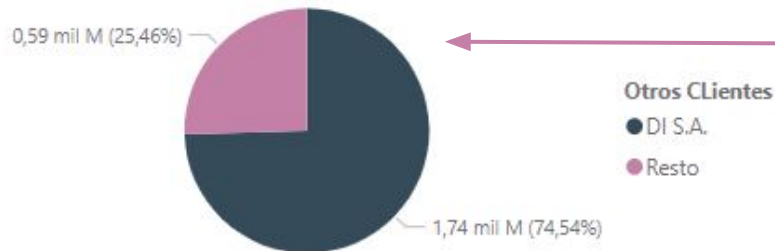


Enfocarnos en seguir explotando las categorías de software y content que son las más rentables.

Seguir expandiendo nuestro mercado, haciendo énfasis en Italia ya que es el mercado más rentable y hay oportunidad de crecimiento.



Profit por Otros CLientes



Dado que más del 74% de nuestros ingresos provienen de un mismo cliente, hay que establecer varias estrategias ya que podría ser peligroso.

Debemos cuidar mucho a este cliente y a su vez conseguir más clientes similares a este.