

CEPSUNI

CENTRO DE PROYECCIÓN Y RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA



INFORME N°1

SQL SERVER – NIVEL IV INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

INTEGRANTES:

Cortez Ampuero, Lizbeth

Velásquez Jesusi, Rossmerie

PROFESOR:

Eric Gustavo Coronel Castillo

2020

PASAPORTE STUDIO S.A.C.



Es una agencia publicitaria que se enfoca en las estrategias digitales y de marketing de cada cliente.

La empresa cuenta con 4 servicios esenciales:

- Planning y estrategia
- Branding
- Sitios Web
- Social Media

Estos servicios permiten que la empresa cuente con una amplia cartera de clientes.

DESARROLLO:

Para poder analizar las ventas, vamos a revisar el proceso que lleva desde que el cliente muestra interés en adquirir uno o varios de nuestros servicios hasta que se ejecuta.

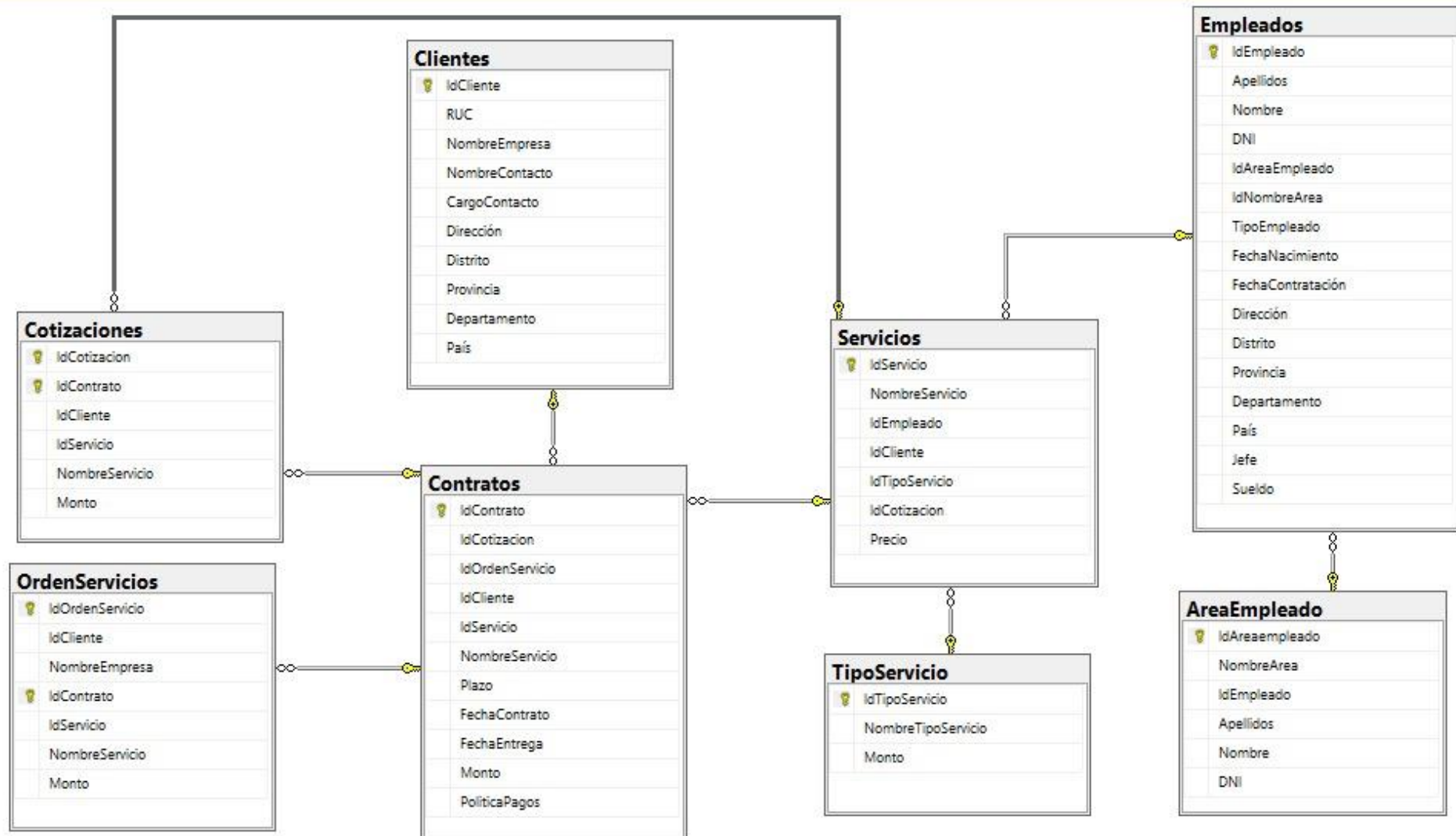
Por ello veremos el tipo de clientes el cual lo clasificamos en 2: nuevo cliente y cliente recurrente.

El nuevo cliente nos indica su interés por nuestros servicios y explica requerimientos para su empresa, nosotros realizamos una cotización donde se detalla el servicio, los entregables, plazos y la inversión a realizar, procediendo con la firma del contrato una vez que el cliente este conforme con lo cotizado.

El cliente frecuente tiene la opción de derivarnos directamente una orden de servicio, ya sea, para actualizar su contrato o adquirir un nuevo servicio.

Una vez aceptado el contrato por el cliente, procedemos a ejecutar el servicio y según el tipo de servicio que mejor se acople a su necesidad es donde se designa cuáles de nuestros trabajadores será el desarrollador del servicio, los cuales están clasificados por áreas lo que facilita la distribución del trabajo.

MODELO TRANSACCIONAL:



OBJETIVO:

Desarrollar un proyecto de inteligencia de negocios que nos permita conocer nuestras ventas proyectadas, donde podamos identificar cuáles de nuestros servicios y que clientes generan mayores ingresos mensuales.

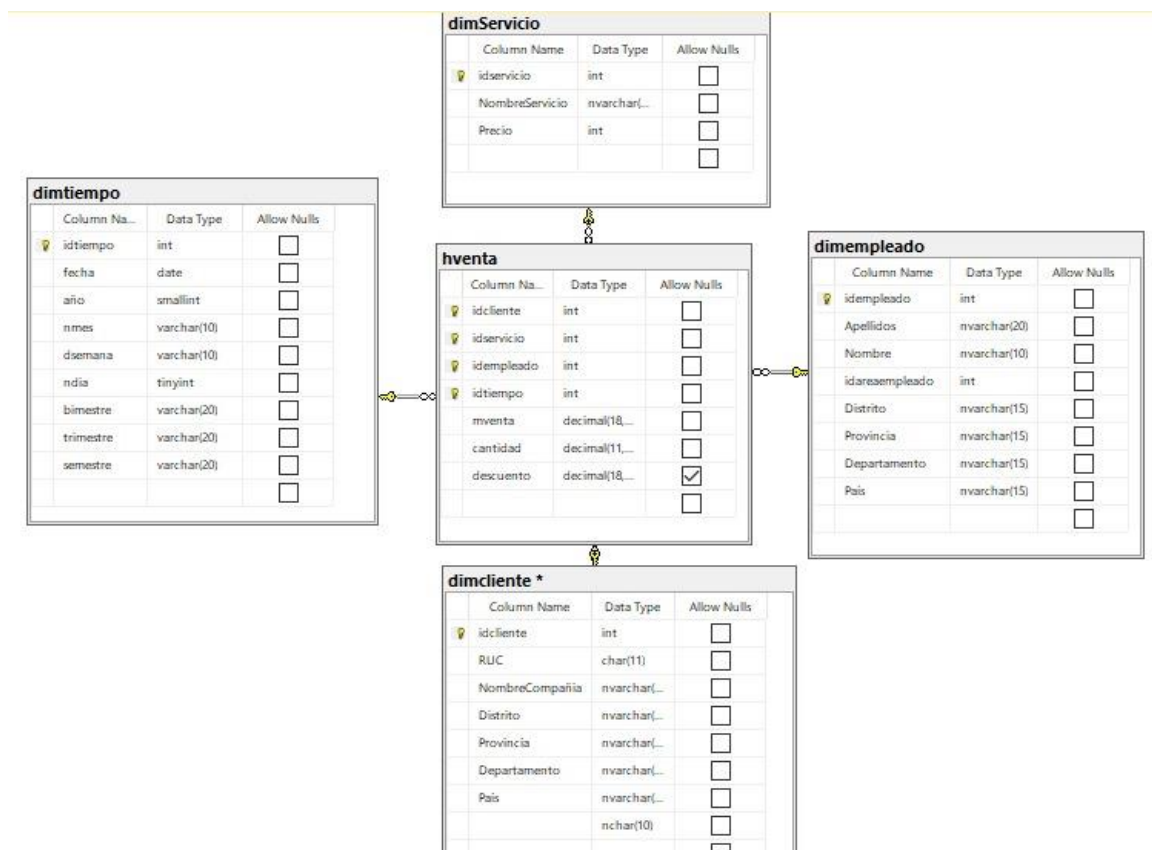
Indicadores para analizar:

$$\%Crecimiento\ de\ ventas\ mensuales = \frac{Ventas\ Total\ Mes\ Actual}{Venta\ del\ mes\ Anterior} \%$$

$$\%Servicio\ de\ mayor\ alcance = \frac{Ventas\ por\ Servicio}{Venta\ total} \%$$

$$\%Clientes\ potenciales = \frac{Ventas\ por\ cliente}{Venta\ Total} \%$$

MODELO DIMENSIONAL:



https://youtu.be/n71K8t0_Rro