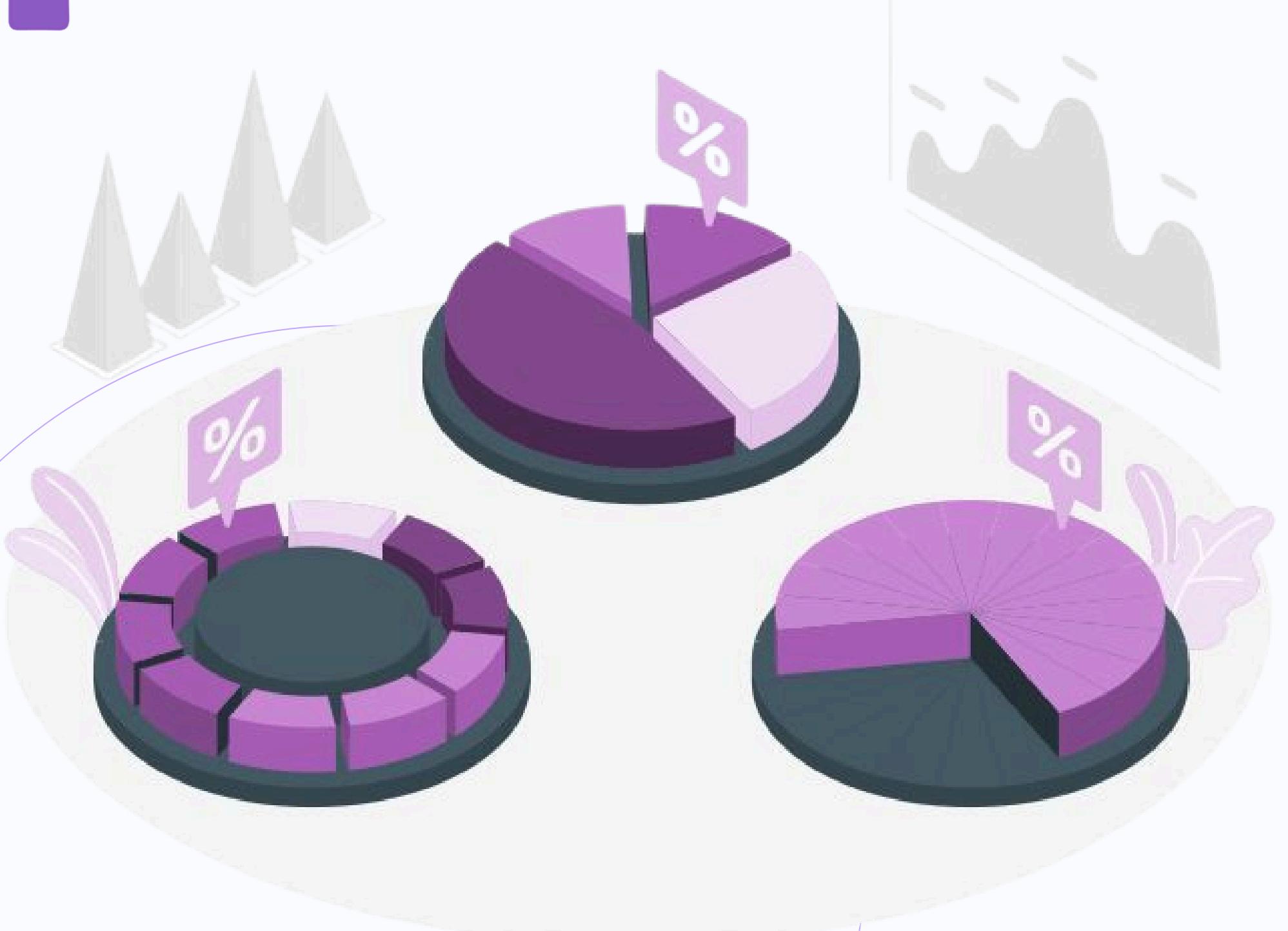


:JOYY

marketing

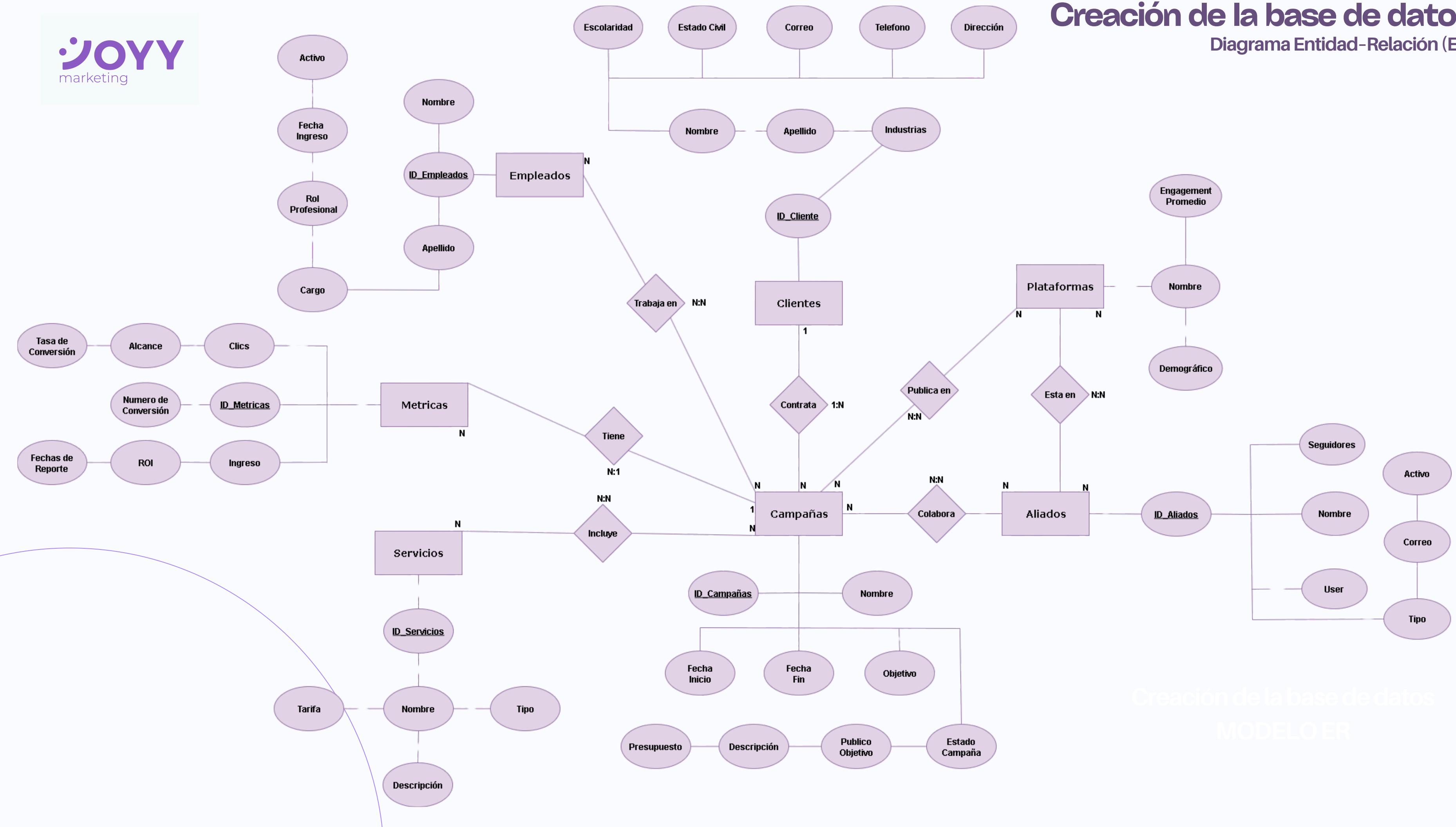
José M. Moncada
Yésica González
Yohana Vera



**¿Se está ahogando tu
marca en el ruido digital?**

Creación de la base de datos

Diagrama Entidad-Relación (ER)



Creación de la base de datos
MODELO ER



Creación de la base de datos

Modelo Relacional

Creación de la base de datos

Código de Esquema con MySQL Workbench

SCHEMAS

Filter objects

- biblioteca
- ejercicios_clase
- escuela
- gestion_inventario
- groupby
- joyy_marketing**
 - Tables
 - aliados
 - campanas
 - clientes
 - dt_campañas_alianza
 - dt_campañas_empleo
 - dt_campañas_plataforma
 - dt_campañas_servicio
 - empleados
 - metricas
 - plataformas
 - servicios
 - Views

Administration Schemas

No object selected

```

1 • CREATE DATABASE JOYY_MARKETING;
2 • USE JOYY_MARKETING;
3
4 • CREATE TABLE Clientes(
5     id_cliente CHAR(5) PRIMARY KEY,
6     industrias VARCHAR(50),
7     nombre VARCHAR(50),
8     apellido VARCHAR(50),
9     escolaridad VARCHAR(50),
10    estado_civil VARCHAR(50),
11    correo VARCHAR(100),
12    telefono VARCHAR(50),
13    direccion VARCHAR(200)
14 ) CHARACTER SET = latin1 COLLATE = latin1_swedish_ci;
15 • select * from clientes;
16
17
18 • CREATE TABLE Campanas(
19     id_campana CHAR(5) PRIMARY KEY,
20     id_cliente CHAR(5),
21     FOREIGN KEY(id_cliente) REFERENCES clientes(id_cliente),
22     nombre VARCHAR(50),
23     fecha_inicio DATE,
24     fecha_fin DATE,
25     objetivo VARCHAR(50),
26     estado_campana BOOLEAN,
27     presupuesto_usd FLOAT,

```

Result Grid | Filter Rows: | Edit: | Export/Import: | Wrap Cell Content: |

	id_campana	id_cliente	nombre	fecha_inicio	fecha_fin	objetivo	estado_campana	presupuesto_usd	descripcion	publico_objetivo
▶	CP001	C234	ReachLab Digital	2020-03-26	2020-08-21	Innovación y tendencias	0	25000	Nuevas tecnologías, tendencias de mercado, in...	Padres de familia
	CP002	C039	NextWorks Global	2023-02-02	2023-05-12	Sostenibilidad y responsabilidad social	0	18000	Iniciativas ecológicas, responsabilidad social	Consumidores de productos orgánicos
	CP003	C195	NextLab LATAM	2025-11-13	2026-04-12	Expansión y diversificación	1	20000	Nuevos mercados, nuevas audiencias, nuevos c...	Consumidores de productos orgánicos
	CP004	C076	BrandPower Digital	2024-11-06	2025-02-05	Comunicación persuasiva	0	14113.2	Educación, persuasión, intención de compra	Donantes frecuentes
	CP005	C084	ReachLab Media	2021-09-12	2022-01-17	Cultura organizacional	0	12783.2	Mejora del ambiente laboral, cultura empresarial...	Personas buscando créditos

Campanas 4 X Apply



```

1 import pandas as pd
2 import random
3 from faker import Faker
4 fake = Faker()
5
6
7 locales_por_pais = {
8     "Colombia": "es_CO",
9     "Canada": "en_CA",
10    "Estados Unidos": "en_US",
11    "España": "es_ES",
12    "México": "es_MX",
13    "Argentina": "es_AR",
14    "Chile": "es_CL"
15 }
16
17 fakers_por_pais = {
18     pais: Faker(locale) for pais, locale in locales_por_pais.items()
19 }
20
21 niveles_escolaridad = [
22     "Bachillerato", "Tecnico", "Tecnologo", "Pregrado",
23     "Especializacion", "Maestria", "Doctorado"
24 ]
25
26 estados_civiles = [
27     "Soltero/a", "Casado/a", "Divorciado/a", "Viudo/a", "Union libre"
28 ]
29
30 ids_plataforma = [f'P{i:03d}' for i in range(1, 12)]
31
32 ids_generados = set()
33

```

Creación de la base de datos

Población de Datos con Python y Librería Faker

Clientes

```

35 datos = []
36
37     #Con el range se puede hacer que genere una cantidad de datos en vez de individual
38 for i in range(300):
39     id_cliente = f"C{i+1:03d}"
40
41     nombre = fake.first_name()
42     apellido = fake.last_name()
43     escolaridad = random.choice(niveles_escolaridad)
44     estado_civil = random.choice(estados_civiles)
45     numero_correo = random.randint(1, 100)
46     #con esto le asigno un numero al azar al correo que creare uniendo fake-name, fake-lastname, armando todo con las variables y el "f"
47     correo = f"{nombre.lower()}.{apellido.lower()}{numero_correo}@gmail.com"
48     #En vez de crear un email que sale muy random tomo el nombre y apellido random que crea la libreria y armo el correo para que tenga sentido
49     telefono = fake.phone_number().split('x')[0].strip()
50     """elimina la extensión que se crea despues del "x" cuando la libreria crea el numero de telefono
51     (Extension: para contactar un departamento o area de una empresa, por lo que no lo veo necesario para clientes)"""
52     direccion = fake.address()
53
54
55
56     datos.append({
57         "id_cliente": id_cliente,
58         "nombre": nombre,
59         "apellido": apellido,
60         "escolaridad": escolaridad,
61         "estado_civil": estado_civil,
62         "correo": correo,
63         "telefono": telefono,
64         "direccion": direccion
65     })
66
67 df = pd.DataFrame(datos)
68 df.to_csv(
69     "clientes_limpio.csv",      # Nombre del archivo
70     index=False,               # No incluir indice como columna extra
71     sep=",",                  # Separador coma
72     quoting=1,                 # 1 = csv.QUOTE_ALL -> pone todas las cadenas entre comillas
73     encoding="utf-8"           # Para mantener acentos y caracteres especiales

```

Creación de la base de datos

Población de Datos con Python y Librería Faker

Campañas

```

from faker import Faker
import random
import datetime
import pandas as pd

fake = Faker('es_ES')

# =====
# Cargar clientes desde archivo
# =====
clientes = pd.read_csv("clientes_con_industrias.csv")

# Normalizar nombres de columnas a minúsculas sin espacios
clientes.columns = clientes.columns.str.strip().str.lower()

# =====
# Mapa industria → públicos objetivos
# =====
mapa_publico_objetivo = mapa_publico_objetivo = {
    "tecnología": [
        "Usuarios digitales tempranos",
        "Profesionales de TI",
        "Gamers y entusiastas de hardware",
        "Startups y emprendedores tech"
    ],
    "moda y accesorios": [
        "Adolescentes y jóvenes adultos",
        "Compradores online frecuentes",
        "Influencers de estilo",
        "Consumidores de lujo"
    ],
    "belleza y cuidado personal": [
        "Mujeres jóvenes urbanas",
        "Consumidores de productos naturales",
        "Clientes de salones y spas",
        "Creadores de contenido de belleza"
    ],
    "salud y bienestar": [
        "Personas fitness",
        "Adultos mayores",
        "Pacientes con enfermedades crónicas",
        "Consumidores de productos orgánicos"
    ],
}

# =====
# Generador de campañas
# =====
def generar_campañas(clientes, num_campañas_por_cliente=1):
    # =====
    # Barajar clientes antes de recorrer
    clientes_shuffle = clientes.sample(frac=1).reset_index(drop=True)
    for _, cliente in clientes_shuffle.iterrows():
        for _ in range(num_campañas_por_cliente):
            industria = cliente["industrias"].strip().lower()
            publico = random.choice(mapa_publico_objetivo[industria])

            # Fechas
            fecha_inicio = fake.date_between(start_date=datetime.date(2020, 1, 1), end_date=hoy + datetime.timedelta(days=180))
            duracion_dias = random.randint(30, 180)
            fecha_fin = fecha_inicio + datetime.timedelta(days=duracion_dias)

            # Estado → convertir a booleano (True = activa/planeada, False = finalizada)
            if fecha_fin < hoy:
                estado = False # Finalizada
            else:
                estado = True # Activa o Planeada

            # Objetivo, descripción y público objetivo
            objetivo, descripcion = random.choice(objetivos_y_descripciones)
            publico = random.choice(mapa_publico_objetivo[industria])

            # Presupuesto
            presupuesto = round(abs(random.gauss(20000, 8000)), 2)
            if objetivo == "Ventas y crecimiento":
                presupuesto *= 1.3
            elif objetivo == "Promociones e incentivos":
                presupuesto *= 0.8
            if industria == "Finanzas y seguros":
                presupuesto *= 1.5
            elif industria == "ONG y causas sociales":
                presupuesto *= 0.6

            # =====
            # Ejecución
            # =====
            nombres_unicos = generar_lista_nombres_unicos(prefijos, sufijos, temas, 300)
            campañas_generadas = generar_campañas(clientes, num_campañas_por_cliente=1)
            df_campañas = pd.DataFrame(campañas_generadas)

            # Convertir booleano a 0/1 en la columna Estado_Campaña
            df_campañas["estado_campaña"] = df_campañas["estado_campaña"].astype(int)

            # Exportar
            df_campañas.to_csv("campañas_debug.csv", index=False, encoding="utf-8")
            df_campañas.drop(columns=["industrias"]).to_csv("campañas_sql.csv", index=False, encoding="latin1")

            print("✅ Archivos generados: campañas_debug.csv (con Industria) y campañas_sql.csv (sin Industria)")
            print(df_campañas.head())

    # =====
    # Archivos generados: campañas_debug.csv (con Industria) y campañas_sql.csv (sin Industria)
    # =====
    id_campaña id_cliente industrias nombre \
    CP001      C281      salud y bienestar NextPower Prime
    CP002      C196      ong y causas sociales BrandNow LATAM
    CP003      C107      industria alimentaria XperienceNow Prime
}
    id_counter += 1
}
return campañas

```

Servicios

```

from faker import Faker
import pandas as pd

fake = Faker()

# Lista de servicios con tipo, nombre, descripción y tarifa fija
servicios_base = [
{
    "id_servicio": "S001",
    "nombre": "BrandWave",
    "tipo": "Branding & Comunicación",
    "descripcion": "Diseño de identidad visual, creación de logo, manual de marca, storytelling corporativo, campaña de awareness en redes",
    "tarifa_usd": 11500
},
{
    "id_servicio": "S002",
    "nombre": "SalesSprint",
    "tipo": "Estrategia Comercial",
    "descripcion": "Estrategia de embudos de ventas, remarketing, optimización de e-commerce, generación de cupones de descuento",
    "tarifa_usd": 15000
},
{
    "id_servicio": "S003",
    "nombre": "ClientLoop",
    "tipo": "Marketing Relacional",
    "descripcion": "Email marketing segmentado, programas de fidelización, CRM personalizado, automatización de seguimiento",
    "tarifa_usd": 8500
},
{
    "id_servicio": "S004",
    "nombre": "TrafficFlow",
    "tipo": "Publicidad Digital",
    "descripcion": "SEO on-page y off-page, Google Ads, campañas en redes sociales, optimización de velocidad web",
    "tarifa_usd": 10500
},
{
    "id_servicio": "S005",
    "nombre": "EngageLive",
    "tipo": "Experiencia de Usuario",
    "descripcion": "Sorteos en redes, transmisiones en vivo, eventos interactivos, encuestas y gamificación",
    "tarifa_usd": 9000
},
{
    "id_servicio": "S006",
    "nombre": "StoryImpact"
}

# Crear DataFrame
df_servicios = pd.DataFrame(servicios_base)

# Guardar en CSV
df_servicios.to_csv("servicios.csv", index=False, encoding="latin1")

print("✓ Archivo servicios.csv generado con tarifas fijas")
print(df_servicios.head())

```

Creación de la base de datos

Población de Datos con Python y Librería Faker

Métricas

```

6 fake = Faker()
7
8 # Cargar campañas y sus rangos de fechas de inicio, fin
9 campañas_df = pd.read_csv("campañasS.csv", encoding='latin1')
10
11 # Seleccionar exactamente 300 campañas sin repetirse
12 campañas_seleccionadas = campañas_df.sample(n=300, replace=False).reset_index(drop=True)
13
14 data = []
15
16 for i, campaña in campañas_seleccionadas.iterrows():
17
18     id_campaña = campaña["id_campaña"]
19     fecha_inicio = pd.to_datetime(campaña["fecha_inicio"])
20     fecha_fin = pd.to_datetime(campaña["fecha_fin"])
21
22
23     # Calcular diferencia de días
24     delta_dias = (fecha_fin - fecha_inicio).days
25
26     if delta_dias <= 0: # Evitar errores si fechas son iguales o invertidas
27         fecha_reporte = fecha_inicio
28     else:
29         # Sesgar hacia el final (alpha > beta)
30         dias_sesgados = int(random.betavariate(5, 1) * delta_dias)
31         fecha_reporte = fecha_inicio + timedelta(days=dias_sesgados)
32
33
34
35     # Generar datos sintéticos coherentes
36     conversiones = random.randint(650, 1000)
37     clics = conversiones + random.randint(200, 800)
38     alcance = int(conversiones * random.uniform(1.1, 1.5)) # alcance entre 10% y 50% más alto que conversiones
39
40     # Calcular tasa de conversión (Número de conversiones ÷ Visitas) × 100. En este caso se saca con alcance
41     tasa_conversion_porcentaje = f"{round((conversiones / alcance) * 100, 2)}"
42
43     ingreso = round(random.uniform(30000, 70000), 2)
44
45     gasto = round(random.uniform(50, ingreso * 0.5), 2)
46
47     roi = round((ingreso - gasto) / gasto, 2)
48
49     data.append({
50         "id_metricas": f"M{i+1:03d}",
51         "id_campaña": id_campaña,
52         "numero_conversion": conversiones,
53         "alcance": alcance,
54         "tasa_conversion_porcentaje": tasa_conversion_porcentaje,
55         "clics": clics,
56         "ingreso": ingreso,
57         "roi": roi,
58         "fecha_reporte": fecha_reporte
59     })
60
61
62 # Convertir a DataFrame

```

ANÁLISIS DE DATOS

Con Power BI



CAMPAÑAS

METRICAS

CAMPAÑAS DESTACADAS

INGRESOS-ALIADOS

CLIENTES

REPORTE CAMPAÑAS DE JOYY MARKETING



Total Campañas

300

Presupuesto Asignado (USD)

\$ 62.83 mil

ROI Promedio(%)

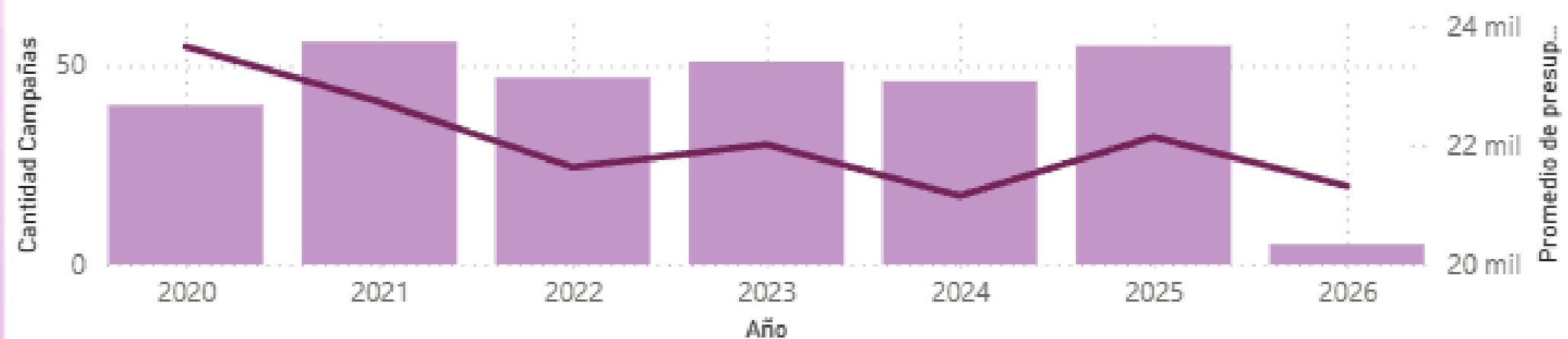
6.86

Conversiones Totales

246 mil

Tendencia de campañas y presupuesto promedio

● Cantidad Campañas ● Promedio de presupuesto(USD)



Rentabilidad y eficiencia por público objetivo

Posición por ROI (Y), tasa de conversión (X) y tamaño de burbuja según presupuesto

Público Objetivo ● Adolescentes... ● Adultos ... ● Aficionad... ● Amantes ... ● Amantes ... ● Atletas pr... ● Cazadore...



Top 10 - Campañas más rentables (ROI)

id_campaña	nombre	Presupuesto	IngresoTotal	Excedente	ROI
CP122	Reach360 Media	\$ 9.000	\$ 61.149,48	\$ 52.149,48	5,79
CP176	NextHub Eco	\$ 10.500	\$ 65.601,58	\$ 55.101,58	5,25
CP280	Click360 Digital	\$ 10.500	\$ 65.159,38	\$ 54.659,38	5,21
CP201	ReachHub Media	\$ 10.500	\$ 61.748,79	\$ 51.248,79	4,88
CP157	GlowStorm LATAM	\$ 12.000	\$ 68.033,39	\$ 56.033,39	4,67

Filtrar por estado de Campaña

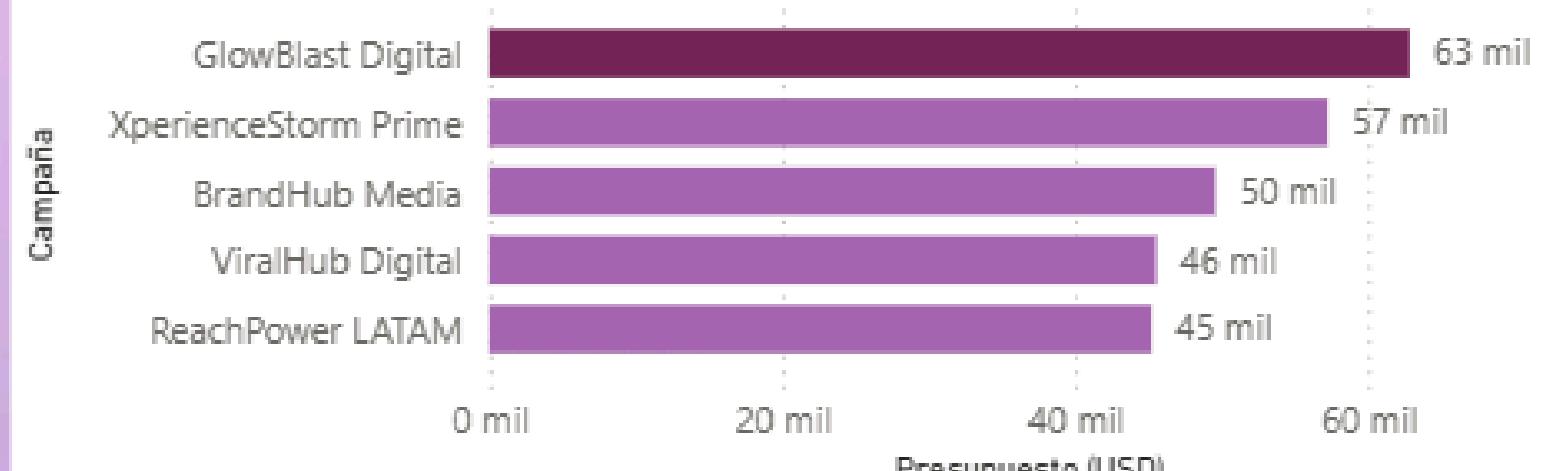
Todas

Duración promedio de campañas exitosas vs no exitosas

Clasificación basada en ROI positivo o negativo



Top 10 - Campañas con mayor presupuesto





REPORTE MÉTRICAS DE JOYY MARKETING

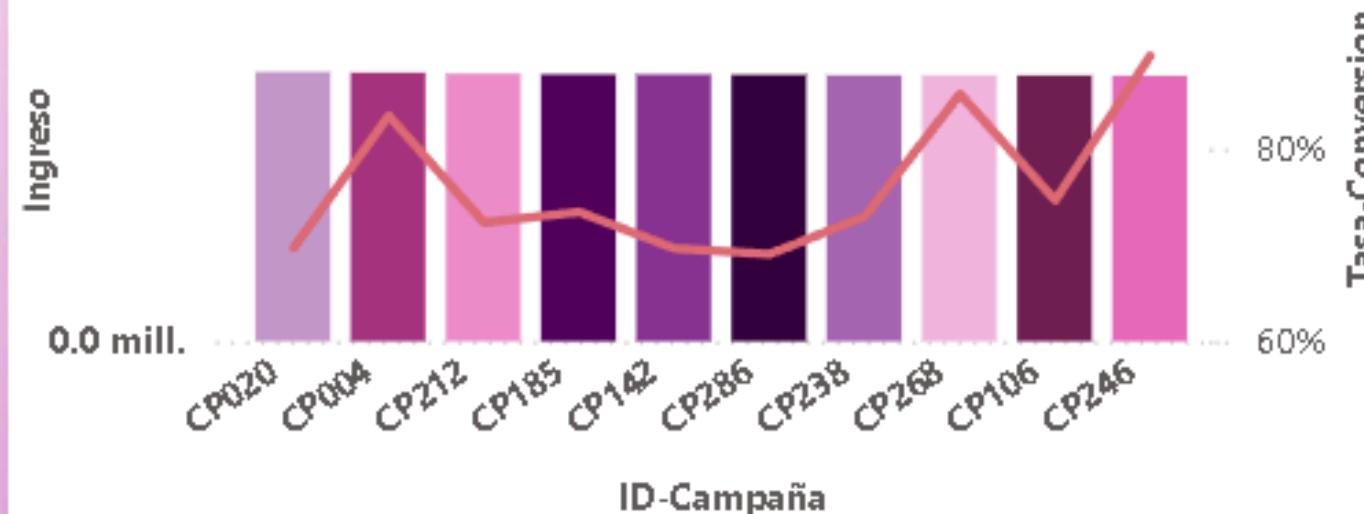
Filtrar por Campañas

Todas

Top 10: campañas por relación ingreso y tasa de conversión

Ingresos vs tasa de conversión

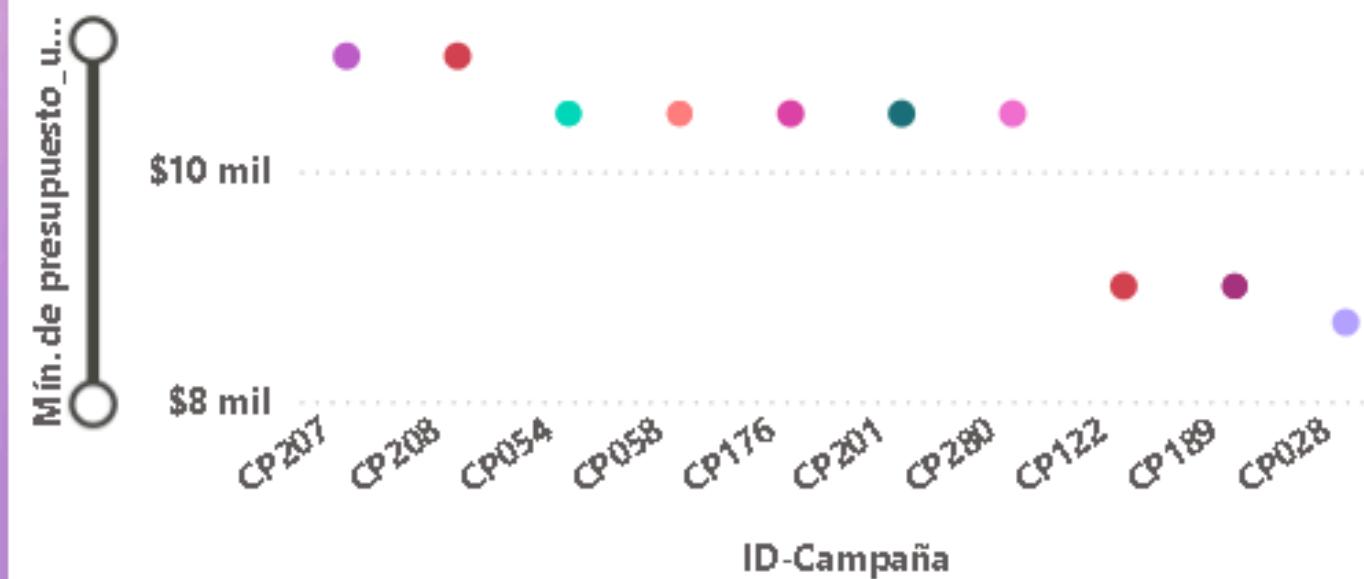
Nombre: ● BrandPower ... ● ClickBlast La... ● ClickWor... ● GlowUp P... ▶
0.1 mill.



Top 10 : Campañas por presupuesto

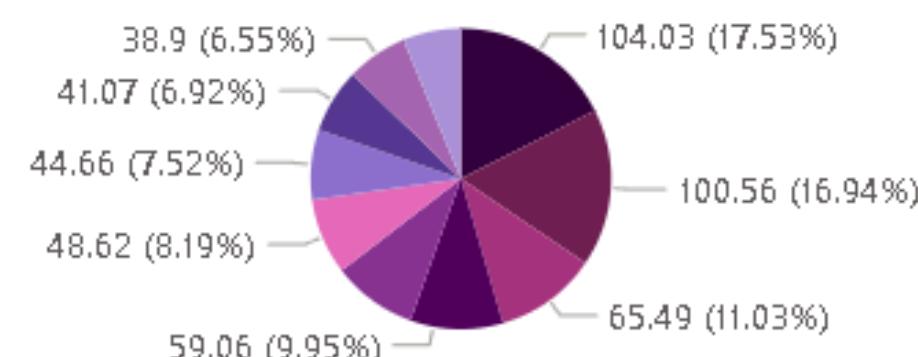
Distribución de presupuesto en USD

Nombre: ● BrandNow ... ● Click360 Di... ● NextHub ... ● Reach360 ... ▶



Top 10: Campañas con mayor ROI

Distribución del ROI por campaña



id_campaña
● CP007
● CP103
● CP226

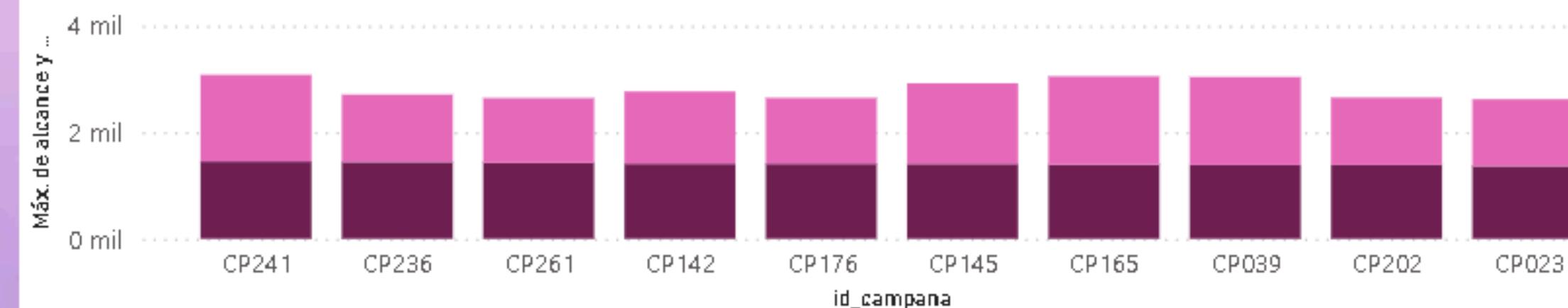
Detalle de métricas por campaña

id_campaña	id_métricas	Objetivo	Publico Objetivo	Estado de Campaña
CP001	M150	Innovación y tendencias	Padres de familia	0
CP002	M098	Sostenibilidad y responsabilidad social	Consumidores de productos orgánicos	0
CP003	M224	Expansión y diversificación	Consumidores de productos orgánicos	1
CP004	M184	Comunicación persuasiva	Donantes frecuentes	0
CP005	M263	Cultura organizacional	Personas buscando créditos	0

Top 10: Campañas por alcance, clics y tasa de conversión

Comparación de métricas clave

● Máx. de alcance ● Máx. de clics

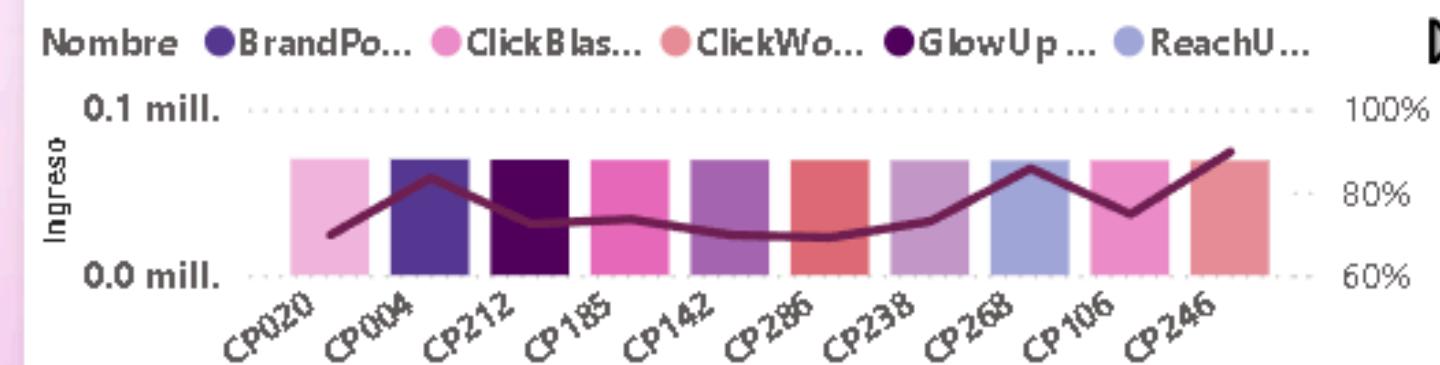


REPORTE CAMPAÑAS DESTACADAS DE JOYY MARKETING



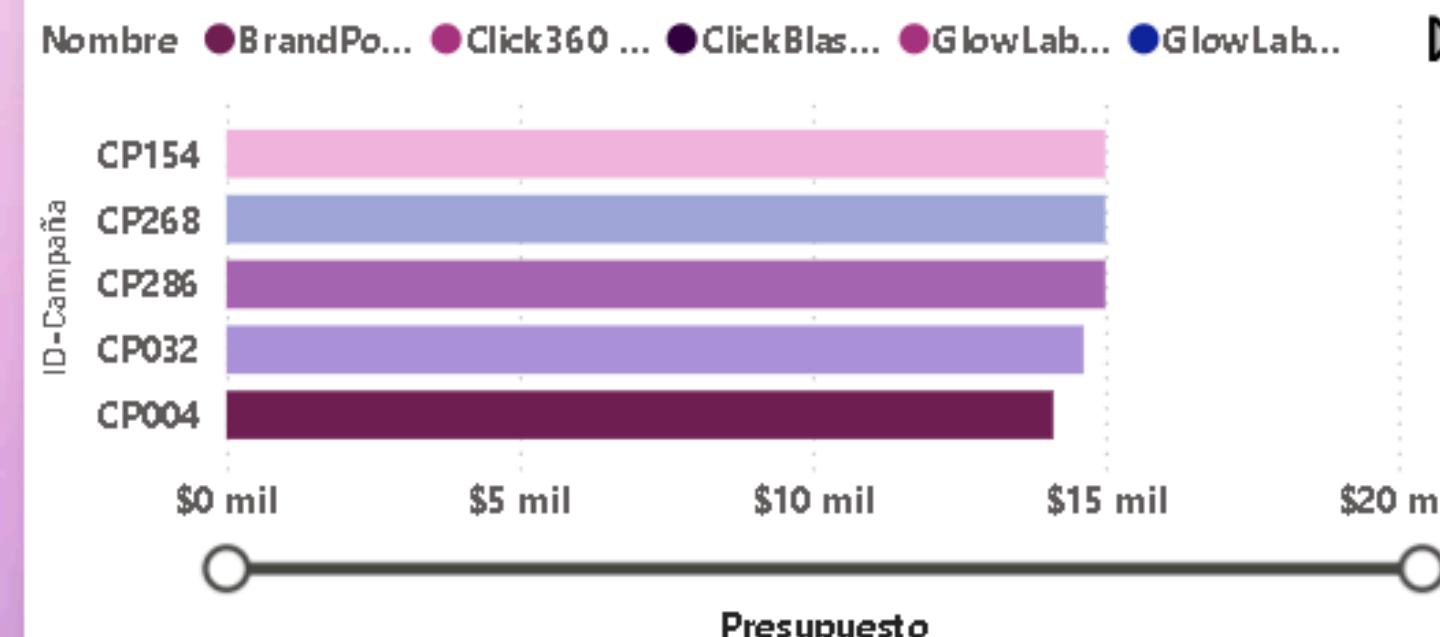
Top 10 : Campañas destacadas

Por Ingresos y Tasa de Conversión



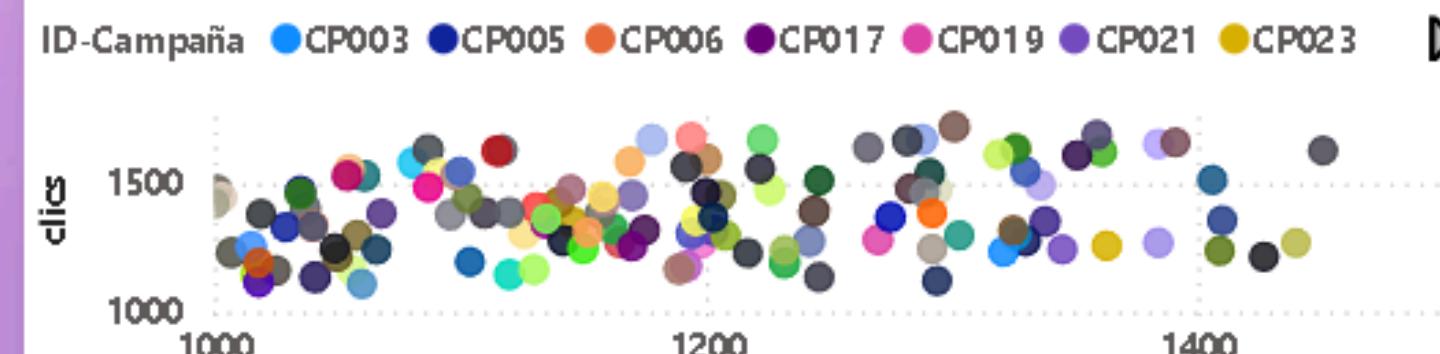
Campañas más eficientes

Por Bajo Presupuesto y Alto Ingreso



Campañas con bajo desempeño en conversión

Alto alcance y clics, pero baja conversión



Rol profesional Empleados

Todas



Listado de Empleados

Con sus roles y cargos profesionales

id_Emppleado	Nombre	Apellido	Cargo
E001	Raúl	Suárez	Diseñador Gráfico
E002	Elena	Castillo	Copywriter
E003	Tomás	Alonso	Gerente de Cuentas
E004	Patricia	Ríos	Desarrollador Web
E005	Martín	Gómez	Community Manager
E006	Clara	Santos	Especialista SEO
E007	Jorge	Vega	Diseñador UX
E008	Rocío	Molina	Redactor
E009	Alberto	Paredes	Programador

Total de Campañas negativas

Último año

16

ROI promedio por campaña (Último año)

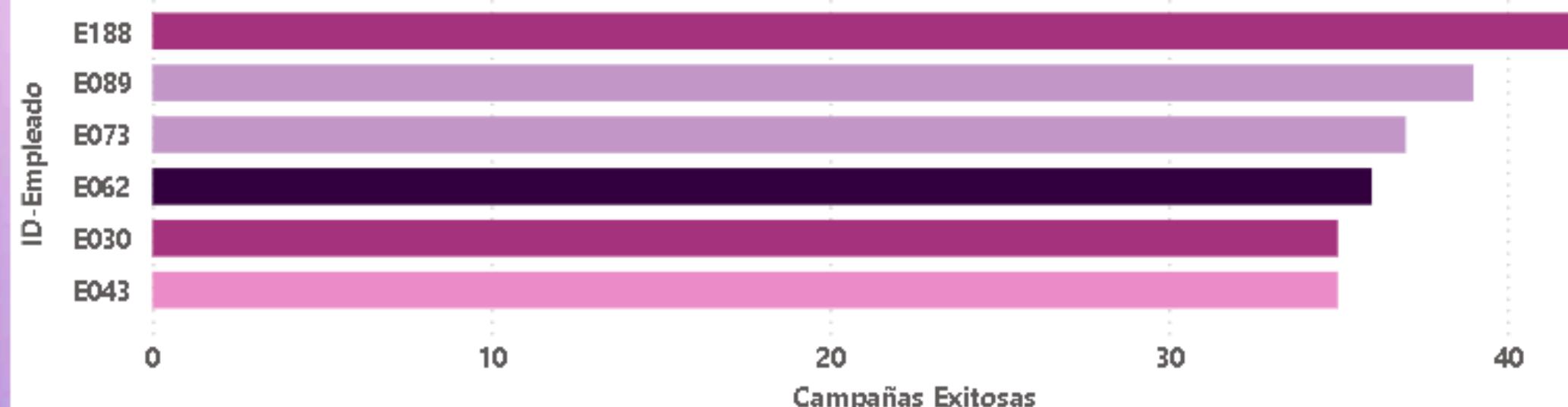
Incluye número de campañas con ROI negativo

ID-Campaña	ROI del ultimo año	Tiene ROI negativo
CP003	28.20	No
CP004	1.65	No
CP019	2.41	No
CP027	1.64	No
CP028	2.18	No
CP034	59.06	No
CP039	16.08	No
CP040	28.60	No
CP048	5.75	No
CP050	1.78	No

Ranking de Empleados según campañas exitosas

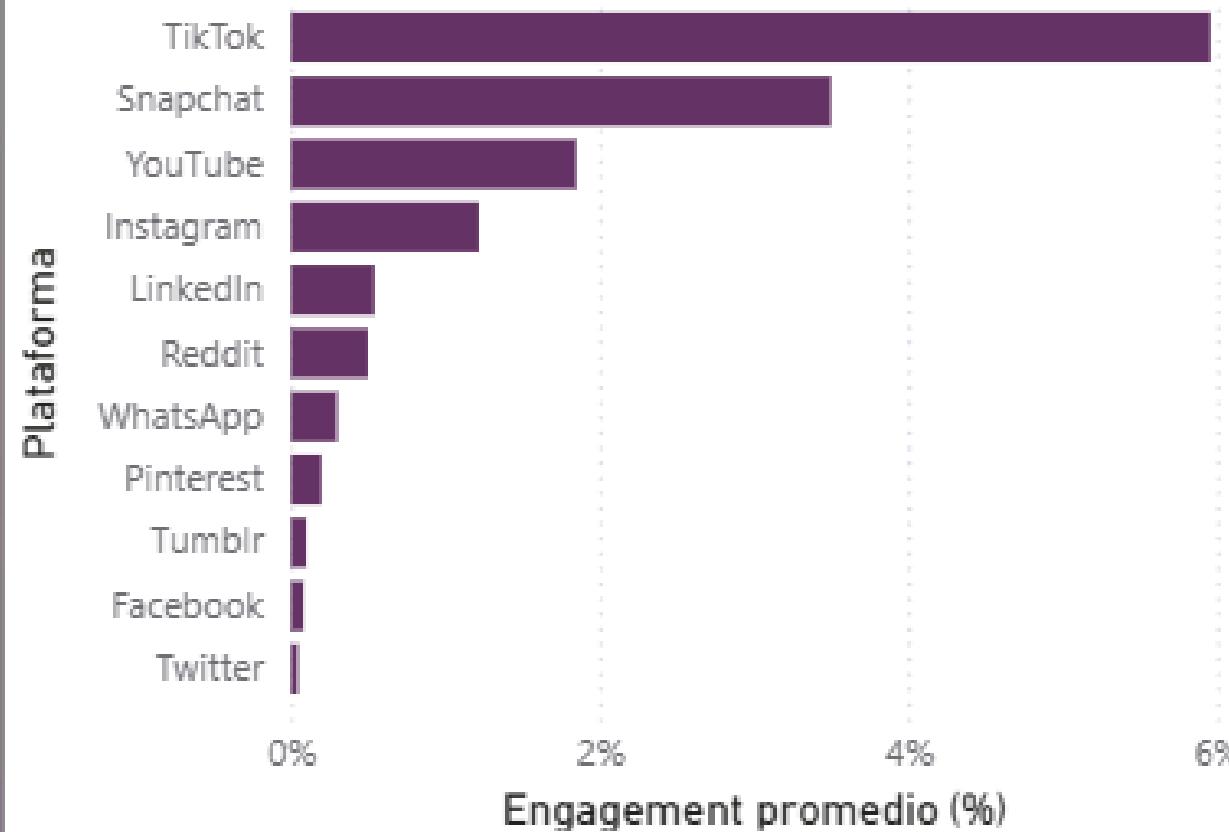
Clasificados por rol

Rol ● Analista ● Comunicador ● Creativo ● Estratega ● Técnico



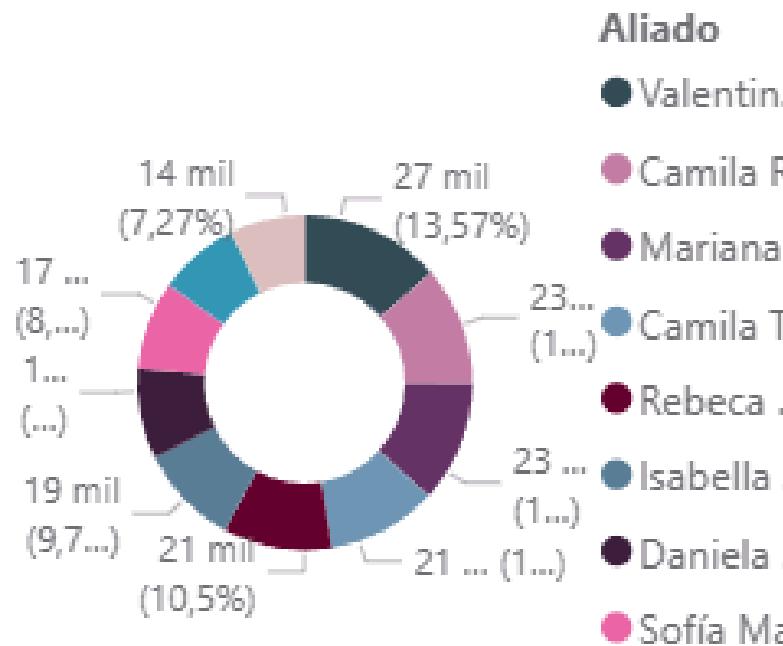
REPORTE INGRESOS-ALIADOS DE JOYY MARKETING

Engagement promedio (%) Por Plataforma



Top 10 - Suma de clics y Seguidores

Por Aliado y Tipo



Total Aliados

100

ROI Total por Tipo y Aliado

Tipo ● Comida ● Fitness ● Belleza ● Moda ● Tecnología ● Viajes

Comida	Belleza	Moda
@patriciacoo...		
@rebecacooks 165,1		
	@isabelcooks...	
	@beautyb...	@makeu...
		@fashionista_va...
		@danielamakeup 94,4
		@stylecamila 8...
		@beautybyisa 77,5
		Tecnología
		Viajes
		@techwithandres 140,0
		@juan_tech 138,5
		@lore...

Nombre Aliado

Adriana Morales

Seguidores Aliado

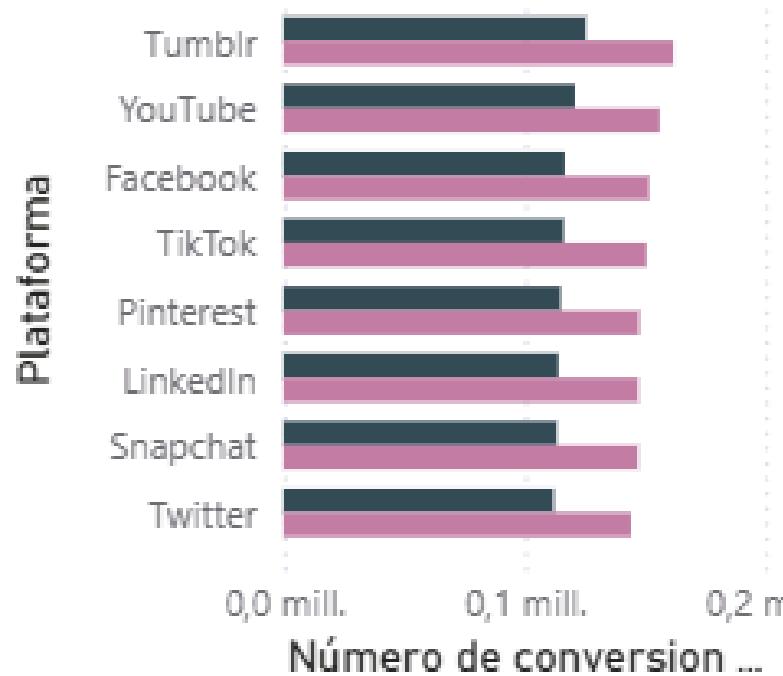
14 mill.

Top 10 - Ingresos por Servicio y Tarifa (USD)

Tarifa (USD) ● \$7.000 ● \$8.500 ● \$9.000 ● \$10.000 ● \$10.500

Número de conversion y Alcance total por Plataforma

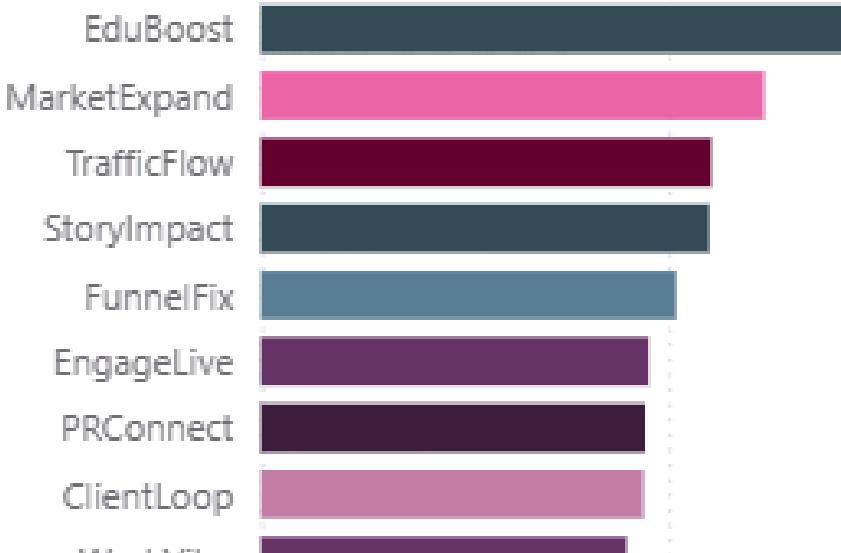
● Número de conversion ● Alcance total



Servicio

Top 10 - Ingresos por Servicio y Tarifa (USD)

Tarifa (USD) ● \$7.000 ● \$8.500 ● \$9.000 ● \$10.000 ● \$10.500



REPORTE CLIENTES DE JOYY MARKETING

Filtrar por Industrias

Todas

Total Clientes

300

Cantidad de Clientes en Industria

0

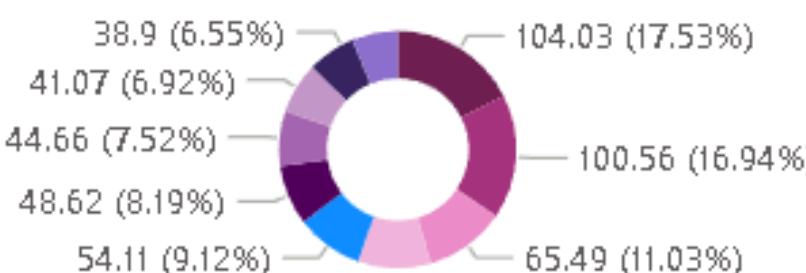
Cuentas por industria y presupuesto

Detalle por cliente y campaña asociada

id_cliente	id_campaña	Industria	Máx. de presupuesto_usd
C087	CP182	Finanzas y seguros	\$62,832.99
C238	CP235	Finanzas y seguros	\$57,234.18
C009	CP038	Finanzas y seguros	\$49,586.48
C116	CP135	Turismo y viajes	\$45,537.16
C277	CP100	Eventos y entretenimiento	\$45,219.13
C056	CP199	Finanzas y seguros	\$43,341.36
C185	CP112	Finanzas y seguros	\$42,219.56
C128	CP103	Finanzas y seguros	\$39,726.33
C150	CP258	Finanzas y seguros	\$39,397.27
C215	CP287	Finanzas y seguros	\$39,236.9
C152	CP053	Tecnología	\$39,219.37
C266	CP196	Educación y formación	\$38,671.89
C072	CP127	Deportes y actividades físicas	\$38,346.51
C274	CP078	Finanzas y seguros	\$37,835.16
C032	CP210	Turismo y viajes	\$37,564.69
C263	CP172	Moda y accesorios	\$36,362.45
C241	CP060	Belleza y cuidado personal	\$35,796.62
C025	CP144	Deportes y actividades físicas	\$35,460.05
C089	CP141	Turismo y viajes	\$35,090.49

Top 10- Clientes con mayor ROI

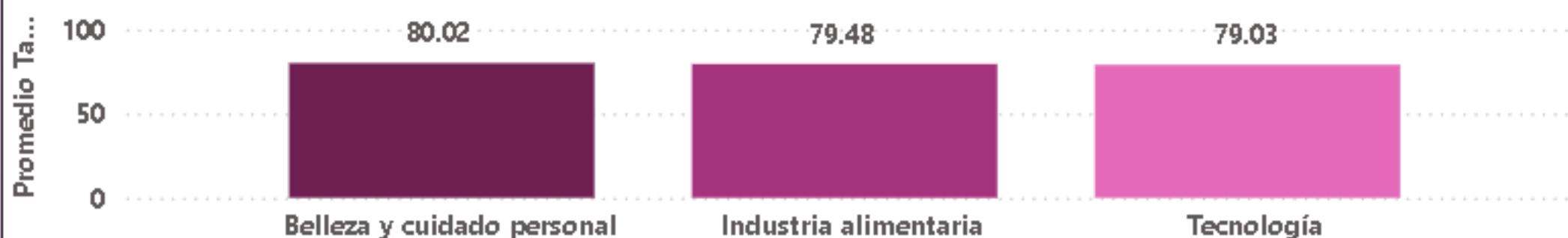
Por campañas asociadas



id_cliente
● C196
● C128

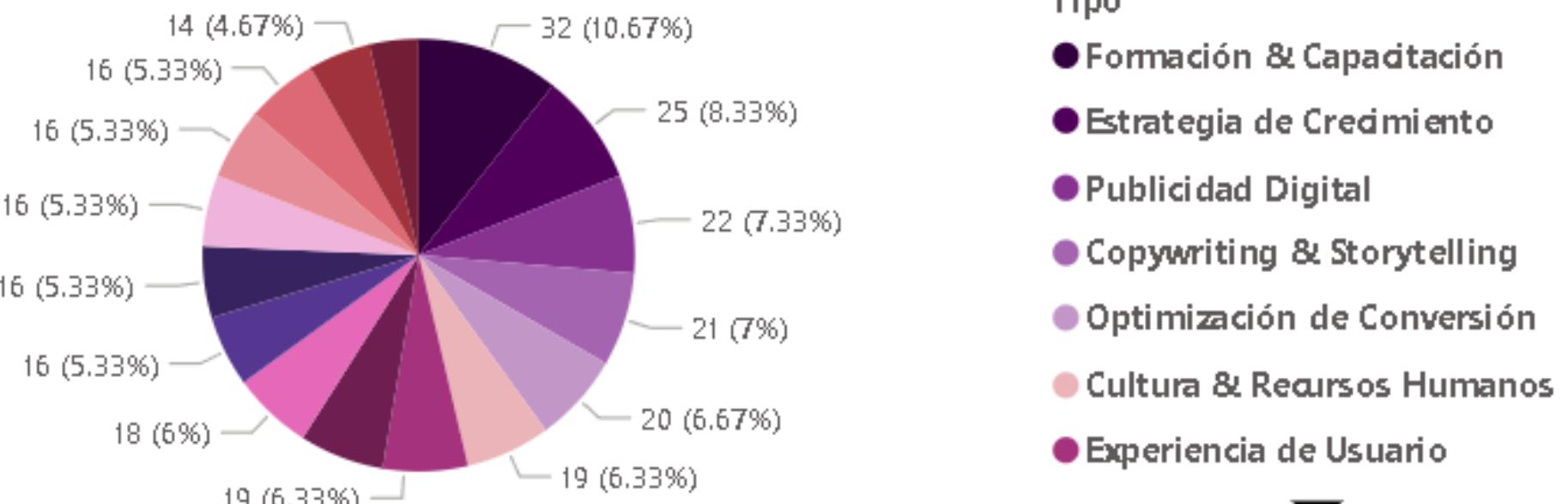
Top 3: Industrias con mejor tasa de conversión

Promedio de conversión por sector



Distribución de cuentas por tipo de servicio

Clasificación de cuentas según servicio contratado



Tipo
● Formación & Capacitación
● Estrategia de Crecimiento
● Publicidad Digital
● Copywriting & Storytelling
● Optimización de Conversión
● Cultura & Recursos Humanos
● Experiencia de Usuario

CONCLUSIONES



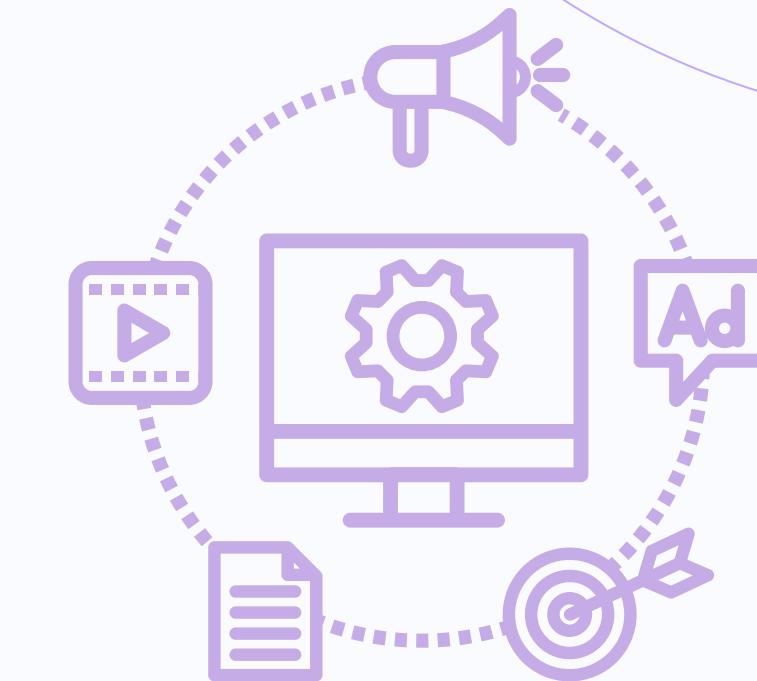
CENTRALIZAR



PERMITIR



OPTIMIZAR



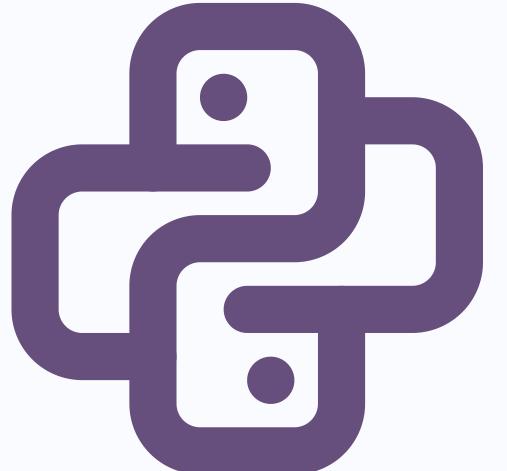
DISEÑAR
IMPULSAR

CONCLUSIONES

- Modelado estructurado de información.
- Simulación y carga de datos realistas.
- Análisis profundo en SQL.
- Visualizaciones estratégicas en Power BI.



Power BI



Nuestro equipo



José M. Moncada

<http://linkedin.com/in/josemoncada>
 js-moncada@outlook.com
 +57 321 841 9282



Yésica González

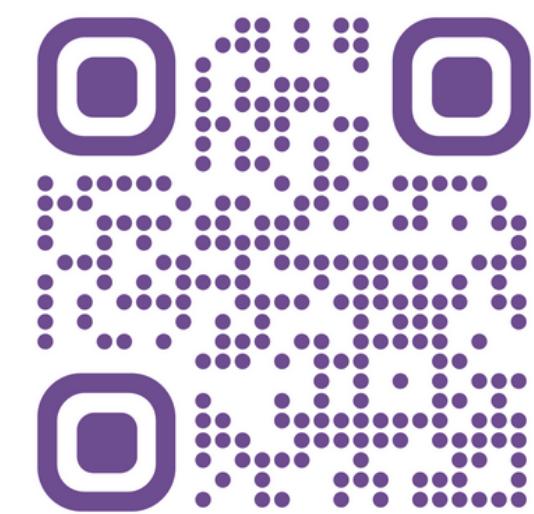
<http://linkedin.com/in/yesica-gonzalez-analista>
 yesicagonzalezv99@gmail.com
 +57 302 673 4063



Yohana Vera

<http://linkedin.com/in/yohanaverag>
 yohana.vera.gomez@gmail.com
 +57 311 656 8294

¡Muchas gracias!



GITHUB QR

