

Se debe hacer un análisis de información de los archivos “Productividad.xlsx” y “Segmentacion_CATT.xlsx” respectivamente, y concluir en cuales regiones o puntos se debería contratar que tipo de asociados.

Primero hice una pequeña visualización de como estaban los datos, los entendí y posterior a esto empecé a hacer un análisis exploratorio, apoyado de gráficas y algunas agrupaciones de los datos para ver estos que me daban, finalmente después de analizar estos llegue a la conclusión que los mejores asociados para contratar debían ser los “Ejecutivos Comerciales” aquellos que trabajan a tiempo completo, aunque son los más costosos, son los que mejores resultados dan, teniendo más capturas promedio cada uno y siendo más consistentes a lo largo del tiempo, si quizás se desea un apoyo adicional, se podrían contratar los “Ejecutivos Comerciales de Fin de Semana” dado que estos son más económicos que los de medio tiempo y en sus pocos días tienden a tener mejores resultados que los de medio tiempo, por lo cual podrían ser un buen apoyo para los ejecutivos comerciales de tiempo completo.

Segundo, todas las regiones deberían ser tenidas en cuenta y contratar ejecutivos comerciales de tiempo completo, menos los puntos de ALKOSTO, dado que estos son los lugares donde no se tiene casi tráfico, son poco diversificados y la mayoría de estos tienen casi valores nulos, esto nos quiere decir que las otras regiones tienen buen tráfico transaccional, actividad diversa (tarjetas, créditos, seguros) y además tienen una buena contribución económica, lo cual hace atractivo los lugares.

Finalmente, se sugiere revisar los valores y datos de las regiones ALKOSTO, dado que al tener tantos espacios nulos se puede estar perdiendo mucha información valiosa e inclusive excluyendo de contratar ejecutivos solamente por no tener buenos datos.