

Candidata: Lina Paola Perdomo Rincón

Cargo: Analista BI

Fecha: 11/02/2023

CASO DE NEGOCIO: VENTA DE BICICLETAS, VESTIMENTA, ACCESORIOS Y COMPONENTES

Es importante conocer cuáles son las categorías con menor rotación en unidades vendidas para buscar estrategias comerciales y/o de marketing que aumenten su adquisición según la zona geográfica a la que pertenezcan los productos del insight evaluado. A partir de ello se puede hacer un seguimiento a las campañas, definir KPI's al respecto para medir el impacto deseado, y tomar decisiones de negocios basadas en datos.

OBJETIVOS

GENERAL

Identificar las categorías con menor rotación en las ventas, con el fin de diseñar e implementar estrategias comerciales para aumentar las ventas de sus productos.

ESPECIFICOS

- Detallar en el análisis otras características de las categorías con menor rotación tales como *subcategoría*, y *producto*, de tal forma que permita diseñar más específicamente la estrategia.
- Ubicar los descubrimientos conforme las zonas geográficas para diseñar y apuntar la estrategia de forma diferencial en dichos lugares.