

# Ironhack Media

Análisis de rendimiento empresarial estratégico(KPIs)

Marc Cabré

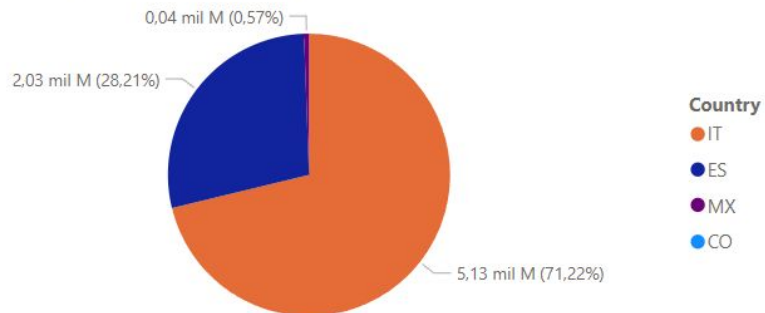
Maksym Vaskin

Toni Morales

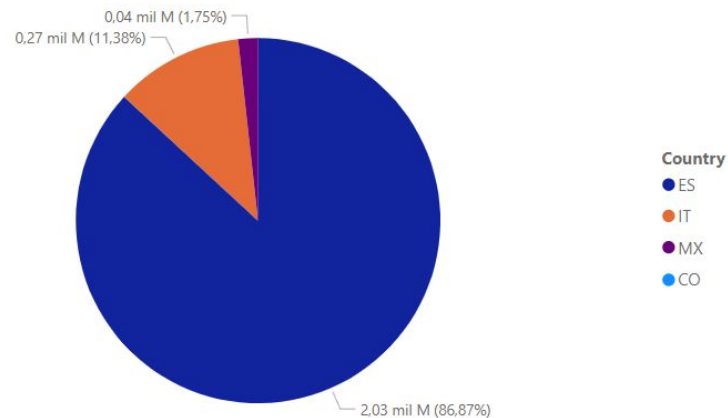
# Análisis Geográfico



Suma de EUR\_Benefits por Country



Suma de EUR\_Benefits por Country



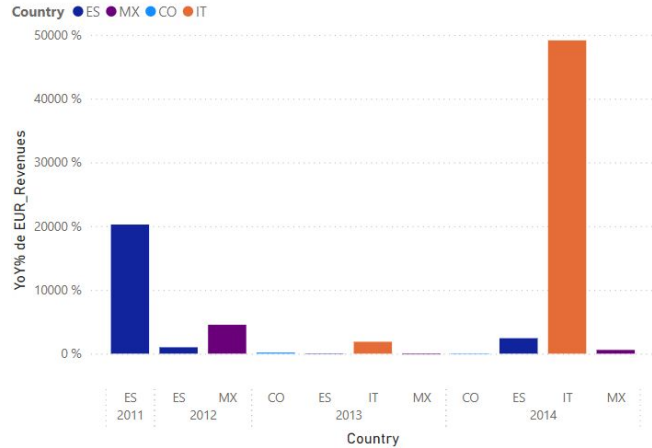
Grupos de clientes



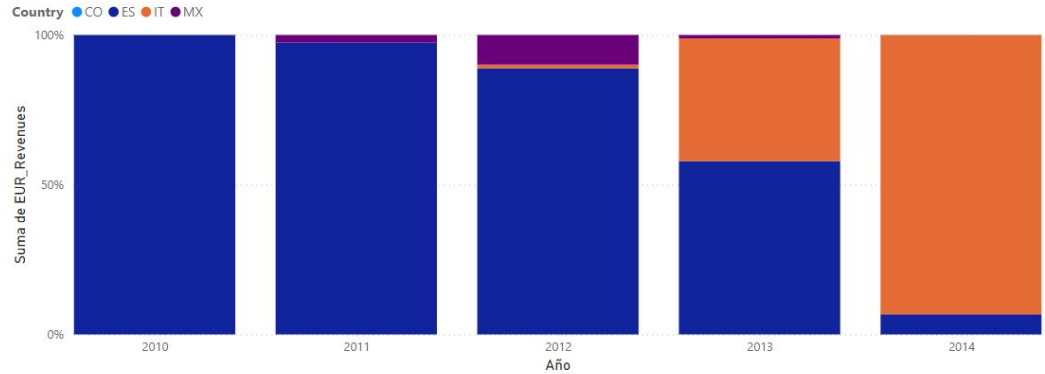
# Análisis Geográfico

## Evolución anual

YoY% de EUR\_Revenues por Año, Country y Country



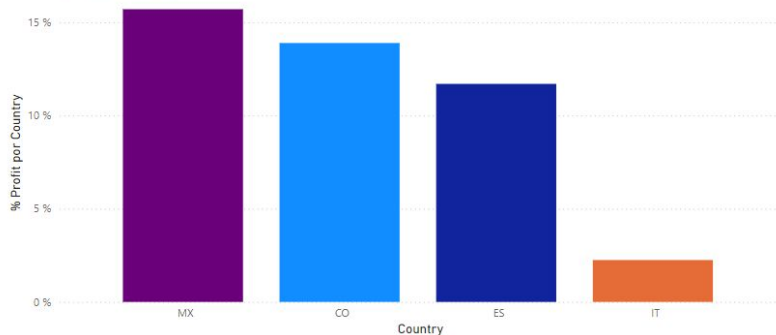
Suma de EUR\_Revenues por Año y Country



# Análisis Geográfico

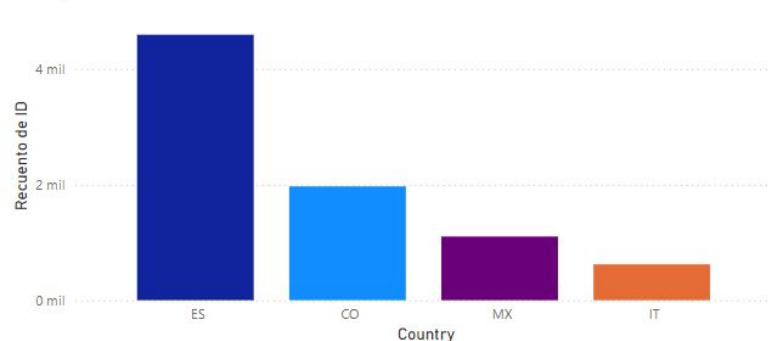
% de diferencia entre EUR\_Revenues y EUR\_Costs por Country

Country ● MX ● CO ● ES ● IT



Recuento de ID por Country

Country ● ES ● CO ● MX ● IT

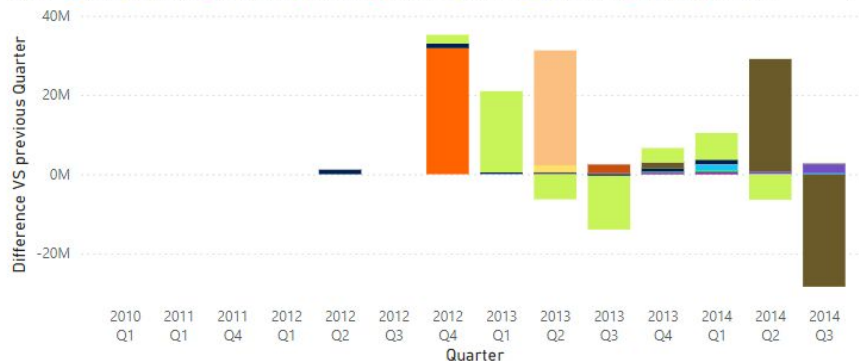


- **Italia** es el país que genera mayor beneficio pero el porcentaje de beneficio es el menor de los cuatro.
- **México y Colombia**, pese a no tener tanto peso a nivel total de ganancias, tienen los mejores ratios de beneficio respecto de todos los países..
- Recomendaría a la empresa a seguir **aumentando las operaciones en América** porque hay mucho potencial de ser una gran fuente de beneficios a bajo coste.

# Análisis por Cliente y por Trimestre

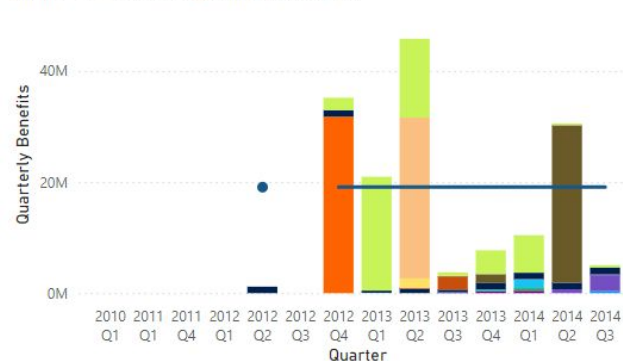
Difference VS previous Quarter by Quarter and Client

Client 4+.R.L. AB S.A. ABSPAÑA ABTICOS AC S.L. ACNTURE AEHOMES AL S.L. ALACION

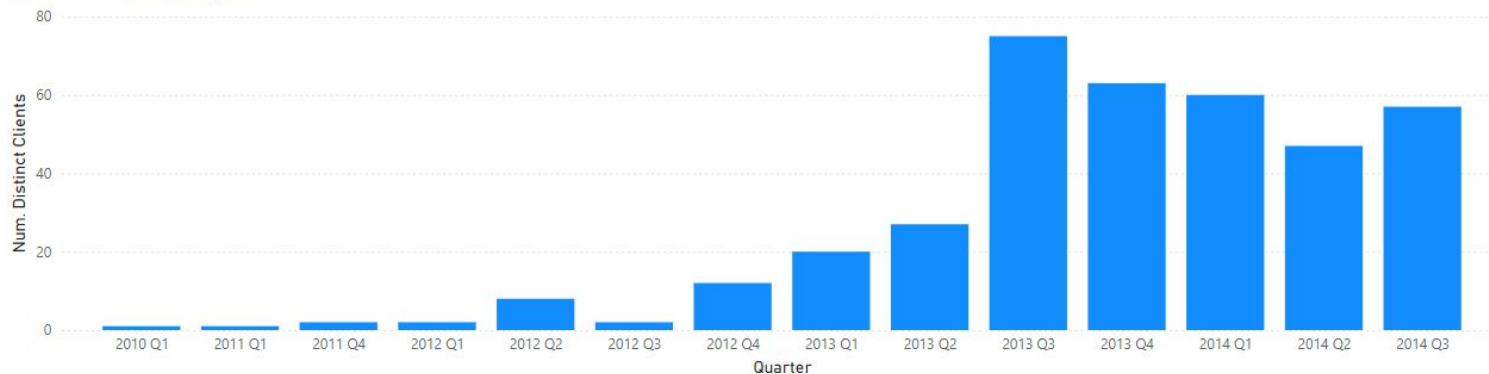


Goal Archievement for each Quarter

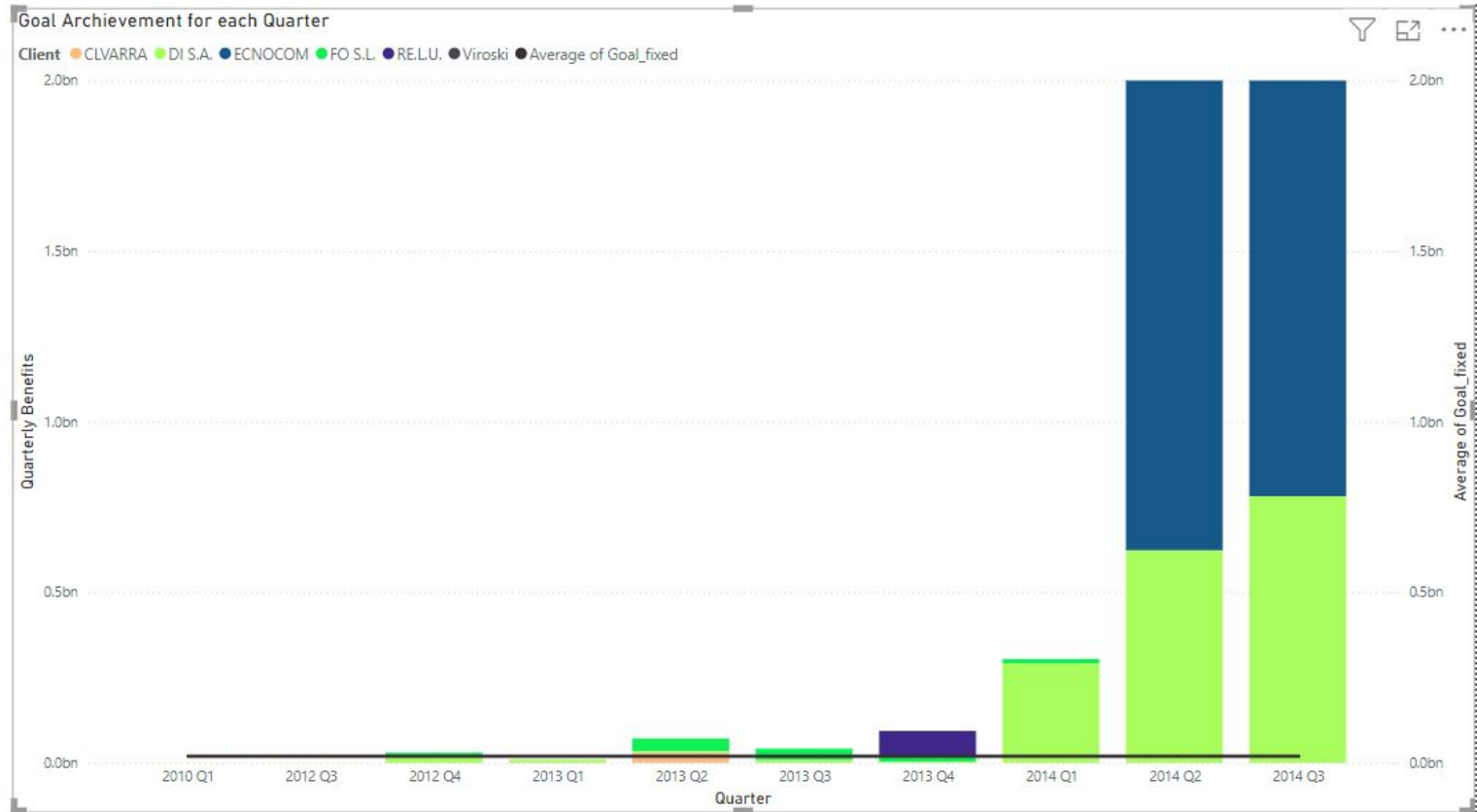
Client CIENTO Average of Goal\_fixed



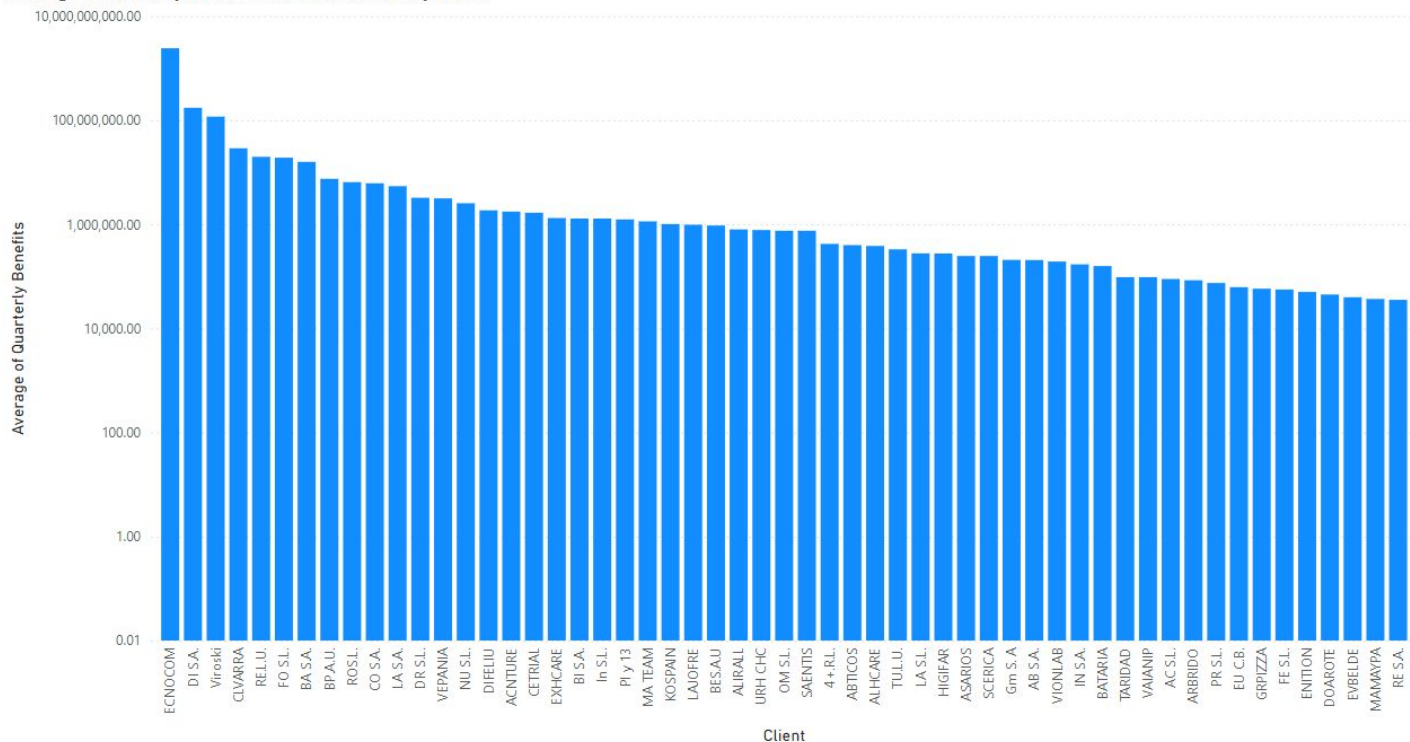
Num. Distinct Clients by Quarter



# Análisis por Cliente y por Trimestre

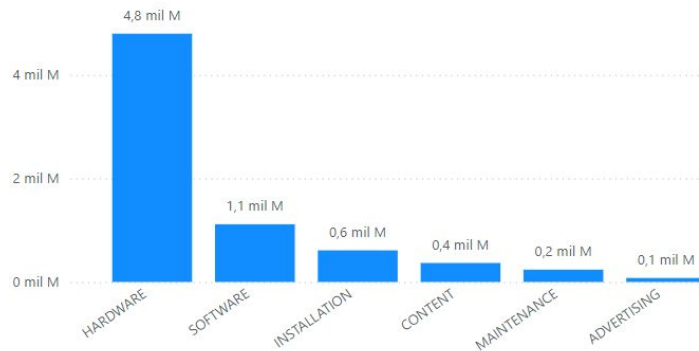


### Average of Quarterly Benefits and First Quarter by Client

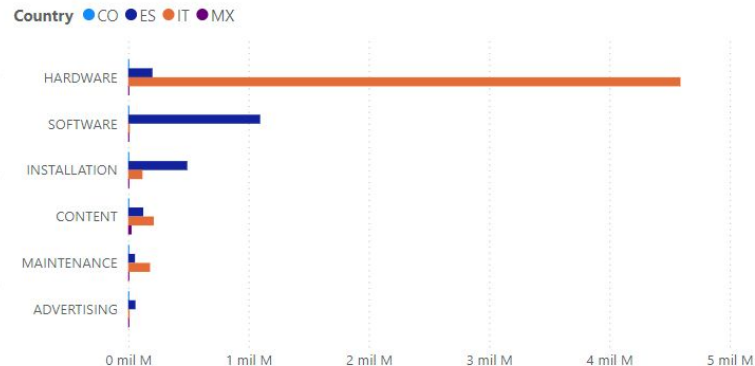


# Análisis de líneas de negocio

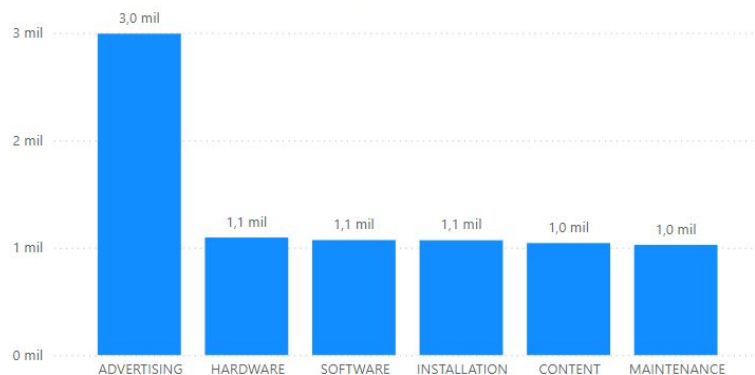
Beneficios por línea de negocio



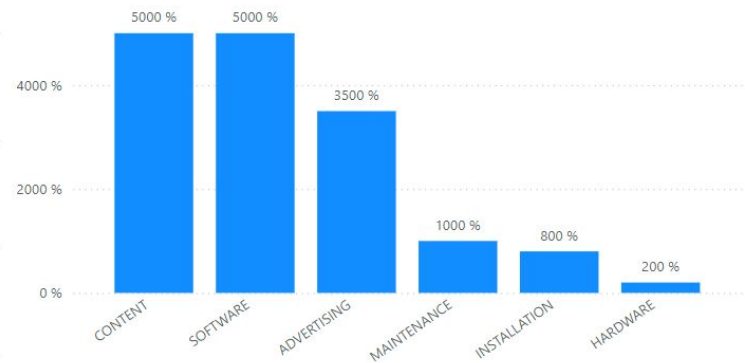
Profits per Business Line & Country



Transacciones por Línea de negocio



Promedio de %Profit por Business line





# Análisis por Ad Channel

%Profit Canal Rojo

3500 %

Ops. Canal Rojo

987

%Profit Canal Azul

3500 %

Ops. Canal Azul

1049

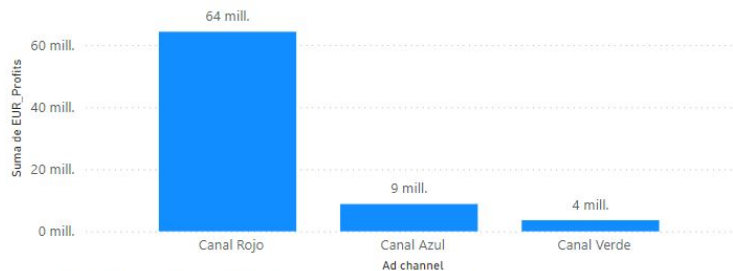
%Profit Canal Verde

3500 %

Ops. Canal Verde

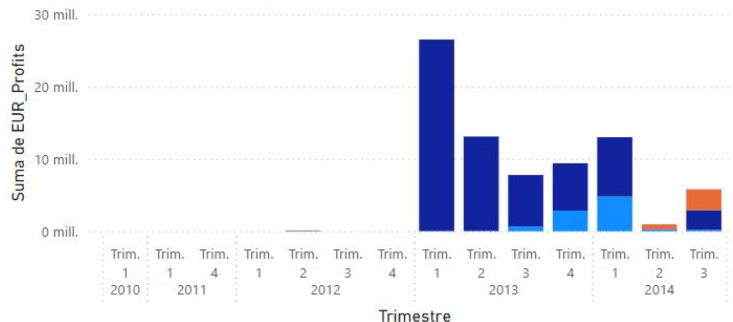
957

Suma de EUR\_Profits por Ad channel

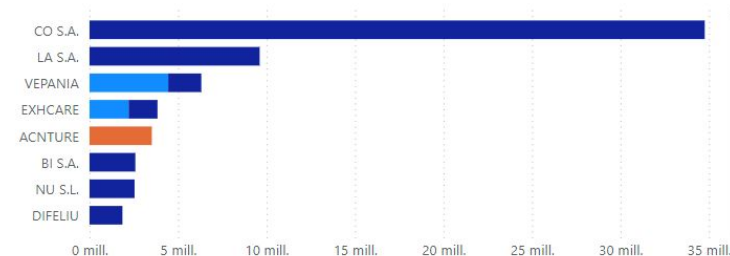


Suma de EUR\_Profits por Año, Trimestre y Ad channel

Ad channel ● Canal Azul ● Canal Rojo ● Canal Verde

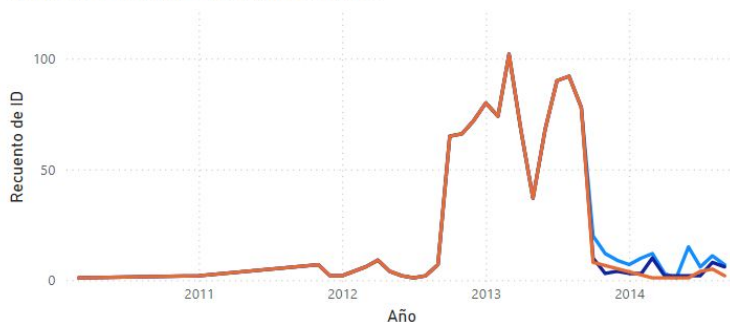


Ad channel ● Canal Azul ● Canal Rojo ● Canal Verde



Recuento de ID por Año, Trimestre, Mes y Ad channel

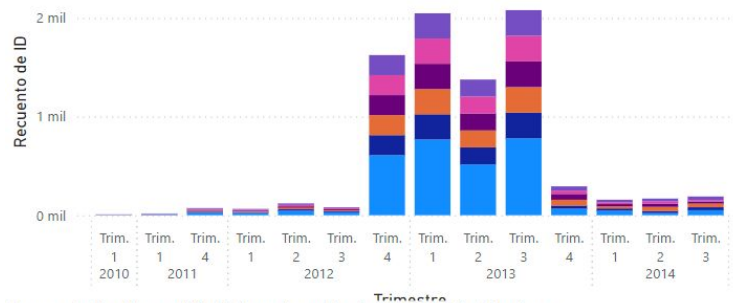
Ad channel ● Canal Azul ● Canal Rojo ● Canal Verde



# Análisis por Business Line en el tiempo

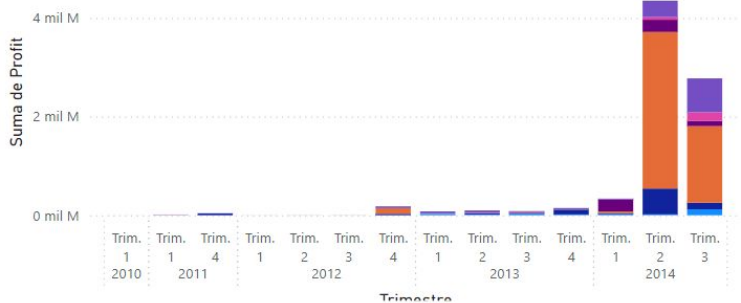
Recuento de ID por Año, Trimestre y Business line

Business line ● ADVERTISING ● CONTENT ● HARDWARE ● INSTALLATI... ● MAINTENA... ● SOFTWARE



Suma de Profit por Año, Trimestre y Business line

Business line ● ADVERTISING ● CONTENT ● HARDWARE ● INSTALLATION ● MAINTENA... ● SOFTWARE



Suma de Profit por Año, Trimestre y Business line Sin Hardware

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



# Conclusiones

1. Análisis profundo del **mercado del Hardware en Itália**.
2. **Potenciar el departamento de Software** dado que es el que tiene un beneficio/coste mayor.
3. **Potenciar los mercados Colombiano y Mexicano** dado que el % de beneficio es superior a los mercados principales.
4. Las ganancias dependen demasiado de un solo cliente, aunque el negocio es rentable cada trimestre.



¡Gracias!  
Turno de preguntas