Las siguientes preguntas demuestran la capacidad del agente para realizar análisis interdisciplinarios, conectando información entre Ventas, RR. HH., Marketing y Finanzas:

**🎯 Análisis del Rendimiento de Ventas**

**Tendencias y Rendimiento de Ventas**

A- Muéstrame las tendencias de ventas mensuales de 2025 con visualizaciones. ¿Qué meses tuvieron los mayores ingresos?

**Principales Productos e Impulsores de Ingresos**

A- ¿Cuáles son nuestros 5 productos principales por ingresos en 2025? Muéstrame su rendimiento por región

**Rendimiento de los Representantes de Ventas**

¿Quiénes son nuestros representantes de ventas con mejor rendimiento? Muéstra sus contribuciones individuales a los ingresos y el número de acuerdos

**👥 Análisis de RR. HH. y Fuerza Laboral**

**Correlación entre la antigüedad y el rendimiento de los representantes de ventas**

¿Cuál es la antigüedad promedio de nuestros mejores representantes de ventas? ¿Existe una correlación entre la antigüedad y el rendimiento de ventas?

**Dotación de Personal y Costos por Departamento**

Muéstrame la plantilla y el salario promedio por departamento. ¿Qué departamentos tienen las tasas de deserción más altas?

**Distribución y Rendimiento de la Fuerza Laboral**

¿Cómo se distribuyen nuestros empleados en las distintas ubicaciones? ¿Cuáles son las diferencias de rendimiento por ubicación?

**📈 Eficacia de las campañas de marketing y atribución de ingresos**

**ROI de las campañas y generación de ingresos**

A - ¿Qué campañas de marketing generaron más ingresos en 2025? Muéstrame el ROI de marketing y el coste por lead por canal

**Análisis completo del embudo de ventas**

Muéstrame el embudo de ventas completo, desde las impresiones hasta los ingresos cerrados. ¿Qué campañas tienen las mejores tasas de conversión?

**Rendimiento de los ingresos del canal**

Compara el gasto en marketing con los ingresos cerrados reales por canal. ¿Qué canales atraen a los clientes más valiosos?

**💰 Finanzas e integración multidominio**

**Atribución de marketing y análisis de ingresos**

Muéstrame los ingresos generados por cada canal de marketing. ¿Cuál es nuestro verdadero ROI de marketing, desde las campañas hasta los acuerdos cerrados?

**Análisis del coste de adquisición de clientes**

Calcula nuestro coste de adquisición de clientes por canal de marketing. ¿Qué canales generan los clientes más rentables?

**Gasto de proveedores y cumplimiento de políticas**

A- ¿Cuáles son nuestros principales gastos de proveedores? Consulta nuestra política de gestión de proveedores: ¿seguimos las directrices de contratación?

**🔍 Información multidisciplinar y datos externos**

**Preguntas de análisis de contenido web**

**Inteligencia competitiva**

A- Analice el contenido de <https://www.homecenter.com.co> y compare su oferta de productos con nuestro catálogo

**Investigación de mercado**

Extraiga contenido de <https://www.homecenter.com.co> y analice su relación con nuestro rendimiento de ventas y posicionamiento en el mercado

**Integración de datos externos**

Obtenga la información más reciente de [URL de noticias de la empresa] y analice su posible impacto en nuestro pronóstico de ventas

**Pregunta multidisciplinar definitiva**

Cree un panel de control empresarial completo que muestre: el rendimiento de ventas de los mejores representantes, su antigüedad y remuneración, las campañas de marketing que generaron sus leads, el recorrido completo del cliente desde la campaña hasta el cierre del acuerdo y el ROI de cada canal de marketing. Incluya cualquier información relevante sobre políticas de nuestros documentos y datos de mercado externos de <https://colombiafintech.co/>