

Introducción

El presente proyecto tiene como objetivo el diseño y desarrollo de una base de datos para centralizar información sobre agencias de marketing especializadas en growth marketing. La base permitirá almacenar y organizar datos clave de cada agencia, incluyendo sus servicios, clientes, casos de éxito, ubicación, equipo y certificaciones, con el fin de facilitar la consulta, comparación y análisis por parte de empresas interesadas en contratar estos servicios.

Objetivo

El objetivo de este proyecto es diseñar una base de datos relacional que centralice información estructurada y confiable sobre agencias de marketing enfocadas en growth marketing. La solución permitirá:

- Consultar y filtrar agencias según ubicación, tamaño, especialización, industrias atendidas y rango de precios.
- Registrar y analizar indicadores de desempeño, como campañas realizadas, resultados obtenidos y retorno sobre la inversión estimado.
- Facilitar la comparación entre agencias para la toma de decisiones estratégicas.
- Integrar información útil para áreas comerciales, de procurement y de análisis de mercado, posibilitando reportes y visualizaciones.

La implementación de esta base de datos busca optimizar el acceso a información crítica, mejorar la transparencia en la evaluación de proveedores y servir como insumo para análisis analíticos y de benchmarking.

Situación Problemática

En el mercado actual, las empresas que buscan contratar agencias de growth marketing enfrentan una gran dispersión de información. La mayoría de los datos relevantes —como experiencia previa, especializaciones, casos de éxito, tarifas y certificaciones— se encuentran fragmentados entre páginas web, redes sociales, presentaciones comerciales y referencias informales.

Esta falta de centralización dificulta:

- Comparar agencias de manera objetiva.
- Acceder a datos actualizados y verificables.

- Evaluar el desempeño histórico y la experiencia en industrias específicas.
- Tomar decisiones rápidas y fundamentadas en procesos de licitación o selección de proveedores.

La ausencia de un repositorio unificado genera pérdidas de tiempo, aumenta el riesgo de seleccionar proveedores inadecuados y reduce la capacidad de análisis estratégico del área de marketing y compras.

La implementación de una base de datos relacional busca resolver esta problemática, ofreciendo una plataforma única, estructurada y escalable para almacenar y consultar información clave sobre las agencias del sector.

Modelo de Negocio

La base de datos será utilizada por una plataforma digital que funciona como un marketplace y repositorio de información para agencias de growth marketing.

- **Usuarios principales:**
 - **Empresas clientes** que buscan contratar agencias de marketing.
 - **Agencias registradas** que desean mostrar sus servicios y resultados.
 - **Administradores de la plataforma** que validan y actualizan la información.
- **Flujo principal de uso:**
 - Las agencias se registran y completan su perfil con información sobre su equipo, servicios, clientes, certificaciones y casos de éxito.
 - La información se almacena en la base de datos y se valida por los administradores.
 - Las empresas clientes utilizan la plataforma para buscar, filtrar y comparar agencias.
 - Los resultados de búsqueda se pueden exportar o integrar con herramientas de análisis.
- **Fuentes de ingresos:**

- Suscripción mensual de agencias para aparecer en la plataforma.
- Planes premium que incluyen métricas avanzadas, mayor visibilidad y acceso a leads.
- Servicios adicionales como auditorías o reportes de benchmarking.

Este modelo permite que la base de datos funcione como un núcleo de información confiable y actualizada, que aporta valor tanto a empresas que buscan proveedores como a agencias que quieren posicionarse en el mercado.

Link a Github con script:

https://github.com/pBenja/entrega_1_Motto/blob/main/Entrega%201.sql

1) Entidades (con atributos y PK)

- **Agencia** (PK: `agencia_id`)
Atributos: `nombre`, `sitio_web`, `pais`, `ciudad`, `tam_equipo`, `anio_fundacion`, `descripcion_corta`.
- **Servicio** (PK: `servicio_id`)
Atributos: `nombre`, `descripcion`.
- **Industria** (PK: `industria_id`)
Atributos: `nombre`.
- **Cliente** (PK: `cliente_id`)
Atributos: `razon_social`, `pais`, `industria_ref`.
- **CasoExito** (PK: `caso_id`)
Atributos: `titulo`, `descripcion`, `fecha_inicio`, `fecha_fin`, `kpi_principal`, `kpi_valor`, `moneda`, `link_soporte`.
FK: `agencia_id` → **Agencia**
- **ResultadoCaso** (PK: `resultado_id`) (*métricas detalladas por caso*)
Atributos: `kpi`, `valor`, `unidad`, `moneda`, `fecha`
FK: `caso_id` → **CasoExito**

- **Certificacion** (PK: `cert_id`)
Atributos: `nombre`, `emisor`, `fecha_vigencia_desde`, `fecha_vigencia_hasta`.
 - **MiembroEquipo** (PK: `miembro_id`)
Atributos: `nombre`, `apellido`, `rol`, `seniority`, `linkedin_url`
FK: `agencia_id` → **Agencia**
 - **Herramienta** (PK: `herr_id`)
Atributos: `nombre`, `tipo` (p. ej., *CEP*, *analítica*, *ads*).
 - **PlanPrecio** (PK: `plan_id`)
Atributos: `tipo` (*retainer/hora/proyecto*), `monto_min`, `monto_max`, `moneda`.
 - **Propuesta** (PK: `propuesta_id`)
Atributos: `fecha_emision`, `validez_dias`, `alcance`, `monto_estimado`, `moneda`, `estado`
FKs: `agencia_id` → **Agencia**, `cliente_id` → **Cliente**
 - **Contrato** (PK: `contrato_id`)
Atributos: `fecha_inicio`, `fecha_fin`, `monto_total`, `moneda`, `condiciones`, `estado`
FKs: `agencia_id` → **Agencia**, `cliente_id` → **Cliente**, `propuesta_id` → **Propuesta**
-

2) Entidades asociativas (tablas puente para N:M)

(Cada una tiene PK compuesta por sus FKs y, si hace falta, atributos propios)

- **AgenciaServicio** (PK compuesta: `agencia_id`, `servicio_id`)
FKs: `agencia_id` → **Agencia**, `servicio_id` → **Servicio**
- **AgenciaIndustria** (PK compuesta: `agencia_id`, `industria_id`)
FKs: `agencia_id` → **Agencia**, `industria_id` → **Industria**
- **AgenciaCertificacion** (PK compuesta: `agencia_id`, `cert_id`)
Atributos: `fecha_obtencion`, `fecha_expiracion`
FKs: `agencia_id` → **Agencia**, `cert_id` → **Certificacion**
- **AgenciaHerramienta** (PK compuesta: `agencia_id`, `herr_id`)
Atributo: `nivel_uso` (*básico/medio/avanzado*)

FKs: **agencia_id** → **Agencia**, **herr_id** → **Herramienta**

- **AgenciaPlan** (PK compuesta: **agencia_id**, **plan_id**)
FKs: **agencia_id** → **Agencia**, **plan_id** → **PlanPrecio**
 - **CasoCliente** (PK compuesta: **caso_id**, **cliente_id**)
FKs: **caso_id** → **CasoExito**, **cliente_id** → **Cliente**
-

3) Relaciones

- **Agencia 1:N CasoExito** (cada agencia puede tener muchos casos).
- **CasoExito 1:N ResultadoCaso** (un caso contiene muchas métricas/observaciones).
- **CasoExito N:M Cliente** (*vía entidad asociativa **CasoCliente***).
- **Agencia N:M Servicio** (*vía **AgenciaServicio***).
- **Agencia N:M Industria** (*vía **AgenciaIndustria***).
- **Agencia N:M Certificacion** (*vía **AgenciaCertificacion***).
- **Agencia N:M Herramienta** (*vía **AgenciaHerramienta***).
- **Agencia 1:N MiembroEquipo**.
- **Agencia N:M PlanPrecio** (*vía **AgenciaPlan***).
- **Agencia 1:N Propuesta** y **Cliente 1:N Propuesta**.
- **Agencia 1:N Contrato** y **Cliente 1:N Contrato**.

4) DER: Se adjunta diagrama entidad- relación creado con WorkBench

