

1.Lab: Aplica el "prompt dashboard" para elaborar uno a partir de un documento excel.

A partir de los datos proporcionados en este documento de Excel, genera un dashboard que represente los datos de manera visual. El archivo contiene datos de las conversiones generadas en distintas campañas de marketing, en lugar y tiempo diferentes.

El dashboard debe:

1. Mostrar cuáles son las campañas más populares, utilizando para ello el número total de conversiones.
2. Mostrar cuáles son las más rentables, calculando el revenue total entre el número de conversiones.
3. Comparar las diferentes formas de obtener conversiones, es decir, click-through o view-through.
4. Mostrar cuáles son los placement y fechas que consiguieron mejores resultados. Para ello, el dashboard debe ser interactivo. De esta manera, el usuario podrá aplicar filtros por fecha y lugar y comparar los resultados.

Actúa como un experto en análisis de datos. Devuelve el código en python con comentarios explicativos. Puedes usar las librerías que necesites de entre pandas o openpyxl para la lectura de datos, seaborn, plotly o matplotlib para la representación y numpy para los cálculos. Debes usar streamlit para poder crear el dashboard de manera interactiva, cumpliendo con el punto 4.

2.Lab: Aplica el "prompt extraer insights" para elaborar un resumen relevante para negocio

Contexto: dispones de un fichero Excel con las siguientes variables: Activity Group ; Activity Group ID ; Activity ; Activity ID ; Advertiser ; Campaign ; Site (CM360) ; Placement ; Month; Total Conversions ; Clickthrough Conversions ; Viewthrough Conversions ; Total Revenue ; Clickthrough Revenue ; Viewthrough Revenue

Tarea: generar un breve resumen que destaque los principales insights del negocio, incluyendo un análisis crítico del estado actual con sus puntos fuertes, sus debilidades y recomendaciones para continuar creciendo.

Formato de salida: dos versiones adaptadas a su audiencia:

- Versión A: Equipo de Marketing

- Tono: analítico y orientado a la acción
- Estructura:
 1. Principales insights y métricas clave (p. ej., evolución mensual de Total Conversions, clickthrough vs viewthrough, Total Revenue por Campaign)
 2. Oportunidades de optimización de campañas y segmentos de Activity Group o Placement
 3. Siguiendo pasos tácticos
- Incluir ejemplos numéricos concretos extraídos del Excel y destacar KPIs con bullets o tablas

1. Versión B: Equipo Directivo

- Tono: ejecutivo, conciso y estratégico
- Estructura:
 1. Resumen de hallazgos críticos
 2. Impacto en la visión y objetivos corporativos (p. ej., ROI global por Advertiser o Site)
 3. Recomendaciones de alto nivel y KPIs de seguimiento
- Incluir ejemplos numéricos concretos extraídos del Excel y destacar KPIs con bullets o tablas

Instrucciones adicionales:

- Utiliza lenguaje claro y directo.
- Incorpora ejemplos numéricos concretos de las variables del Excel.

3.Lab: Aplica el "prompt resumen podcast" para tener un resumen auditivo de los insights.

Contexto: dispones de un dashboard y un resumen de los insights de la empresa. Estos datos tratan las conversiones generadas por distintas campañas de marketing, así como sus beneficios en un tiempo y lugar determinados.

El resumen incluye dos objetivos: Para el equipo de marketing (mas técnico,

extenso y con más datos), y para el equipo directivo (más al grano, señalando las campañas críticas, su impacto y recomendaciones estratégicas).

Tarea: generar un resumen de en formato podcast a partir del dashboard y el resumen.

Formato de salida:

Usando notebook LM: A partir de los datos proporcionados haz un resumen de los insights de la empresa en formato podcast con un tono profesional donde se tengan en cuenta los puntos más importantes, devuelve un archivo de audio. Habla de las dos versiones seguidamente.

4.Lab: Utiliza el "prompt guía de etiquetado" para tener una guía de etiquetado nueva.

5. Lab: Construcción de consultas SQL

Actúa como un experto en bases de datos y ayúdame a construir de consultas de SQL de tal forma que sea fácil de entender. Los datos tratan sobre las conversiones y beneficios generados por distintas campañas de marketing en un tiempo y lugar.

Contexto: dispones de un fichero Excel con las siguientes variables: Activity Group ; Activity Group ID ; Activity ; Activity ID ; Advertiser ; Campaign ; Site (CM360) ; Placement ; Month; Total Conversions ; Clickthrough Conversions ; Viewthrough Conversions ; Total Revenue ; Clickthrough Revenue ; Viewthrough Revenue

Debes crear varias consultas que resuman lo mejor posible el rendimiento de la empresa, para obtener las campañas que más rinden, las más populares o las más rentables. Para que puedas entender mejor el problema, te voy a pasar, a parte de los datos en Excel, un resumen de los insights de la empresa.

Debes devolver simplemente el código necesario en sql para realizar las consultas pertinentes.

