

# ¿Que preguntas puedo responder con un DataLake?

¿ Cual es la cantidad y calidad de mis clientes y su comportamiento?

Trazabilidad y comportamiento de los clientes (clasificación, tipología, nivel socioeconómico, qué hace el cliente en la compañía, cuanto compra, cuando compra, quien lo atiende, cuanto gastan)

**Detectar los puntos de dolor que tienen los clientes.**

Volumen de transaccionalidad de los clientes con el negocio (cuantas veces los clientes vuelven a mi negocio)

**Segmentación asertiva de mercado**      **Direccionamiento de ventas - prospección**

**Análisis de propensión de fraude**

**Análisis de Riesgo y crédito**

# ¿Que preguntas puedo responder con un DataLake?

## Reclutamiento y Selección

Entender el comportamiento de oportunidades y vacantes

Agilidad para encontrar candidatos específicos y segmentados

## Salud

Segmentación asertiva para nuevas oportunidades

Acceder y utilizar informaciones de forma estratégica

Análisis de mercado y expansión de los negocios

## Productos y Servicios

Incrementar las ventas buscando nuevas oportunidades

Conocer y entender el mercado con datos actualizados

Análisis de la competencia