



Módulo 2 – Obtención y Preparación de Datos

# Actividad: Caso Sales Funnel

Ciencia de Datos

# Actividad: Caso CRM Sales Funnel



# CRM SALES FUNNEL

Usted es gerente comercial de una empresa que vende productos y servicios tecnológicos con venta a nivel nacional y regional. Para eso, cuenta con un CRM para administrar el pipeline de oportunidades de sus clientes y su equipo de venta.

Mediante la información del CRM usted requiere contestar las siguientes preguntas:

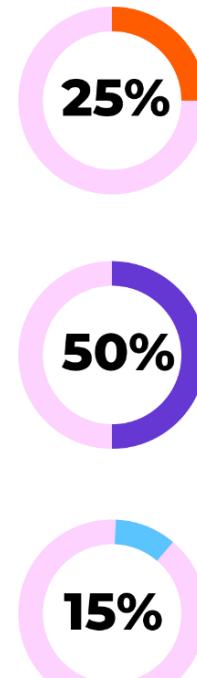
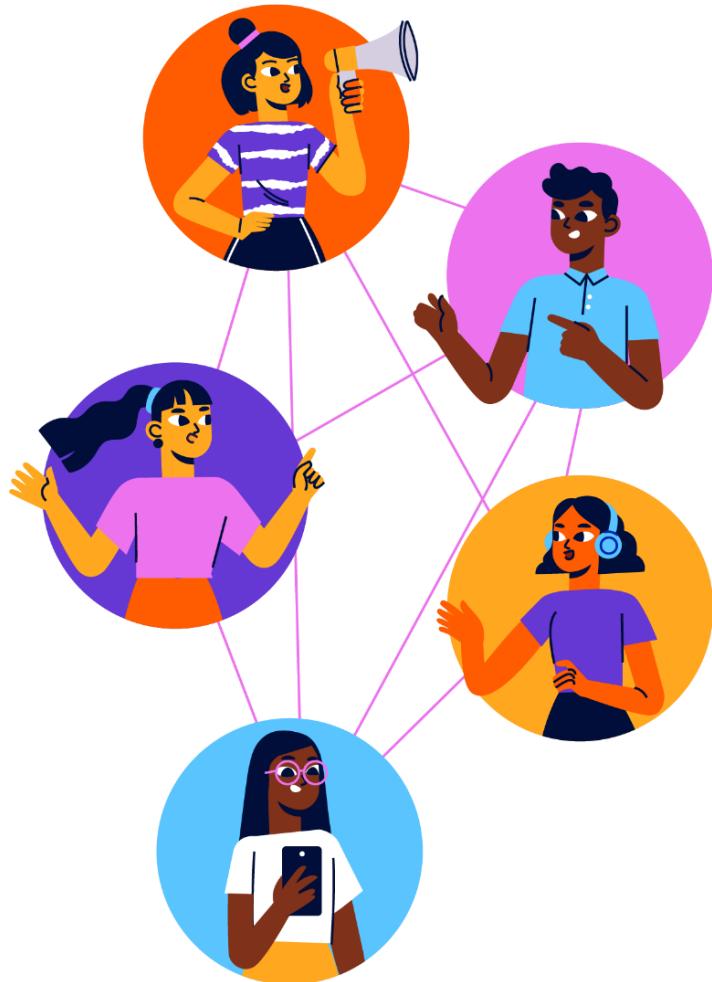
- ¿Cuánta venta tenemos en el pipeline?
- ¿Qué productos tenemos en el pipeline?
- ¿Quiénes tienen asignados la gestión de productos y en qué etapa se encuentra?
- ¿Cuán probable es cerrar negocios de aquí a fin de año?



# CRM SALES FUNNEL

Realice un análisis para contestar las preguntas anteriores utilizando Tablas Pivoteadas y el archivo sales-funnel.xlsx.

	Account	Name	Rep	Manager	Product	Quantity	Price	Status
0	714466	Trantow-Barrows	Craig Booker	Debra Henley	CPU	1	30000	presented
1	714466	Trantow-Barrows	Craig Booker	Debra Henley	Software	1	10000	presented
2	714466	Trantow-Barrows	Craig Booker	Debra Henley	Maintenance	2	5000	pending
3	737550	Fritsch, Russel and Anderson	Craig Booker	Debra Henley	CPU	1	35000	declined
4	146832	Kiehn-Spinka	Daniel Hilton	Debra Henley	CPU	2	65000	won



¡Éxito!