

**FACULTAD DE PRODUCCION Y SERVICIOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENERIA DE SISTEMAS**

**TEMA: BANCO DE CREDITO RETO AUMENTAR LAS VENTAS**

**Profesor: JUAN CARLOS JUAREZ BUENO**

Alumno: Yoset Cozco Mauri

CUI: 20153584

Arequipa, Peru

**Presentación de caso resumen:**

La empresa BCP previa a la contratación de Neo Consulting, tenia una muy baja retención en la venta de seguros a través de su plataforma digital, que tenía por principal inconveniente la cantidad de formularios por rellenar que hacia que el usuario interesado en el producto abandone la plataforma.

La ventas representaban el 8% antes de las nuevas mejores que Neo Consulting y Google Cloud empezaran con el cambio y la adaptación de estas tecnologías de cloud, les ayudo a segmentar sus principales errores así mismo también corregir estos mismos, hasta ahora en la actualidad que este apartado supone a la empresa respecto a los ingresos generales el 39%, logrando así también aumentar las ventas 15 veces con One-click cross-sell.

**Esquema de laudon**

Diagram

Description automatically generated

**Glosario de términos clave**

**Cloud**: Nube (almacenamiento en un servidor)

**One-Click:** Un click ( en ventas, ventas en un solo click)

**Cross-Sell:** Venta cruzada, estrategia de venta.

-Comentarios sobre caso (mayor problema/ etc)

Al ser una entidad financiera debería haber contado con la mejor tecnología de procesamiento de datos, almacenamiento. El principal factor de problema era la gestión de su sistema ventas online.

-Otros donde usted encuentra un caso similar

La universidad nacional de san agustin tiene un grave problema en su infraestructura, no es capaz de soportar situaciones muy comunes, como sobrecarga en su servidor por parte de los propios alumnos, el sistema queda sin funcionar por varias horas, perdiendo horas de trabajo, documentos, etc.