

Mejora tu estrategia de retención de clientes

con analítica empresarial



*WEBINAR

Miércoles 19 Julio

11:00 a.m.

Analiza el comportamiento de tus clientes y maximiza su valor a través de

Indicadores reales



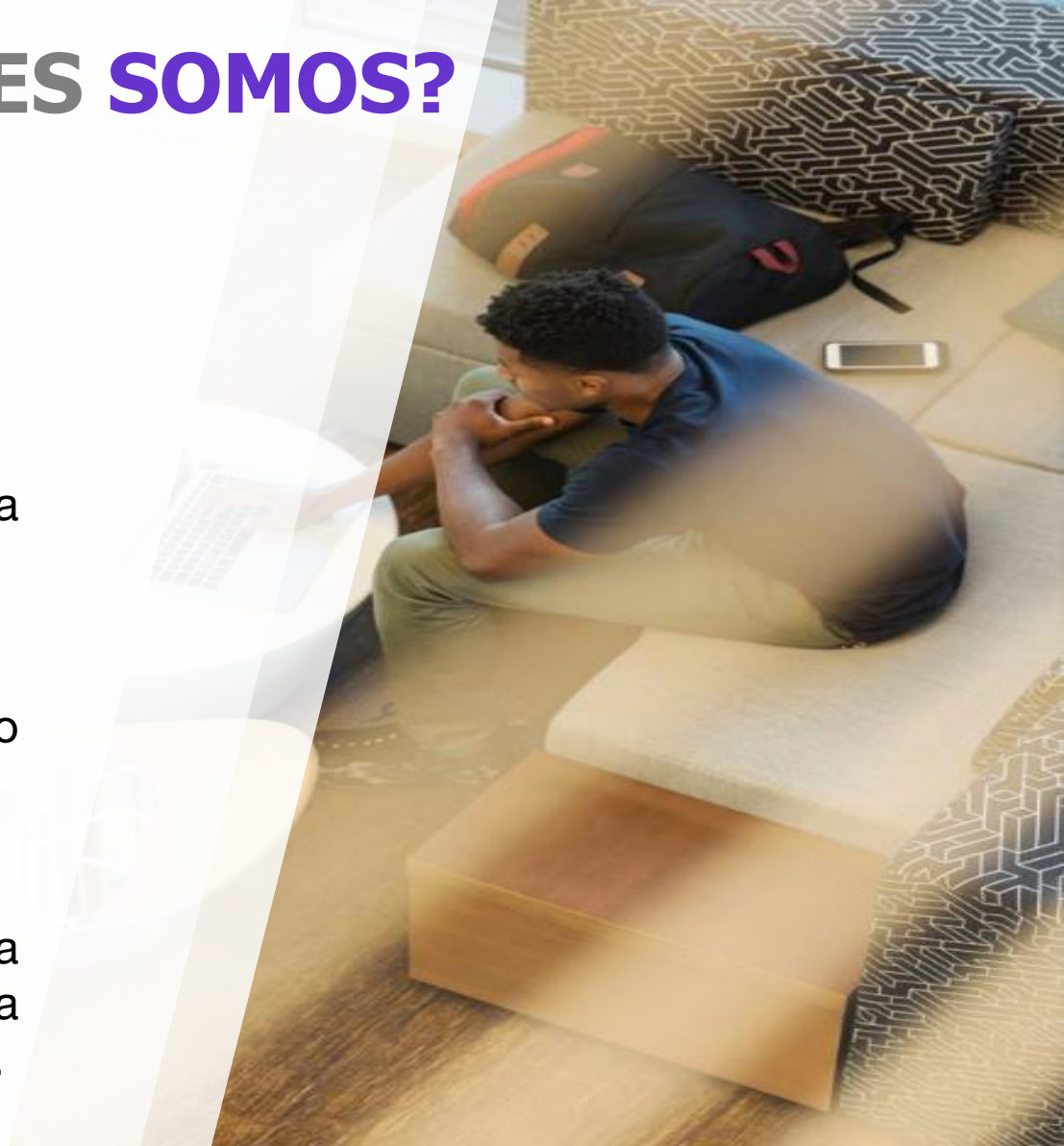
¿QUIÉNES SOMOS?

8 Años en el mercado

Una empresa enfocada en la **generación de valor** a través de la prestación de servicios TI de calidad para sus clientes.

Acompañamos a las organizaciones como el aliado estratégico en TI

El talento humano que hace parte de la empresa se destaca por su compromiso y amplia experiencia profesional en la **gestión de procesos y proyectos de tecnología de información**.



¿QUÉ HACEMOS?

Ofrecemos servicios orientados al apoyo estratégico de las organizaciones en el sector TIC.



¿CON QUE LO HACEMOS?

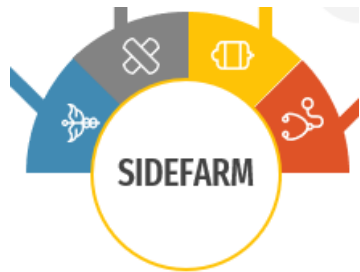
Aplicando soluciones de fabricantes y aliados estratégicos para integración de servicios.



SOLUCIONES & PROYECTOS

Casos de uso empresarial

Solución para gestión oportuna de despacho y control de medicamentos



SIDEFARM

Implementación Y Auditorias de Modelos de Seguridad de la Información



(ISO 27001:2022 & MSPI (MINTIC))

Apropiación de Infraestructura Tecnológica para su Negocio (IaaS)



Nube Privada (Vmware / Inuvika)

Gerencia de Proyectos TI

Solución de Gerencias SAP & Operaciones TI



Scrum / Agile / PMP

Inteligencia de Negocios TI

Solución de Tableros de Control Financiero



Power BI



Analytics
group

Alcance

INFORMACIÓN GENERAL DEL PERSONAL

567
No. Empleados

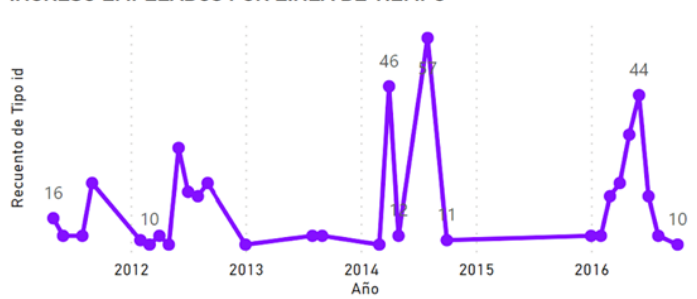
Año

Todas

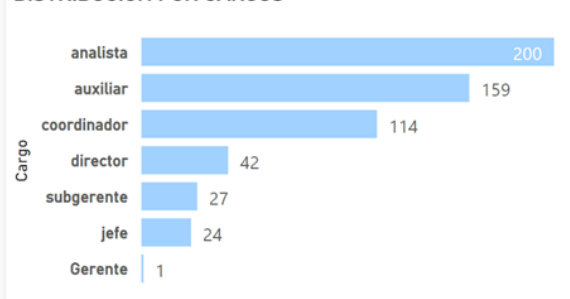
Area

Todas

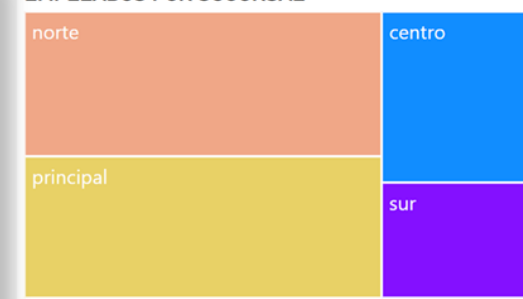
INGRESO EMPLEADOS POR LINEA DE TIEMPO



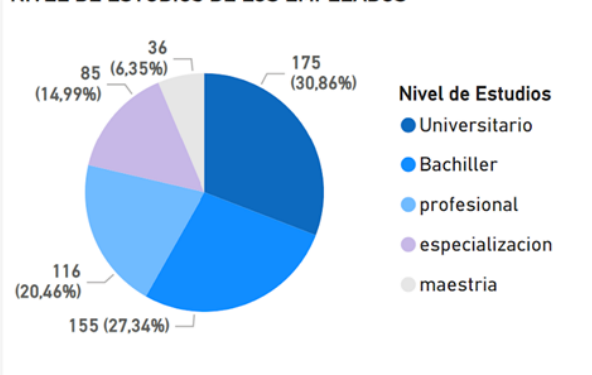
DISTRIBUCIÓN POR CARGOS



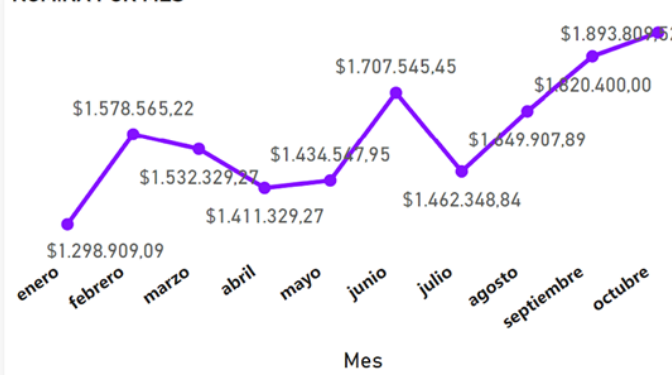
EMPLEADOS POR SUCURSAL



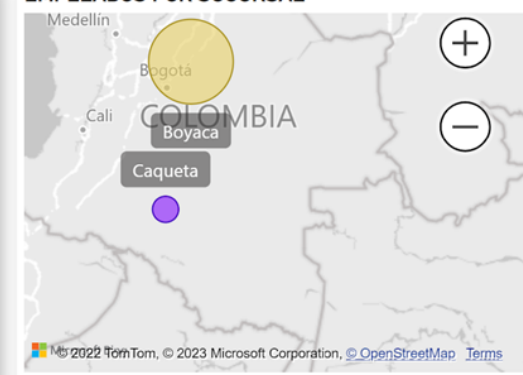
NIVEL DE ESTUDIOS DE LOS EMPLEADOS



NÓMINA POR MES



EMPLEADOS POR SUCURSAL



Diseño, desarrollo y despliegue tableros de control en Power BI.

Areas:

Talento Humano.

Transferencia de conocimiento personal.



Alcance

Forme comparativo Seguridad y salud en el trabajo

Año
Todas

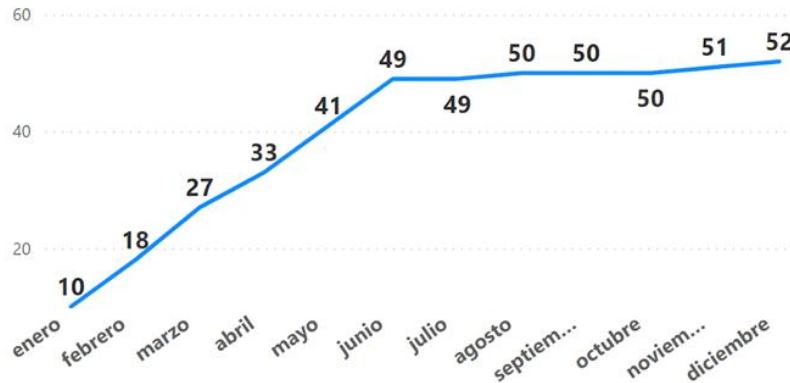
Proceso
Todas

Categoría
Todas

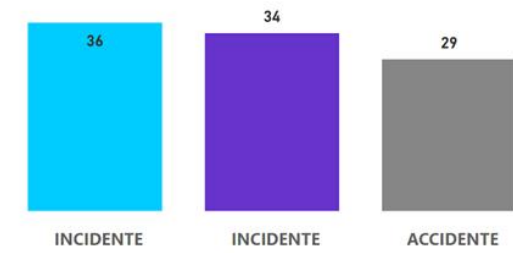
No. Ocurrencias 2,57 %
52 % Var vs LY



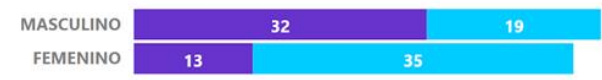
Incidentes acumulados por mes



Lesiones por parte afectada



Ocurrencias por género
EXPUESTO A AGE... NO SI



Diseño, desarrollo y despliegue tableros de control en Power BI.

Areas:

Seguridad y Salud en el Trabajo.

Transferencia de conocimiento personal de las áreas.

Ocurrencias por cargo



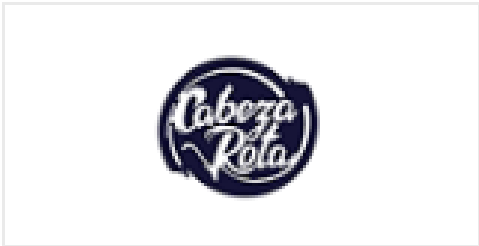
Parte afectada	Total incidentes	%Incidentes
BRAZO	16	16,16%
CABEZA	14	14,14%
MANOS	14	14,14%
PIERNA	18	18,18%
PIES	17	17,17%
TRONCO	20	20,20%
Total	99	100,00%



info@analyticsgroup.co



ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES



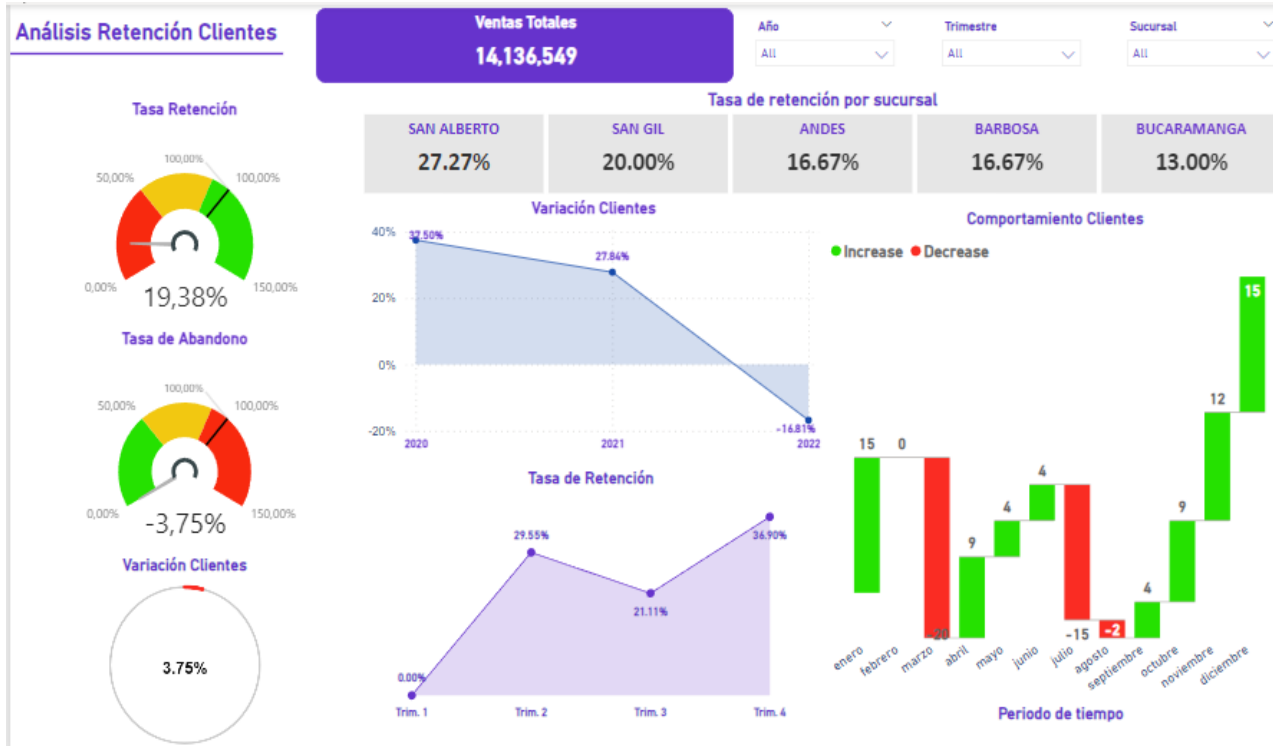


Maximiza el valor que los clientes le aportan a tu empresa con Analítica Empresarial

Valeria Sofía Fonseca Caicedo

Analista Analítica de Datos
Analytics Group SAS

¿Cuál es el punto de partida?



Información de valor en un sólo lugar, de forma clara y resumida y al alcance de todos los de tu equipo

“Lo que no se puede medir, no se puede mejorar o prevenir”
-William Thomson

“Sin el análisis de datos las empresas son ciegas y sordas, vagando hacia afuera como ciervos por una autopista”
-Geoffrey Moore

Las Empresas están utilizando la ANALITICA para mejorar sus procesos e innovaciones.

56 %

Fuente: Statista



Algunas inquietudes antes de empezar....

¿Qué posibilidades nos ofrecen nuestros datos?

¿Cómo gestionamos los procesos asociados al dato?



¿Podemos aumentar el nivel de conocimiento de nuestro negocio?

¿Es posible combinar varios orígenes de información?

¿Sabes qué es Analítica Empresarial?

Analítica empresarial - Aprovechamiento de forma adecuada de los datos.

- Datos crudos
- Visualización de los datos
- Insights → Se obtienen gracias a el cruce información y el análisis de estos.

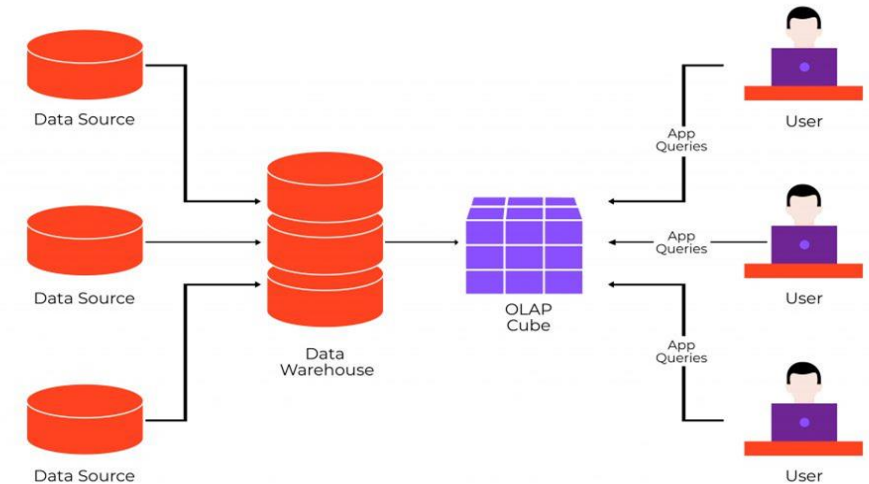
observaciones e información contextualizada acerca del valor del consumidor

Datos comerciales, *relacionados* → Se traduce en Insights → Conocimiento comercial



The OLAP process

How data is prepared for online analytical processing (OLAP)



Información estructurada que puede ser fácilmente digerida

¿Por qué es importante retener al cliente?

Vinculación con la empresa = Fidelización

Retener clientes y fidelizarlos = Aumentar la cuota del mercado



“Un aumento del 5% en la tasa de retención repercute en un incremento del 75% de la rentabilidad.”

“Cuesta 5 veces más atraer un nuevo cliente que retener uno existente”

- Forbes

- Clientes fidelizados y comprometidos con la marca;
- Clientes satisfechos con la empresa;
- Menores costos de adquisición.

Menos del 20% de las empresas tiene estrategias para mantener cerca a sus clientes



Variables, necesidades...

- ¿Estamos reteniendo a nuestros mejores clientes?
- ¿Qué rasgos comparten nuestros clientes?
- ¿Qué tipo de clientes se van y por qué?
- ¿Cuáles productos me general mayor retorno de inversión?
- ¿Dónde están las oportunidades para maximizar los resultados de mis estrategias?



¿Qué puedes medir?



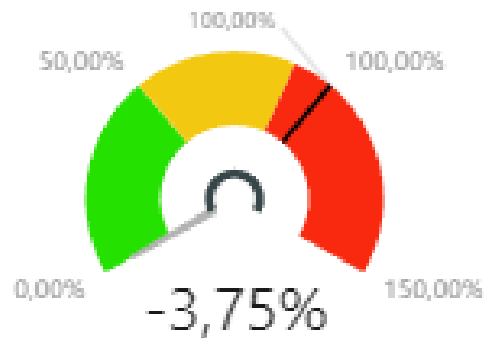
KPIs que simplifican el análisis de retención de tus clientes

- Tasa de retención
- Tasa de deserción (Pérdida de clientes)
- Variación de clientes (Captación)
- Variación de ingresos
- ARPU (Ingreso promedio por cliente)
- CLTV (Valor de tiempo de vida de un cliente)

¡El tiempo vale oro!



Tasa de Abandono



Cuantificar con la mayor precisión posible el valor monetario que un consumidor representa para la empresa

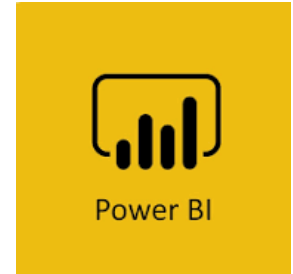
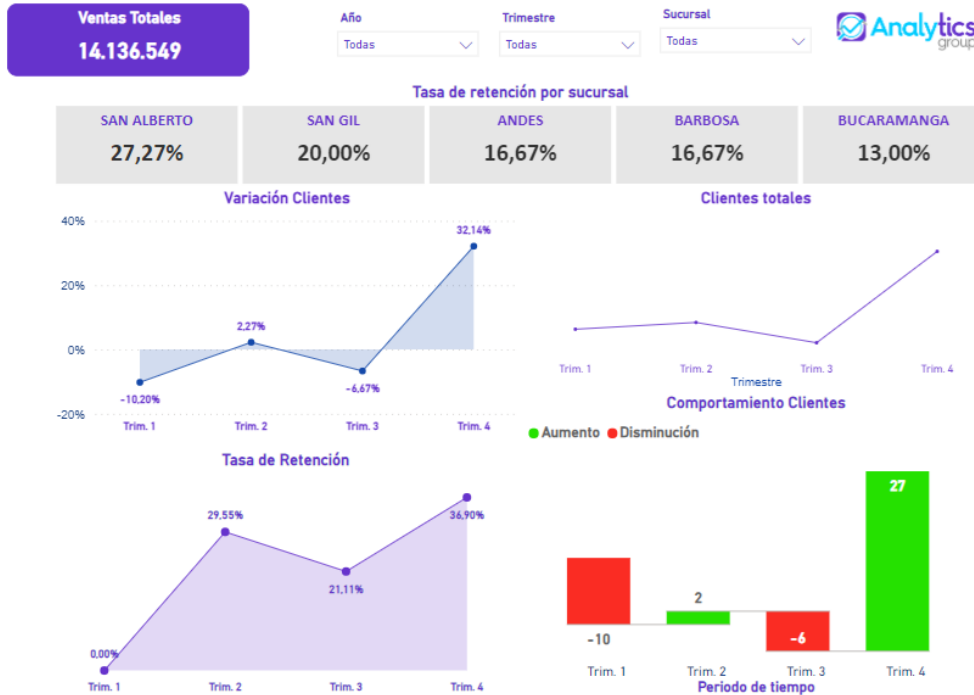
¿Cuál es el porcentaje de retención ideal?

El porcentaje de retención **debe ser adaptado** teniendo en cuenta factores como: el tipo de producto/servicio que se ofrezca

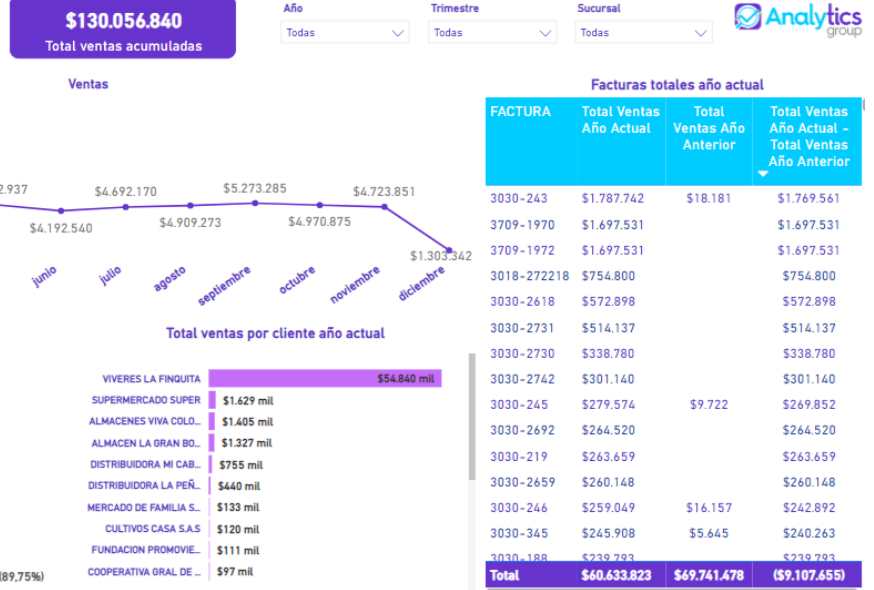
Tasa de deserción ≠ Pérdida de ingresos

Ahora veamos un ejemplo de casos prácticos aplicados

Análisis Retención Clientes



Forme de Facturación & Ventas



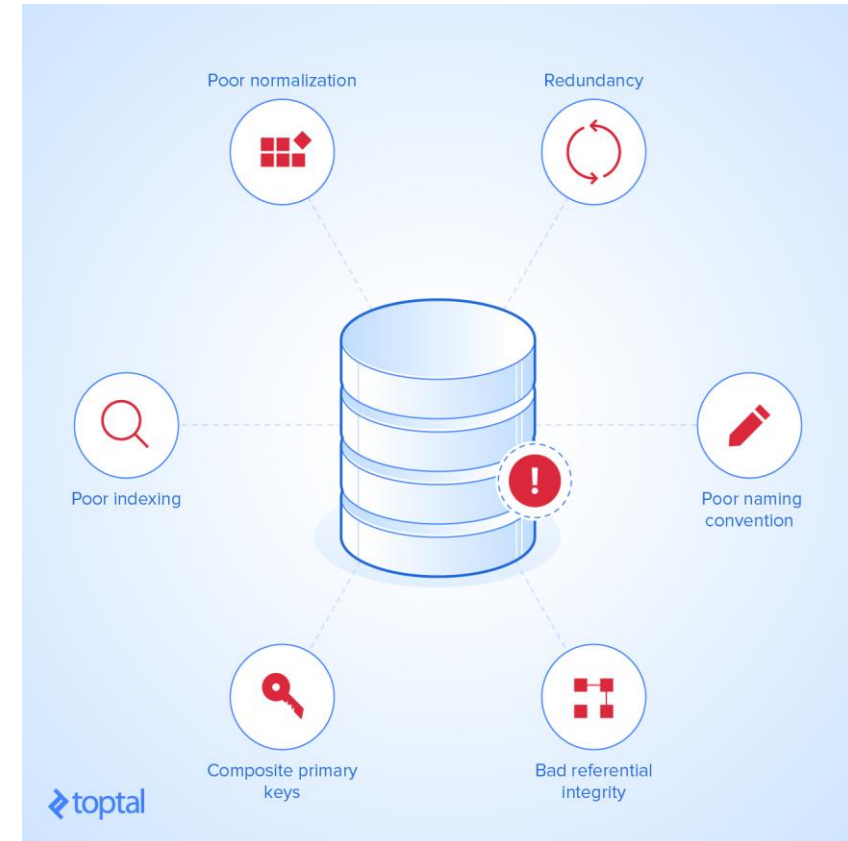
Conclusiones

Analítica empresarial - Aprovechamiento de forma adecuada de los datos.

Prácticas no recomendadas.

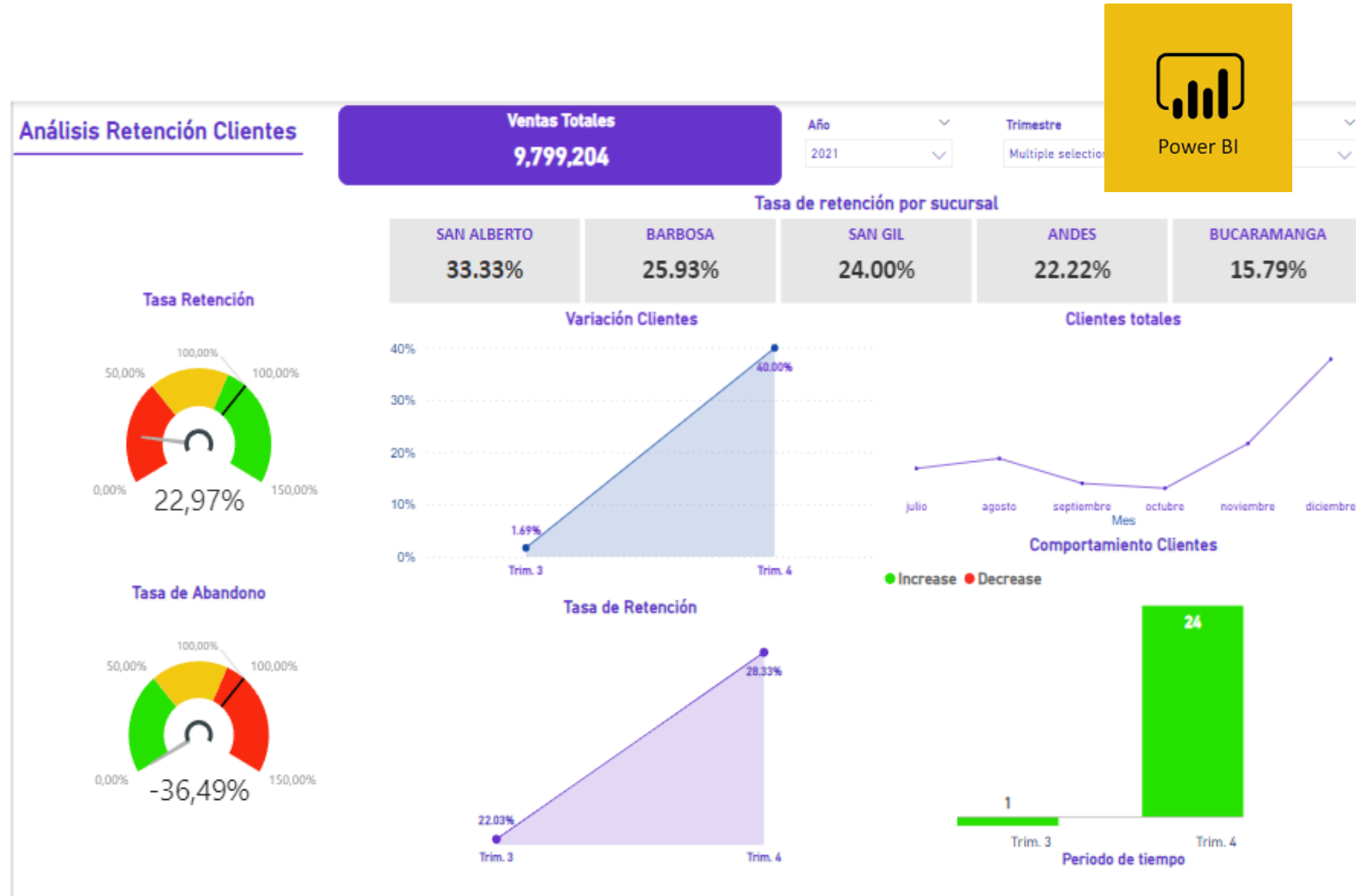
Duplicación de Datos y Diferentes Orígenes para análisis de la misma data no solo es peligroso, sino que también hace imposible que tu empresa los analice correctamente.

- Recopilar y administrar datos de manera manual te brindará resultados incompletos y no disponibles en el momento que se necesiten.



Conclusiones

- Campaña de mercadeo y ventas efectivas.
- Alineamiento de los objetivos empresariales.
- Maximizar la rentabilidad.
- Visualizar los datos a través del contexto empresarial.
- Crea veracidad y mayor fiabilidad en los datos recolectados, al estar estos estructurados de mejor forma.





Inquietudes & Preguntas

! Contáctanos !

Desarrollemos una
Alianza Estratégica de
TI



Analytics
group

Dinamizando las Tecnologías de la información en las organizaciones.



! GRACIAS !

MTI, SERGIO E. OVIEDO CÁCERES
GERENTE



www.analyticsgroup.co



ceo@analyticsgroup.co



317 517 7315



[analytics-group-sas](https://www.linkedin.com/company/analytics-group-sas)



Analytics
group