



Clase 6

“Analíticas y Toma de Decisiones Automatizadas”

Por Bruno Villalobos Coz

*Co-fundador de Vilboplanner /
Director proyecto Vilbo Academy*

 info@vilboplanner.com

 +56941391985



¡Hola Emprendedor!



Hemos llegado a la 6ta clase y final de este curso llamado "**Transformación Digital: Automatización para Emprendedores**".

Vamos a hablar hoy de un tema que puede transformar tu negocio: **las analíticas y la toma de decisiones automatizadas**.

¿Por qué son importantes las analíticas automatizadas?

- **Toma de decisiones basada en datos:** En lugar de actuar por intuición, puedes respaldar tus decisiones con información real y actualizada.
- **Identificación de patrones:** Las herramientas analíticas pueden detectar tendencias y comportamientos que no son evidentes a simple vista.
- **Ahorro de tiempo:** Automatizar la recolección y análisis de datos te permite enfocarte en ejecutar estrategias, no en recolectar información manualmente.



¿Qué son los KPI?

- **Los KPI** (Indicadores Clave de Desempeño, por sus siglas en inglés) son métricas que **permiten medir el rendimiento de un negocio en relación con objetivos específicos**. Ayudan a los emprendedores a evaluar si están **alcanzando sus metas** y a tomar decisiones basadas en datos.

- **CAC (Costo de Adquisición de Cliente)**: Cuánto cuesta adquirir un cliente nuevo. Permite evaluar el rendimiento de los gastos de marketing. **$(\text{Gasto en marketing} + \text{Gasto en ventas}) / \text{Número de clientes adquiridos}$** .
- **LTV (Valor de Vida del Cliente)**: El ingreso total que un cliente genera durante el tiempo que permanece con el negocio. **$(\text{Ingreso promedio por cliente} \times \text{Tiempo promedio de relación con el cliente})$** .
- **Tasa de Retención de Clientes**: El porcentaje de clientes que siguen comprando en un período determinado. Retener clientes cuesta menos que adquirir nuevos, y un alto nivel de retención indica satisfacción y fidelidad. **$(\text{Clientes al final del período} - \text{Clientes nuevos}) / \text{Clientes al inicio del período} \times 100$** .

Herramienta recomendada:

- **Google Analytics**: Ideal para monitorear el comportamiento de los visitantes en tu sitio web.



Ejemplo práctico:

Supongamos que tienes una tienda online y quieres saber qué productos se venden más en ciertos días. Con herramientas como Google Analytics, puedes identificar qué artículos tienen mayor demanda los fines de semana y ajustar tus promociones en consecuencia.



Acciones recomendadas para implementar analíticas automatizadas:

- **Identifica tus KPI:** Calcúlalos y trabaja en base a objetivos.
- **Define tus objetivos:** Determina qué preguntas necesitas responder con los datos (por ejemplo, ¿cuál es tu producto más rentable?).
- **Elige una buena herramienta y revisa los datos regularmente:** Configura una herramienta como Google Analytics para empezar a recopilar datos. Establece un horario semanal o mensual para analizar los resultados y ajustar tus estrategias.

Preguntas clave para reflexionar:

1. ¿Estás utilizando datos para tomar decisiones en tu negocio o te guías por intuición?
2. ¿Cómo podrían las herramientas analíticas mejorar tus resultados actuales?

Para cerrar

Las analíticas y la toma de decisiones automatizadas no solo te permiten trabajar de manera más eficiente, sino que también **te brindan claridad para dirigir tu negocio hacia el éxito.**

Esperamos este pequeño curso te haya servido, hayas aprendido cosas nuevas y **haya enriquecido ese espíritu emprendedor que te caracteriza.** Espero puedas aplicar todos los conocimientos que aquí te enseñe, siempre en pro de **sacar adelante tu negocio con el mayor profesionalismo posible.**

Estamos en contacto,
Un abrazo.



Bruno Villalobos Coz

*Co-fundador de Vilboplanner / Director
proyecto Vilbo Academy*

Aviso legal

Este eBook es un material gratuito y original de Vilboplanner. Su contenido está protegido por derechos de autor y su reproducción, distribución, copia o venta sin autorización expresa está estrictamente prohibida. Cualquier intento de plagio, falsificación o comercialización indebida derivará en las acciones legales correspondientes. Respetemos el trabajo original y fomentemos el acceso a información de calidad de manera ética y profesional.