

PLATAFORMA DIGITAL PARA LA GESTIÓN DE CLIENTES EN EL PROCESO DE VENTAS DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA

PROBLEMA

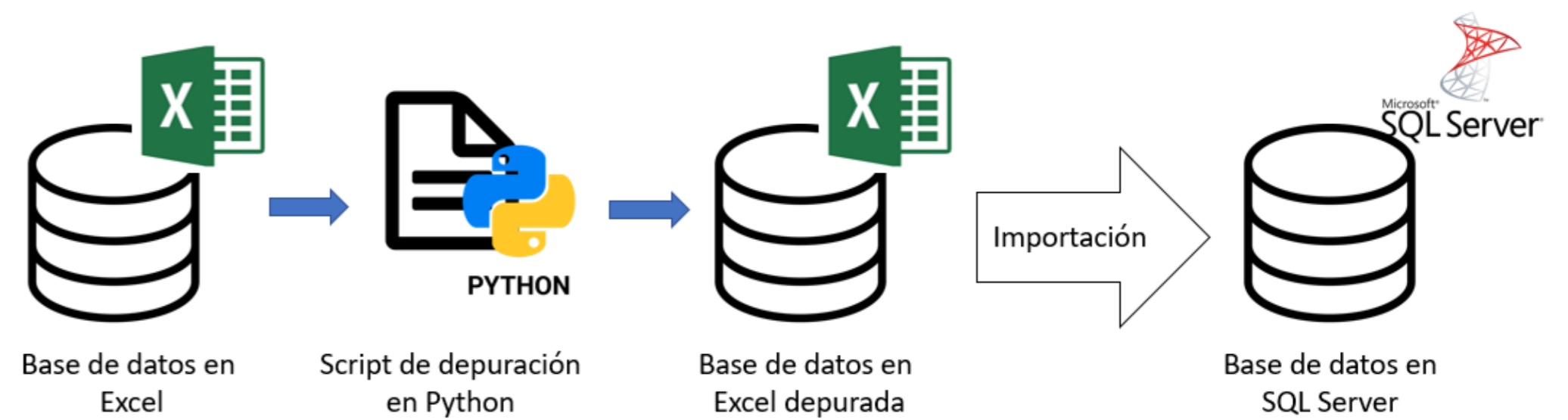
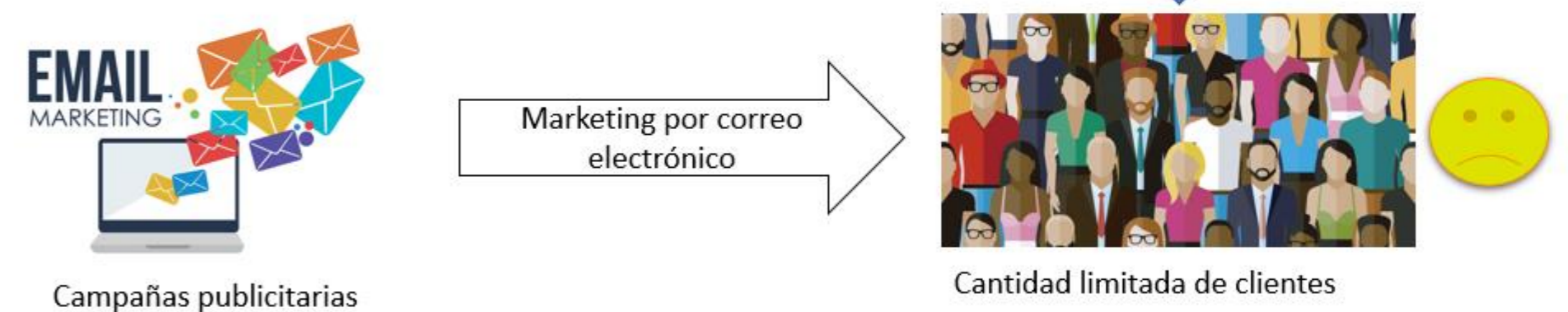
Realizar campañas publicitarias por correo a través de plataformas de terceros limita el envío a una cantidad determinada de usuarios, lo que podría ayudar a aumentar el porcentaje de ventas. Además, estas plataformas no cuentan con un gestor de clientes en una base de datos.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una plataforma digital en línea que permita la gestión de clientes durante el proceso de ventas de productos de la marca RG Brand Stores y así aumentar su porcentaje de ventas.

PROPUESTA

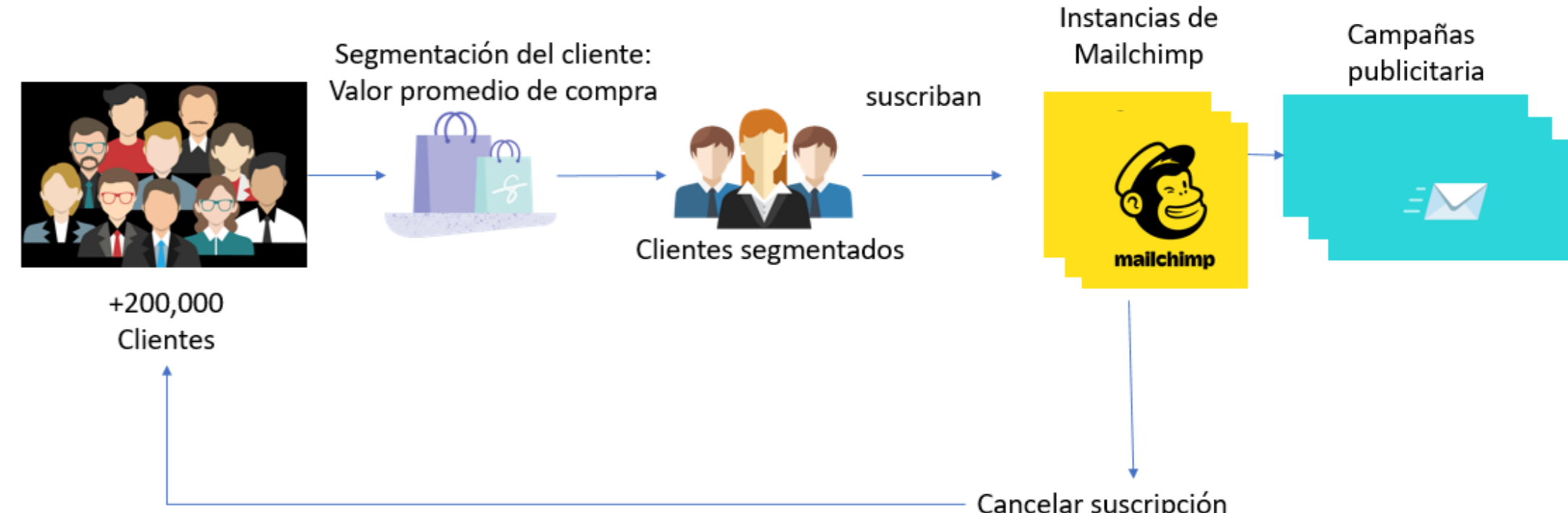
- Depurar los datos de los clientes de la base de datos de la marca RG Brand Store a través de un algoritmo en Python para migrar los datos que se encuentra alojados en Excel hacia una base de datos relacional.
- Realizar una plataforma web a través de un servidor en Node.js para llevar a cabo las campañas publicitarias a través de múltiples cuentas.
- Gestionar las cuentas de Mailchimp asociadas a la plataforma, así como el registro de nuevas cuentas para aumentar el máximo de contactos permitidos.



Migración de datos de Excel a SQL Server



Plataforma de campañas publicitarias



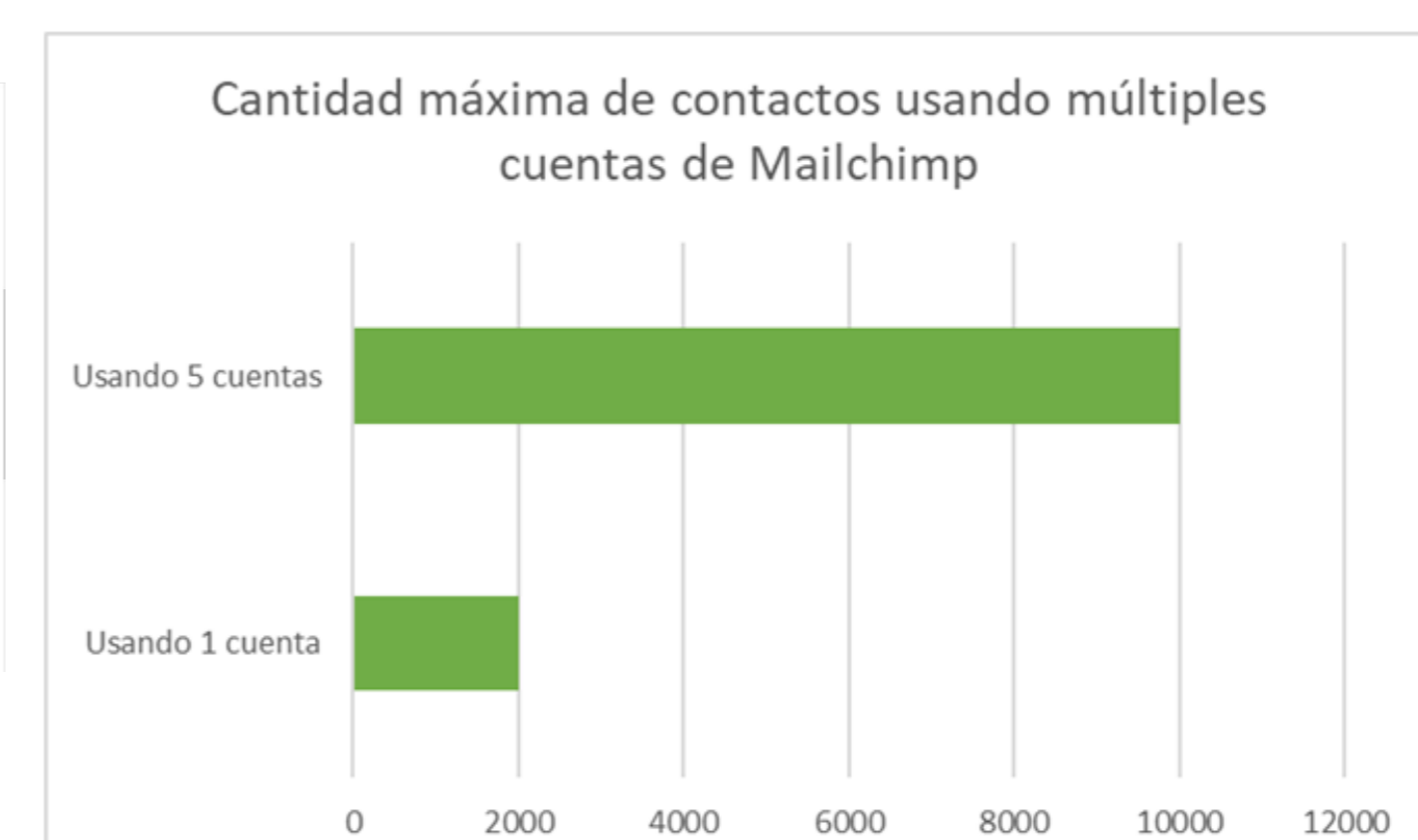
Segmentación y suscripción de clientes

RESULTADOS

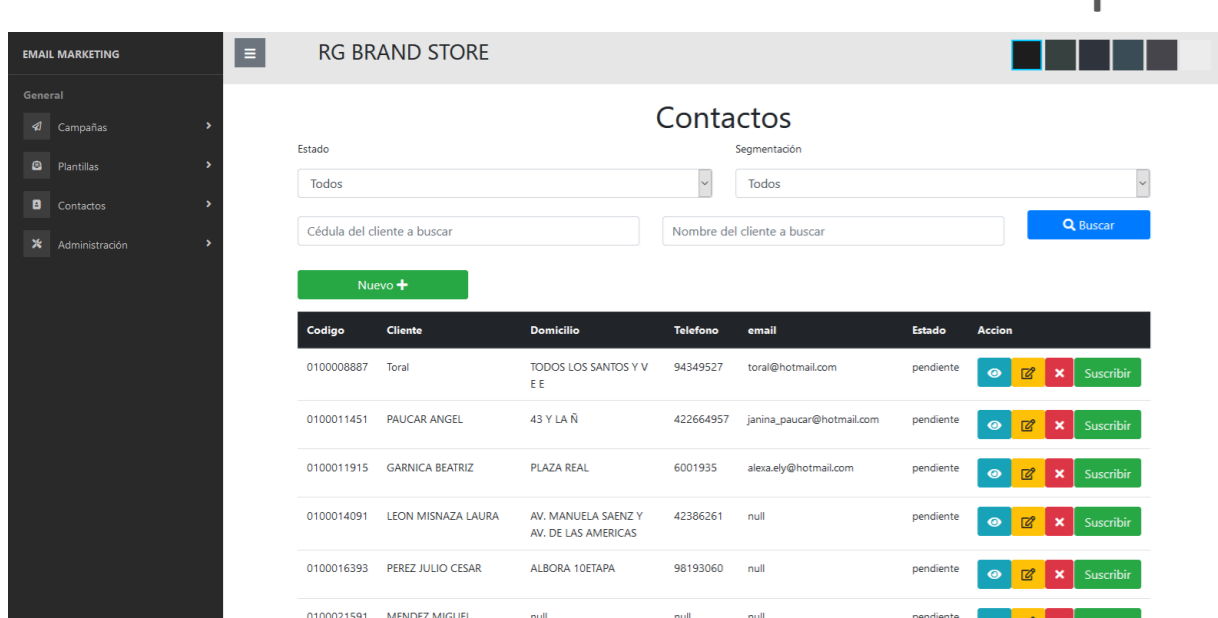
- De los 219817 clientes que se tenían, se guardaron 161288 clientes después de haber realizado la depuración en la base de datos, resultando en que el 26,63% de los clientes tenían un número de identificación inválida en todo el documento de Excel.
- Se ha aumentado el número de contactos que permite la plataforma de campañas publicitarias, a través del uso de múltiples cuentas de Mailchimp, por lo que, por cada cuenta asociada a la plataforma, el número máximo de contactos posibles aumenta un 100%.



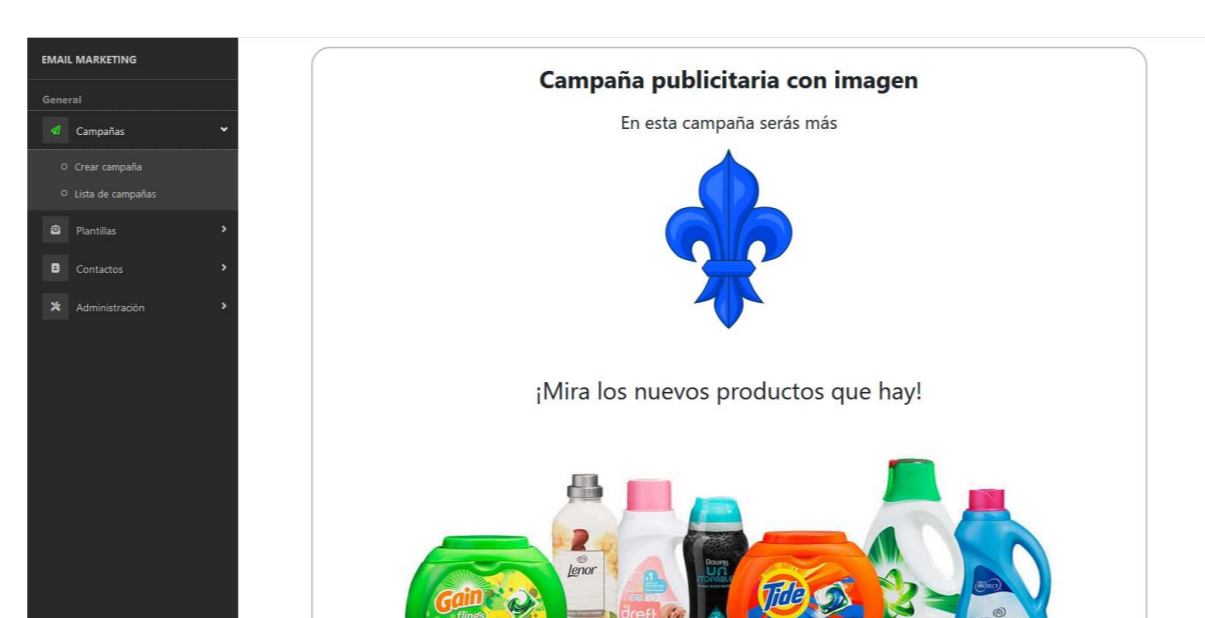
Resultados de la depuración de los clientes



Resultados de los contactos máximos para realizar campañas publicitarias



Gestión de contactos



Creación de campaña

CONCLUSIONES

- Al validar que los campos, como la cédula o RUC de los clientes, sean válidos, derivó en una disminución del 26.63% de los datos de los clientes iniciales, además de que otros campos como el correo estuvieran vacíos al no ser correos válidos
- El número de contactos de la plataforma Mailchimp, en donde permite registrar hasta 2000 contactos, aumenta tantas veces como cuentas asociadas registradas sean en la plataforma, replicando la información de las campañas dentro de cada cuenta asociada.

- El uso de un API para la realización de campañas publicitarias facilitó la implementación de marketing por email, porque principalmente estos sistemas ya toman en cuenta las consideraciones a tomar para que una página logre realizar campañas publicitarias sin llegar a ser tomado como correo no deseado por otros usuarios.
- La segmentación por el comportamiento de compra de los clientes, es la única segmentación posible de hacer por la falta de datos de los clientes en la base de datos.