



El mercado después de mañana

Nueva realidad y
nuevos retos
comerciales en 2021



- **Sub director de la SEE Núcleo del Guayas**
- **SMCP – POCP – IMCP – DTCP – DMCP - SFCP**
- **Design Thinking ESAN – IBM - PLATZI – Casa Grande**
- **Director WakeupBrain Academy Ecuador**
- **Data Science certificado IBM, SEE, Platzi**
- **Mkt Digital INDEG – TEC Monterrey – IDE**
- **Nanodegree Data Science - NPL Udacity**
- **Instructor ODM – SEE**
- **Mentor en Disrupt Challenge**
- **Consulta de Fundapi**
- **Instructor en la SEE**
- **Fellow AI Saturday.**
- **Subgerente de Mercadeo Banco Guayaquil**
- **Gerente de TI Grupo Granasa**
- **Gerente de Innovación Eclipdata**
- **Gerente General Masapp**



@roberto.esteves.delgado



/resteves



@restevesd



/in/restevesd/



<https://open.spotify.com/show/0DTEMygX8IVzq5OocKJXo3>



<https://medium.com/@restevesd>

Había una vez

.....una emprendedora

... al principio
todo estaba bien



... pero no vendía lo suficiente para mantener su negocio a flote



... ya no sabía qué sucedió....
estaba perdida
inevitable!!

A young woman with curly hair is shown from the chest up, talking on a mobile phone held to her left ear. She is wearing a green jacket over a pink shirt with green stripes on the sleeves. She is also holding a white coffee cup with a black lid in her right hand. The background is a solid green color.

... llamó a sus conocidos que
tenían sus empresas a pedir
consejo...

.....trabaja con tus

DATOS



CAPTURA

DATOS

¿ y cómo hago eso ?

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Control de ventas								IVA	16%
2										
3	Vendedor	Fecha de venta	Producto	Cantidad	Precio Unitario	Descuento	IVA	Total		
4	Nombre 1	21/09/2015	Producto 1	1	\$85.000	\$12.750	\$11.560			
5	Nombre 2	21/09/2015	Producto 2	30	\$14.000	\$2.100	\$1.904			
6	Nombre 3	21/09/2015	Producto 3	30	\$35.000	\$5.250	\$4.760			
7	Nombre 4	21/09/2015	Producto 4	29	\$790.000	\$118.500	\$107.440			
8	Nombre 5	21/09/2015	Producto 5	7	\$99.000	\$14.850	\$13.464			
9	Nombre 6	21/09/2015	Producto 6	2	\$455.000	\$68.250	\$61.880			
10	Nombre 7	21/09/2015	Producto 7	25	\$13.200	\$1.980	\$1.795			
11	Nombre 8	21/09/2015	Producto 8	30	\$11.700	\$1.755	\$1.591			
12	Nombre 9	21/09/2015	Producto 9	6	\$290.000	\$43.500	\$39.440			
13	Nombre 10	21/09/2015	Producto 10	6	\$77.000	\$11.550	\$10.472			
14	Nombre 11	21/09/2015	Producto 11	25	\$120.000	\$18.000	\$16.320			
15	Nombre 12	21/09/2015	Producto 12	19	\$39.000	\$5.850	\$5.304			
16	Nombre 13	21/09/2015	Producto 13	29	\$890.000	\$133.500	\$121.040			
17	Nombre 14	21/09/2015	Producto 14	30	\$490.000	\$73.500	\$66.640			
18	Nombre 15	21/09/2015	Producto 15	29	\$32.000	\$4.800	\$4.352			
19										

Hacer preguntas

sobre los datos

Preguntas sobre los datos

- ¿ Qué día vendí más ? ¿ Por qué ? ¿ Puedo replicar lo que hice ?
- ¿ Cuándo vendí menos ? ¿ Puedo evitar vender menos ?
- ¿ Cuánto es mi venta promedio ? Día – Mes – Semana
- ¿ Qué producto se vende más ? ¿ Con relación al total de mis ventas ?
- ¿ Cuántas unidades promedio vendo ?
- ¿ Cuántas personas visitan mi sitio ? ¿ Qué páginas visitan ?
- etc

**Mientras más preguntas hagamos sobre
nuestros datos mejor**

Cuestionar los datos

Cuestionar mis datos

- **¿ Qué pasaría si ?** -> Le pido datos a mis clientes | familia y recomendados.
- **¿ Cómo haríamos para ?** que mi cliente me deje los datos de toda su familia y amigos
- **¿ Los datos que tengo me sirven para tomar decisiones?**

Mientras más cuestionemos más usos le podemos dar a los datos

NombreCliente	Apellido	Género	Hijos S/N	#Hijos	Estado Civil	NombreCónyugue	F.Cump.Cliente	F.Cumpl.Cónyugue	Fec.Ultima.Compra	Motivo

Toma acciones

con tus datos

Tomar acciones con mis datos

- **Enamorar a mi cliente**

- Mensajes de cumpleaños cliente | cónyuge | hijos
- Obsequios por fechas especiales | Ofertas “personalizadas”

- **Recompra**

- Recordatorios de que ya es hora de cambiar aceite | cambiar la camisa | los zapatos porque ya pasó x cantidad de tiempo

- **Ventas cruzadas**

- Mensajes ofreciendo productos complementarios a los que ya me compró

- **Campañas Publicitarias**

**No quedarse
quieto**

Year

- ☐ 2016
- ☐ 2017
- ☐ 2018
- ☐ 2019
- ☐ 2020
- ☒ 2021

Month

- ☐ Select all
- ☒ January
- ☒ February
- ☒ March
- ☒ April
- ☒ May
- ☒ June
- ☒ July
- ☒ August
- ☒ September
- ☐ October
- ☐ November
- ☐ December

Company

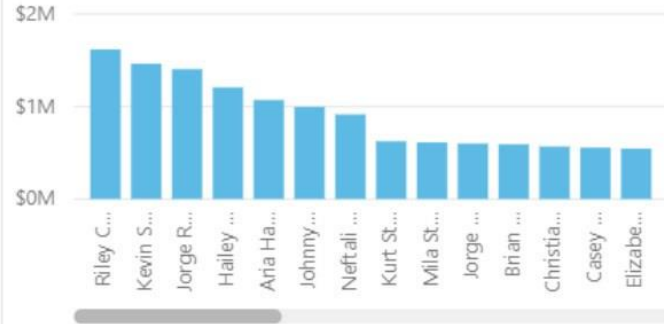
- ☒ Select all
- ☒ Corporate Asia
- ☒ Corporate Canada
- ☒ Corporate EMEA
- ☒ Corporate US

[solver P&L Variance Report](#)

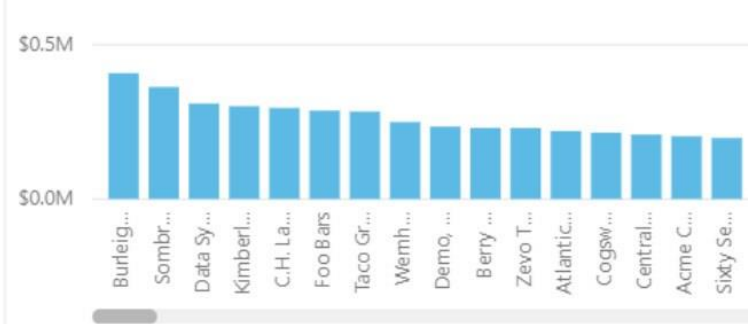
[solver Sales Report](#)

[Sales Simulation](#)

Sales by Person - Year-to-Date



Sales by Customer - Year-to-Date



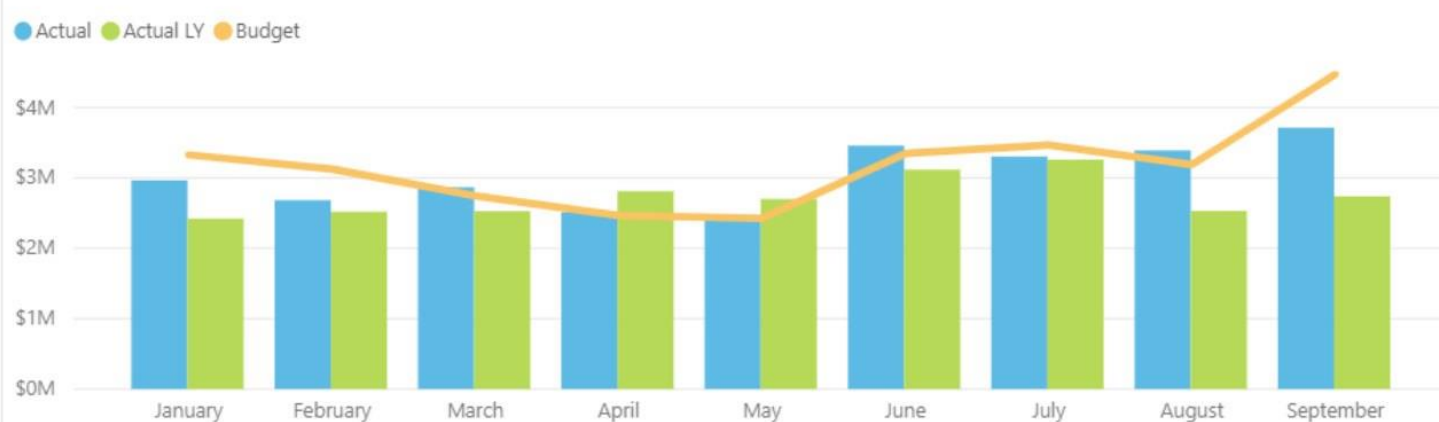
Sales by Product - Year-to-Date



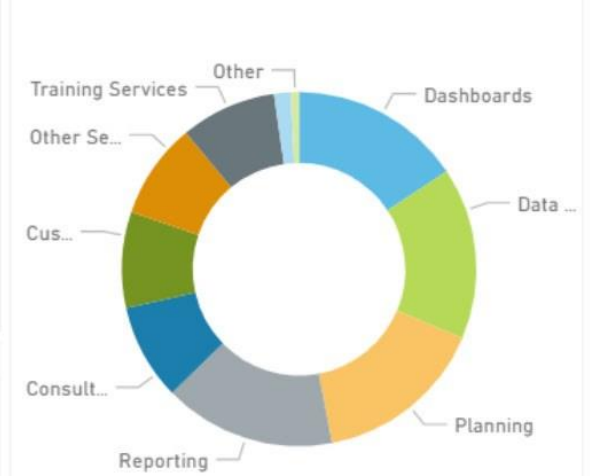
Sales by Customer Location



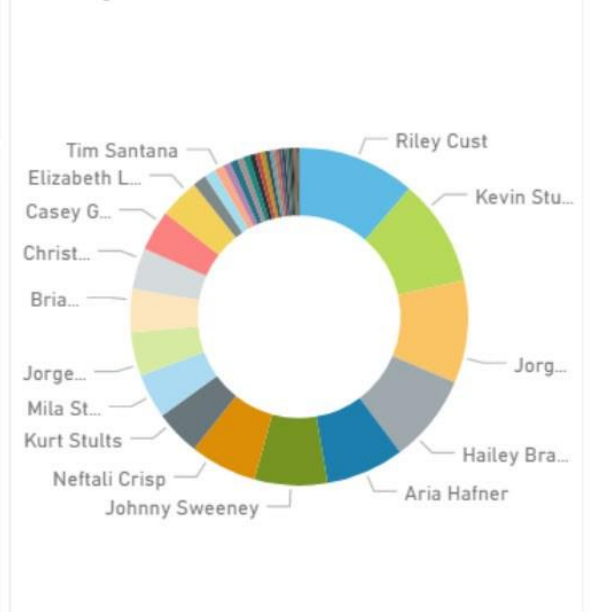
Total Sales - Trend

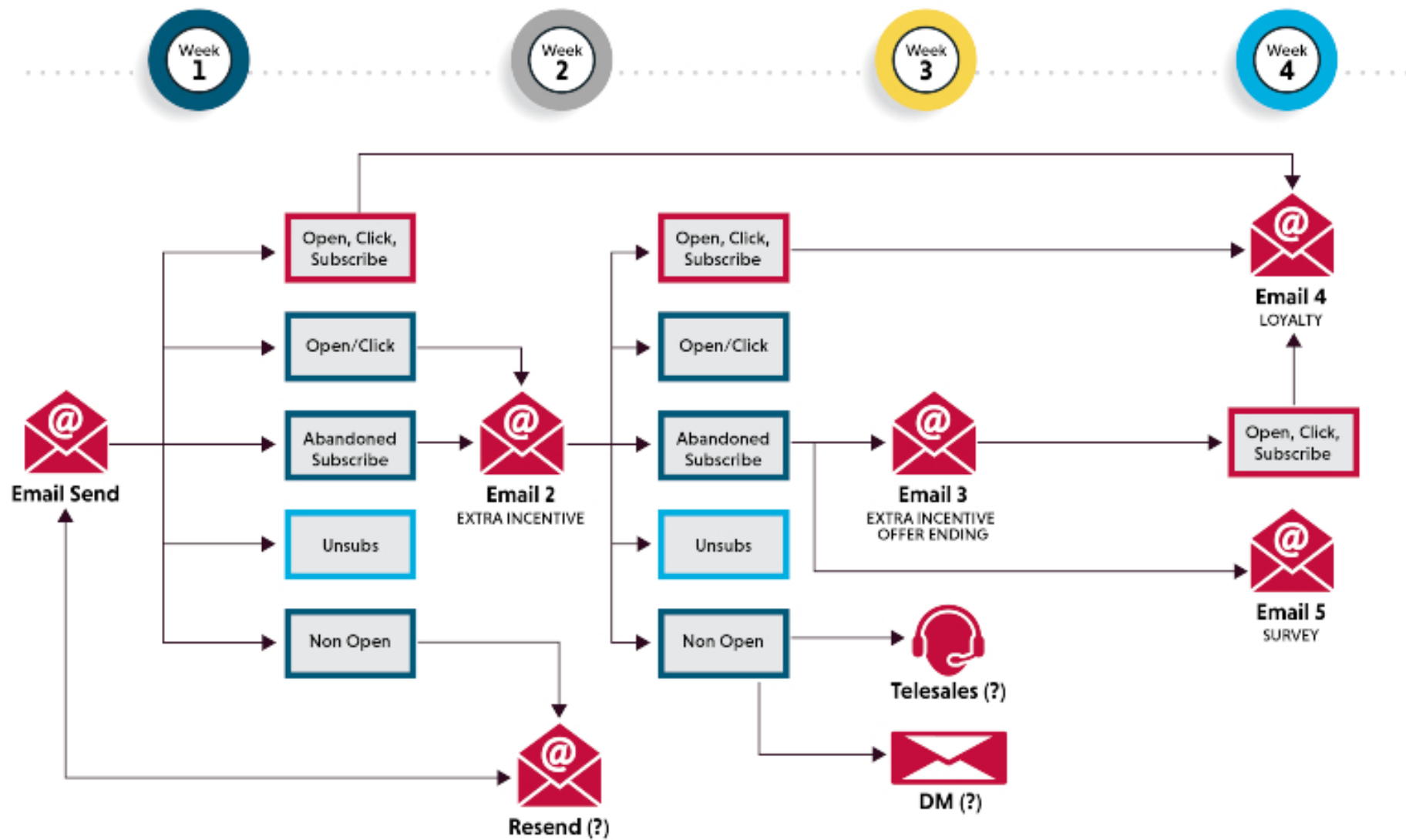


Sales by Product - Year-to-Date



Sales by Person - Year-to-Date





How Big Data Analysis helped increase Walmarts Sales turnover?

Last Updated: 25 Jan 2021

Get 1250+

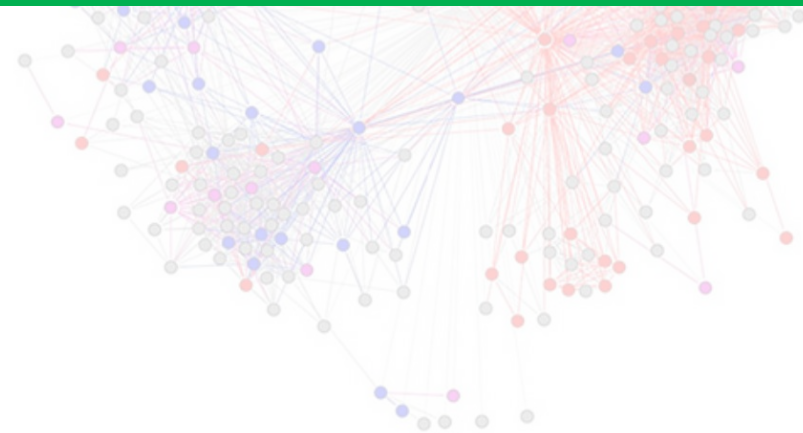
Latest Update made

With more than 24 million customer ratings, reviews and more active reviews globally, Walmart is definitely a name to reckon with in the retail sector. Whether it is in-store purchases or social mentions or any other online activity, Walmart has always been one of the best retailers in the world. The Global Customer Insights analysis estimates that Walmart sees close to 300,000 social mentions every week. With 2 million associates and approximately half a million associates hired every year, Walmart's employee numbers are more than some of the retailer's customer numbers. It takes in approximately \$36 million dollars from across 4300 US stores everyday. This article details into Walmart Big Data Analytical culture to understand how big data analytics is leveraged to improve Customer Emotional Intelligence Quotient and Employee Intelligence Quotient.

Exposure to Diverse Information on Facebook



¿Casos de éxito en ECUADOR?





@roberto.esteves.delgado



/resteves



@restevesd




/in/restevesd/



<https://open.spotify.com/show/0DTEMygX8IVzq5OocKJXo3>



<https://medium.com/@restevesd>

A close-up, high-contrast shot of Morpheus from the movie The Matrix. He is bald, has a serious expression, and is wearing his signature dark sunglasses. The reflection in the lenses shows a blurred image of Neo. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting an outdoor setting.

"I'm trying to free your mind,
Neo. But I can only show you
the door. You're the one that
has to walk through it. "

- *Morpheus* -

BE **CURIOUS**

BE **INSATIABLE**

BREAK **RULES**