



MAESTRÍA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN, MENCIÓN
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS Y ANALÍTICA DE DATOS MASIVOS

INFORME DE INVESTIGACIÓN

TÍTULO:” DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN PILOTO EN TORNO
AL ÍNDICE DE PERMANENCIA DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS
EXEQUIALES EN BASE A SUS HISTÓRICOS DE FACTURACIÓN”.

Alumno: Ramiro Ernesto Jaramillo Bastidas

Tutor: Juan Carlos Cisneros Cevallos.

Quito, junio de 2021

ABSTRACT RESUMEN

En la actualidad las empresas tienen varias fuentes de información que no son explotadas con el objetivo de conocerse mejor y conocer mejor a sus clientes, siendo una de estas fuentes los datos de facturación que la mayoría de las empresas los usan solo con fines contables. Este proyecto se basa en los requerimientos de una empresa de servicios exequiales que busca identificar y aumentar el tiempo que sus afiliados mantienen su contrato, por medio de campañas de marketing que los incentive a quedarse en la empresa por más tiempo, diseñando campañas más direccionadas basándose en la información que genere una herramienta de soporte de decisión que les ayude a analizar de una forma más acertada la información de sus afiliados, productos y sus tiempos de permanencia en base a los datos y metadatos generados a partir de los datos de facturación de los últimos 2 años.

Currently, companies have several sources of information that are not exploited in order to know themselves and their customers better, being one of these sources the billing data that most companies use only for accounting purposes. This project is based on the requirements of a funeral services company that seeks to identify and increase the time that its affiliates keep their contract through marketing campaigns that encourage them to stay with the company longer, designing more targeted campaigns based on the information generated by a decision support tool that helps them to analyze in a more accurate way the information of their affiliates, products and their permanence times based on the data and metadata generated from the billing data of the last 2 years.

PALABRAS CLAVE

Inteligencia de negocios, soporte de decisiones, índice de permanencia, facturación, exequiales prepagados, marketing, Data Warehouse, ETL, OLAP, Inmon.