

Caso de éxito

Impulsando los resultados de Marketing con Power BI

El Cliente

Reconocida aseguradora de vida en los Estados Unidos. En Chile es la compañía Nº1 en Seguros de Vida, c uenta con más de 3.800.000 clientes y 18 sucursales a lo largo de todo el país. Además, son expertos y líderes en materia de seguros de accidentes personales, invalidez, salud y rentas vitalicias.

El Desafío

El cliente se encontró frente al desafío de conocer los resultados de sus campañas de marketing y evaluar el impacto que tuvieron. Para ello, era necesario crear un tablero que muestre indicadores tanto de marketing como de ventas con el objetivo de tener un panorama amplio que evidencie la efectividad de las campañas, seguimiento de prospectos y monetización de pólizas. Además, se requería una solución que respaldara las acciones de la organización para la toma de decisiones con respecto a la inversión en agentes y en campañas.



La Solución

Nuestro equipo especializado en análisis de datos y PowerBI creó un tablero con indicadores clave para satisfacer las necesidades del cliente. El proceso incluyó etapas como un documento funcional, un diseño preliminar y la construcción del tablero.

Trabajamos estrechamente con el equipo del cliente, quienes presentaron sus necesidades iniciales y desarrollamos un diseño preliminar analizando las bases de datos para definir las reglas de negocio. Una vez identificados los indicadores, creamos el tablero en Power BI y lo probamos para ajustes y validación. Tras hacer las correcciones necesarias, se entregó el tablero finalizado para su implementación.

El Resultado

Los resultados obtuvieron un gran impacto en términos de eficiencia:

- Se logró optimizar la gestión del pago de comisiones en el proceso de monetización de prospectos.
- Se optimizó la tasa de contactabilidad según la efectividad de los vendedores y en consecuencia creció la tasa de conversión generando mayores ganancias.
- Como consecuencia de haber efectivizado la campaña de marketing, se logró disminuir el costo por prospecto.
- Al poder visualizar el avance de forma ágil, se logró **maximizar el cumplimiento** y realizar ajustes, de ser necesario, para llegar a los objetivos establecidos.
- Se identificaron los canales más efectivos en términos de generación de contactos y redireccionó el presupuesto hacia ellos.
- Se mostraron indicadores de diferentes canales de venta con distintos porcentajes de comisión y su eficacia en la venta de pólizas. En base al resultado se logró **optimizar y direccionar la inversión hacia los más efectivos**.

El éxito de este proyecto ejemplifica cómo las soluciones desarrolladas con tableros en Power BI permiten a las empresas administrar información relevante y estrechamente ligada a su negocio.



