

INSTRUCCIONES:

Una vez reciba esta prueba, ud tendrá 72 horas para preparar el caso, armar una presentación en Power Point y enviar la respuesta al final de este periodo. Trate de ser lo más concreto posible en sus análisis y respuestas.

Una vez enviada la prueba, ud tendrá un lapso de 8 horas para hacer preguntas sobre esta. Una vez pasadas las 8 horas no se responderán más preguntas al respecto.

El paso siguiente será hacer la presentación de sus hallazgos y respuestas. La presentación debe hacerse en Microsoft Powerpoint en Inglés.

BASE DE DATOS DE LA VENTA REALIZADA EN LA REGION ANDINA/CENTRO AMÉRICA DURANTE 2017:

- Columna DESTINO PAIS:
 - CO: Colombia
 - HN: Honduras
 - NI: Nicaragua
 - CW: Curacao
 - AW: Aruba
 - CR: Costa Rica
 - SV: Salvador
 - MF: San Martin
 - PA: Panamá
 - BL: Isla de San Bartolomé
 - BQ: Bonaire
 - BZ: Belize
 - GF: Guyana Francesa
 - GT: Guatemala
 - GY: Guyana
 - PA: Panamá
 - SR: Surinam
 - SX: Sint Maarten
 - VE: Venezuela

- Columna DESTINO: Nombre de la Ciudad Destino
- ROOMNIGHTS: # de habitaciones por noche vendidas
- Tarifa promedio: (ADR) Average Daily Rate. Tarifa promedio por día por habitación.
- Estadía promedio: # de noches en promedio que están los pasajeros en ese hotel
- Revenue: La ganancia que le queda a Despegar por la venta/transacción hecha
- Anticipación Promedio: Promedio de días antes de la llegada con los que el cliente compra

PREGUNTAS A RESOLVER EN LA PRESENTACIÓN:

1. ¿Cuáles son los destinos (ciudades, no países) que concentran la mayor cantidad de ventas de la región? Explicar motivo de selección y principios utilizados.
2. Teniendo en cuenta la pregunta anterior y haciendo un comparativo de venta 2017 vs 2018, ¿en cuáles destinos haría foco para potenciar las ventas?
3. En el destino con mayor venta del 1er semestre 2018, ¿cuáles son los Alojamientos que están dentro del principio del Pareto?
4. Para la venta del 2do semestre 2017; Indique para cada país destino;
 - i. Crecimiento 2018 vs 2017 en Roomnights
 - ii. Categoría de hoteles más vendidos.
 - iii. % de cancelaciones.
 - iv. Anticipación promedio de compra.
 - v. Pasajeros que viajaron.
5. Basado en la venta de 2018, y teniendo en cuenta la tarifa promedio de los destinos, ¿Cuáles son los 3 destinos más rentables para la compañía y qué sugerencias le haría ud al equipo de Marketing en cuanto a las inversiones que hace en las campañas de venta?
6. Caso destino: Aruba. Realice un análisis de situación del destino. Tome en cuenta las variables (principalmente que estén en la base de datos adjunta) que para usted son las de mayor relevancia para poder explicarlo en una presentación.

¡GRACIAS!