



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática

Escuela Académico Profesional de Ingeniería de Sistemas

Diseño e implementación de datamart de clientes para campañas de up & cross selling en América Móvil Perú

TESINA

Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

AUTOR

Jaime Ángel TORIBIO ARRIETA

ASESOR

María Rosa DÁMASO RÍOS

Lima, Perú

2013

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

**FACULTAD DE INGENIERIA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**DISEÑO E IMPLEMENTACION DE DATAMART DE CLIENTES
PARA CAMPAÑAS DE UP & CROSS SELL EN AMERICA MOVIL
PERU**

Autor: TORIBIO ARRIETA, JAIME ANGEL

Asesor: DÁMASO RÍOS, MARIA ROSA

Título: Tesina para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

Fecha: Enero 2013

RESUMEN

El presente trabajo consiste en proporcionar una solución a las necesidades de información de la empresa América Móvil Perú para la generación de campañas Up & Cross Selling (Ventas incrementales y Ventas cruzadas). Dicha solución es el desarrollo de un Datamart que permita explorar la base de clientes con la que cuenta la empresa y gestionar la información que se genera de las campañas de Up and Cross Selling. Esta solución permitirá reducir los tiempos de respuesta en la generación de campañas de venta del tipo Up & Cross Selling, además de brindar el soporte a la toma de decisiones para el mejoramiento continuo de dichas campañas. Para ello el desarrollo de esta solución se hace uso de la metodología Ralph Kimball, es decir, el datamart desarrollado servirá como fuente de datos para un Datawarehouse de toda la empresa.

Palabras Claves: Datamart, Cliente, Campaña venta, metodología, SQL, Up Selling, Cross Selling.

**MAJOR NATIONAL UNIVERSITY OF SAN MARCOS
FACULTY OF SYSTEMS ENGINEERING**

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA

**DESIGN AND IMPLEMENTATION OF CUSTOMER DATAMART FOR UP &
CROSS SELLING CAMPAIGNS IN AMERICA MOVIL PERU**

Author: TORIBIO ARRIETA, JAIME ANGEL

Adviser: DÁMASO RÍOS, MARIA ROSA

Degree: Tesina para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

Date: January 2013

ABSTRACT

This paper is to provide a solution to the information needs of the company America Movil Peru for generating Up & Cross Selling campaigns. This solution will reduce response times in generating sales campaigns of Up & Cross Selling, in addition to providing support to decision making for continuous improvement of these campaigns. To do this developing solution it makes use of the methodology Ralph Kimball, ie the datamart developed serve as a source of data for the entire company Datawarehouse.

Key words: Datamart, Customer, sales Campaign, Methodology, SQL, Up Selling, Cross Selling.