Mesa Servida

30 minutos · en grupo · con apuntes · a mano · con calculadora · 50 puntos

Mesa Servida vende almuerzos por suscripción mensual a oficinas en Bogotá: la oficina paga una cuota fija al mes y recibe los almuerzos de su equipo todos los días. El gerente quiere saber si el negocio está sano y dónde poner cinco millones que le sobraron del presupuesto. **Le entrega estos números y nada más.**

Documento 1 · La campaña del mes

REPORTE DE MERCADEO

CONCEPTO	VALOR
Inversión en pauta digital	$2.400.000
Veces que se mostró el anuncio (impresiones)	80.000
Clics en el anuncio	1.600
Oficinas que pidieron el **almuerzo de prueba gratis**	640
Oficinas que **se suscribieron**	48
Comisión pagada al vendedor que cerró esas suscripciones	$600.000

Documento 2 · La base de clientes

REPORTE DE OPERACIÓN · MES CERRADO

CONCEPTO	VALOR
Oficinas suscritas al **inicio** del mes	400
Oficinas que **cancelaron** durante el mes	32
Facturación **promedio** por oficina al mes	$520.000

Documento 3 · Lo que facturó cada oficina

NUEVE OFICINAS DE LA ZONA NORTE · FACTURACIÓN DEL MES

OFICINA	FACTURÓ	OFICINA	FACTURÓ
A	$310.000	F	$280.000
B	$340.000	G	$370.000
C	$2.080.000	H	$320.000
D	$300.000	I	$350.000
E	$330.000		
Suma de las nueve			**$4.680.000**

Reglas: se resuelve **en grupo**, y pueden consultar sus apuntes y el material del corte. Escriban la fórmula, reemplacen y dejen el resultado. **El procedimiento vale más que el resultado:** una cuenta bien planteada con un error de calculadora pierde poco; un número correcto sin procedimiento no suma.

Parte A · El embudo · 22 puntos

1 · 3 PUNTOS **Calcule el CPC.**

2 · 3 PUNTOS **Calcule el CTR y diga en una línea qué mide.**

3 · 3 PUNTOS **Calcule el CPL.**

4 · 5 PUNTOS **Calcule el CAC.**
Revise bien qué costos entran en el numerador.

5 · 4 PUNTOS **Calcule las dos conversiones del embudo: clic → prueba y prueba → suscripción.**

6 · 4 PUNTOS **Calcule el churn mensual, la retención y la vida promedio del cliente en meses.**

Parte B · El promedio · 16 puntos

7 · 5 PUNTOS **Con el Documento 3: calcule el promedio y la mediana.**

8 · 5 PUNTOS **El gerente va a presupuestar con 40 oficinas nuevas. Calcule cuánto facturaría si cada una se pareciera al promedio, cuánto si se pareciera a la mediana, y la diferencia entre los dos.**

9 · 6 PUNTOS **La oficina C facturó $2.080.000. ¿Qué hace usted con ese dato, y por qué?**
Tres líneas. Diga qué es ese dato y qué hace con él — no basta con decir que es raro.

Parte C · La decisión · 12 puntos

10 · 6 PUNTOS **Calcule el LTV dos veces: una con el promedio y otra con la mediana. Con el segundo, calcule LTV ÷ CAC y diga si el negocio está sano.**

11 · 6 PUNTOS **Los cinco millones: ¿en cuál escalón del embudo los invertiría?**
Cuatro líneas. Sustente con **los números que usted mismo calculó**, no con una opinión.

INTEGRANTES 1. _____ 2. _____ 3. _____

4. _____ 5. _____ GRUPO Nº _____

Hoja de respuestas · Mesa Servida

1 CPC

2 CTR + qué mide

3 CPL

4 CAC

5 Las dos conversiones

6 Churn, retención y vida

7 Promedio y mediana

8 Presupuesto de 40 oficinas

9 La oficina C

10 Los dos LTV y LTV ÷ CAC

11 La decisión