



SOLUCIÓN

La empresa “**TodoX2**” obtuvo los siguientes resultados para su Fan Page en Facebook con respecto a seguidores:

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Año 1	50.000	50.555	51.240	52.300	53.420	54.122
Año 2	48.596	51.239	48.567	52.045	53.234	45.768

1. ¿Si la empresa deseaba crecer en promedio 5% al mes en seguidores, está cumpliendo el objetivo? Este cálculo debes hacerlo tomando como referencia el mismo mes del año anterior.
2. Si “**TodoX2**” genera en promedio 5.000 leads al mes con una tasa de conversión en ventas del 6%, ¿Cuántas ventas estaría percibiendo al generar 6.000 leads si mantiene la misma tasa de conversión? ¿Cuál sería el crecimiento?
Ten en cuenta que esta fórmula te permite hallar cualquiera de los elementos que la componen:
$$\text{Tasa de conversión ventas} = \text{Número de ventas} / \text{total leads generados}.$$

RETROALIMENTACIÓN

1. ¿La empresa está cumpliendo el objetivo?
La empresa “**TodoX2**” tan sólo ha cumplido su objetivo en los meses de marzo y junio, con el 5.50% y el 18.25% respectivamente.
2. ¿Cuántas ventas estaría percibiendo al generar 6.000 leads si mantiene la misma tasa de conversión? ¿Cuál sería el crecimiento?
Percibiría 360 ventas y tendría un crecimiento del 20% en leads. Ten en cuenta que esto es solo una proyección y la tasa de conversión a ventas puede variar de un mes a otro.