

## **MODELO DE CONTRATO DE ANALISIS DE INDUSTRIA ECOMMERCE BRASIL**

### **PRIMERA:** Entendimiento de la situación actual.

Se trabajará con diez conjuntos de datos pertenecientes a la compañía Olist. Con estos se pretenderá generar indicadores y reportes, analizando la situación actual del mercado y del negocio del cual poseemos información. Con esto, encontraremos potencialidades y puntos de valor agregado favorables para la apertura de una competencia. Para ello, se hará hincapié en los aspectos logísticos y temporales, productos con mayor tendencia de venta, con el fin de optimizar esfuerzos de la compañía en la apertura de la sucursal.

### **SEGUNDA:** Objetivos

Dentro de nuestros servicios estará brindar asesoramiento para:

- a) Reconocer debilidades de la competencia para generar valor agregado en nuestra propuesta de negocio
- b) Proyectar las ventas esperadas para los próximos años
- c) Inserción en el mercado brasileiro, optimizando recursos
- d) Analizar las debilidades de Olist
- e) Analizar segmentos de mercado con mayor cartera de clientes
- f) Identificar los medios de comunicación con mayor impacto de los clientes

### **TERCERA:** Alcance.

Dentro del alcance de nuestros servicios ofrecidos estarán:

- a) Diccionario de datos.
- b) Análisis exploratorio de datos.
- c) Proceso de extracción, transformación y carga de los datos.
- d) Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- e) Business Model Canvas.
- f) Modelo predictivo de ventas.
- g) Reporte de calidad de los datos.

### **CUARTA:** Fuera de Alcance.

Dentro de nuestra labor no contamos con el detalle, por lo tanto debemos asumir ciertas cuestiones como:

- a) Análisis de sentimiento para los reviews de los clientes.
- b) Estructura de costos e ingresos de Olist.
- c) Segmentación de clientes.

#### **QUINTA:** Riesgos.

En cuanto a los riesgos, debemos contemplar distintas cuestiones fundamentales en lo referido al alcance de nuestras acciones.

- a) Dentro de los datos que se poseen sobre localizaciones se deberá proceder a la utilización de una API que permita corroborar las correctas ciudades y estados de Brasil. Es uno de los puntos que pueden modificar los tiempos de entrega.
- b) Escalabilidad del proyecto. Cabe remarcar que tomamos su objetivo de creación de un Data Warehouse. Esto será importante para determinar y sentar bases para posteriores cargas de datos a futuro. La definición de las plataformas a utilizar pueden variar, así como su temporalidad de desarrollo.
- c) En primera instancia se plantea usar la herramienta de visualización PowerBI, esta misma, puede ser reemplazada sin previo aviso en caso de que el proyecto lo fundamente.
- d) El diagrama de Gantt mencionado en la DÉCIMA, puede sufrir modificaciones de tiempo de trabajo estipulado sin previo aviso. Dependerá de su interacción, estar al tanto de sus alteraciones.

#### **SEXTA:** Solución propuesta.

En esta solicitud y contando con dataset competentes, vamos a proceder de la siguiente forma:

- Utilizaremos los lenguajes de Python y SQL para realizar un proceso de EDA y ETL. De esta forma, conoceremos profundamente los datos que nos han llegado y además, los estructuramos para su correcta utilización.
- Pondremos en marcha los KPI's planteados en la OCTAVA, para obtener parámetros sobre el negocio y verificar el funcionamiento de los indicadores.
- Elaboraremos un tablero con Power BI.
- Generaremos un modelo de machine learning con Scikit Learn que nos permita predecir las ventas futuras.

#### **SÉPTIMA:** Metodología de trabajo.

Definimos nuestra metodología de trabajo a partir de la implementación de la metodología agile, la cual consta de:

- Entregas semanales
- Calendario de trabajo
- División de roles
- Organización en subgrupos
- Puesta en común de los avances

#### **OCTAVA:** Entregable.

La documentación a entregar una vez concluido el proyecto descrito en el presente, será:

- Informe Detallado.

- Ventas estimadas.
- Dashboard interactivo.
- KPI's (Desarrollados para análisis trimestrales):
- KPI's Logística:
  - Ventas por estado (Monto neto y Cantidades).
  - Demora de entrega promedio.
  - Ventas sin entregar.
  - Precio de venta sobre valor de flete.
  - Tamaño de producto.
  - Porcentaje de cumplimiento de entrega en tiempo especulado.
- KPI's Marketing:
  - Reputación de la empresa (Status).
  - Repercusión en venta a partir de canales de contacto.
- KPI's Negocio:
  - Relación de ganancias sobre reputación (Revenue / Status).
  - Métodos de pagos más utilizados.
  - Neto de Ventas.
  - Neto de Cantidades.
  - Ventas canceladas..
  - Top de productos más vendidos.

**NOVENA:** Equipo de trabajo.

Los recursos humanos encargados de llevar a cabo el proyecto serán descritos a continuación con sus diferentes roles:

Audisio Marcos: Data Engineer

Almiron Juan: Data Analyst

Franchina Leandro: Head of Machine Learning

Perez Mauro: Data Cloud Engineer

**DÉCIMA:** Cronograma general.

Para la correcta comunicación de las etapas del proyecto, será de su utilidad un diagrama de Gantt actualizado según modificaciones. El mismo podrán encontrarlo a partir de un link una vez inicializado el convenio laboral.