

El antojo no supervisado

Equipo:

- Cisneros Esparza Brenda
- Flores Hernández Efraín Ismael
- Ibarra Navarro María Fernanda

¿Cuál es el objetivo?



Recibir una recomendación
destacando la calidad,
estilo de cocina y cercanía
en km del restaurante en
cuestión.

COMO CLIENTE



Realizar campañas de
marketing enfocándonos en
el cliente. Con el objetivo de
brindar experiencias
personalizadas.

COMO RESTAURANTE



Proceso

1

Consolidar datos

Cruce de información valiosa de diferentes fuentes

2

Análisis exploratorio y transformación

Limpeza y reducción de variables con (MDS)

3

Perfil del cliente

Generar clústeres e interpretación tipos de cliente

4

Recomendación

Proponer restaurantes en función de las preferencias, distancia y horarios de servicio durante la semana



Perfil del cliente



OFICINISTA

- Bebedor social
- Auto propio
- Ambiente casual/bar
- Trabajador
- Formas de pago: Débito, crédito, efectivo y American Express.



PADRE DE FAMILIA

- Abstemio
- Transporte público
- Ambiente familiar
- Económicamente administrado
- Formas de pago: Débito, crédito y efectivo.



ESTUDIANTE

- Bebedor social
- Transporte público
- Ambiente casual
- Trabajador
- Formas de pago: principalmente efectivo y débito.



¿Hambre?

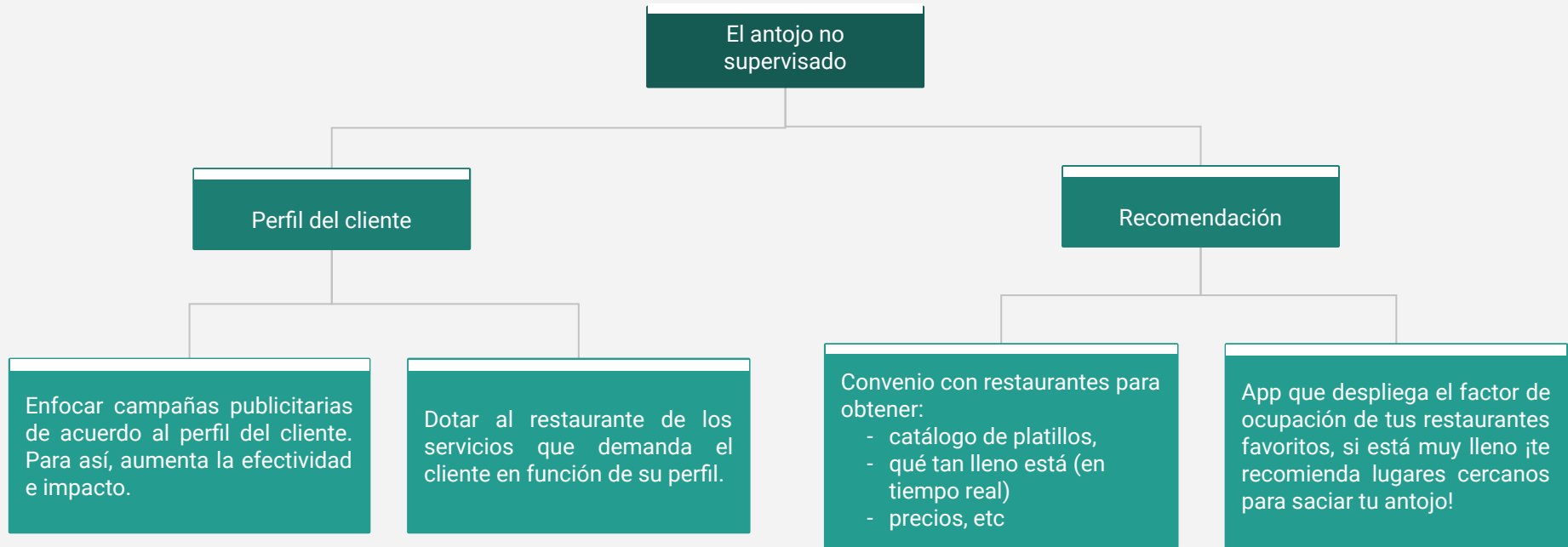
¡Dinos cuál es tu restaurante favorito y nosotros te damos opciones similares y cercanas! Por ejemplo:



¡Estás de suerte, Polar!
Estos restaurantes pueden interesarte:

-  0.9km Sushi Itto
-  2km Pescaderia Tampico
-  8.7km Mariscos el pescador

Siguientes pasos



¡GRACIAS!



**De nada
vuelva pronto**