

DOCUMENTO DE ELABORACIÓN

Descargado dataset con datos de marketing de una compañía

<https://www.kaggle.com/datasets/imakash3011/customer-personality-analysis>

Contenido

Atributos

Personas

ID: Identificador único del cliente

Año de Nacimiento: Año de nacimiento del cliente

Educación: Nivel de estudios del cliente

Estado_Civil: Estado civil del cliente

Ingresos: Ingresos anuales del hogar del cliente

Hogar Infantil: Número de niños en el hogar del cliente

Hogar Adolescentes: Número de adolescentes en el hogar del cliente

Fecha Cliente: Fecha de alta del cliente en la empresa

Recencia: Número de días desde la última compra del cliente

Queja: 1 si el cliente se quejó en los últimos 2 años, 0 en caso contrario

Productos

Mnt Vinos: Cantidad gastada en vino en los últimos 2 años

Mnt Frutas: Cantidad gastada en frutas en los últimos 2 años

Mtn Productos Carne: Cantidad gastada en carne en los últimos 2 años

Mtn Productos Pesca: Cantidad gastada en pescado en los últimos 2 años

Mtn Productos Dulces: Cantidad gastada en dulces en los últimos 2 años Años

Mint Gold Prods: Cantidad gastada en oro en los últimos 2 años

Promoción

Núm Deals Purchases: Número de compras realizadas con descuento

Accepted Cmp1: 1 si el cliente aceptó la oferta en la 1.ª campaña, 0 en caso contrario

Accepted Cmp2: 1 si el cliente aceptó la oferta en la 2.ª campaña, 0 en caso contrario

Accepted mp3: 1 si el cliente aceptó la oferta en la 3.ª campaña, 0 en caso contrario

Accepted mp4: 1 si el cliente aceptó la oferta en la 4.ª campaña, 0 en caso contrario

Accepted mp5: 1 si el cliente aceptó la oferta en la 5.ª campaña, 0 en caso contrario

Respuesta: 1 si el cliente aceptó la oferta en la última campaña, 0 en caso contrario

Lugar

Núm Web Purchases: Número de compras realizadas a través del sitio web de la empresa

Núm Catalog Purchases: Número de compras realizadas mediante catálogo

Núm Store Purchases: Número de compras realizadas directamente en Tiendas

Núm Web Visits Month: Número de visitas al sitio web de la empresa en el último mes

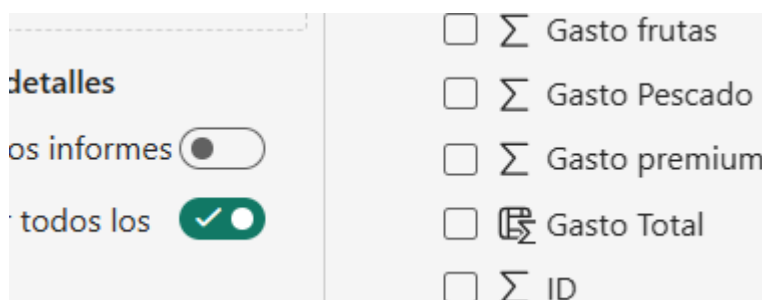
La vamos a denominar “MAR Y TIERRA GOURMET”, en base a sus activida

Se han adaptado el nombre de los campos

Comprobada la calidad y distribución de los parámetros con resultado positivo
No se detectan datos anormales

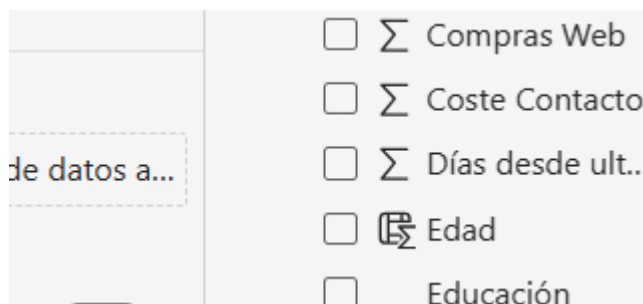
He generado una columna calculada para sumar los gastos individuales de cada producto y tener un gasto total: (mediante una columna calculada, aplicando esta fórmula DAX

```
Gasto Total = marketing_campaign[Gasto carne] + marketing_campaign[Gasto descuentos] + marketing_campaign[Gasto dulces] + marketing_campaign[Gasto en vino] + marketing_campaign[Gasto frutas] + marketing_campaign[Gasto Pescado] + marketing_campaign[Gasto premium]
```



He calculado una columna con DAX para generar la edad del cliente a partir del año de nacimiento

```
Edad = YEAR(TODAY()) - 'marketing_campaign'[Año nacimiento]
```



He creado una nueva columna para obtener la antigüedad del cliente

```
AntigüedadCliente = DATEDIFF('marketing_campaign'[Fecha alta cliente], TODAY(), YEAR)
```

Para ello utilizamos la función **DATEDIFF** calcula la **diferencia entre dos fechas** y te permite elegir la **unidad de tiempo** (días, meses, años, etc.).

El siguiente paso ha sido agrupar por rangos de edad a nuestros clientes

Rangos de Edad =

```
IF(marketing_campaign[Edad] <= 18, "0-18",  
IF(marketing_campaign[Edad] <= 30, "19-30",  
IF(marketing_campaign[Edad] <= 50, "31-50",  
"51+"))
```

La siguiente fase ha sido comenzar a crear medidas

- Media de ingresos
utilizamos la función AVERAGE

Solo funciona con **columnas numéricas**.
Ignora los valores **en blanco (BLANK)** automáticamente

- Mediana de ingresos
Mediana de Ingresos = `MEDIAN(marketing_campaign[Ingresos])`

La siguiente fase ha sido comenzar con las visualizaciones

- en cada página del dashboard he incluido el logo de la empresa
- tarjetas
creamos varias tarjetas con cifras claves
 - media ingresos
 - mediana ingresos
 - ingresos
 - gasto total
 - tarjeta multi: con los gastos en cada área
 -
- he creado un filtro con rangos de edad
- filtro estado civil
- filtro con nivel educativo
-
- insertamos un **gráfico circular** con el gasto total - grupos de edades
- otro **gráfico circular** con el gasto total - estado civil
- insertamos un **gráfico de anillo** con el gasto total - nivel educativo
- **gráfico de dispersión** para incluir el gasto total según el promedio de la edad
- **gráfico de áreas** con nivel de ingresos y el total de gasto

- **gráfico de columnas agrupadas** para ver el gasto en cada segmento producto dependiendo de su antigüedad como cliente

Creamos una **medida** con el total de reclamaciones

- creamos un **gráfico de barras apiladas** con rango edad - total reclamaciones

Hemos creado una columna calculada para determinar el canal preferido (de compra) de los clientes

```
CanalPreferido =
VAR Web = marketing_campaign[Compras Web]
VAR Catalogo = marketing_campaign[Compras Catálogo]
VAR Tienda = marketing_campaign[Compras tienda]
RETURN
SWITCH(
    TRUE(),
    Web >= Catalogo && Web >= Tienda, "Web",
    Catalogo >= Web && Catalogo >= Tienda, "Catálogo",
    Tienda >= Web && Tienda >= Catalogo, "Tienda",
    "Sin preferencia"
)
```

Creamos un gráfico de barras y detallamos el canal preferido de compra con el gasto total que realizan