

# **Presentación Samsung**

**RICARDO GARCIA APONTE A01363988**

**MARYLIN NAVARRETE A01367352**

**ENRIQUE VARELA A01362809**

**SHARON PEREA VILCHIS A01368038**

# INTRODUCCIÓN

- Situación Actual
- Negocio y Ciencia de Datos
- Etapas y Hallazgos
- Graficas
- Propuestas
- Problemas
- Conclusiones



# NEGOCIO Y CIENCIA DE DATOS



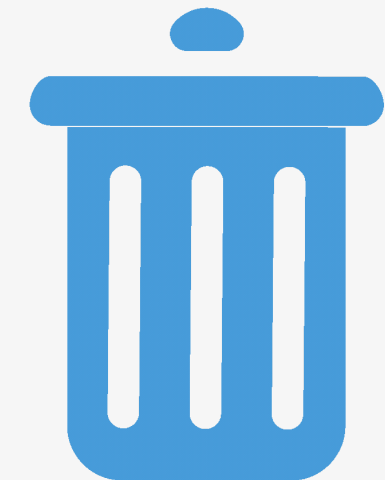
## ¿Cual es el problema?

Se entrego un conjunto de datos en categorías, este conjunto de datos estaba sucio. No se podía entender la información que se tenía.



## Identificación de datos

El conjunto de datos venía separado en categorías, cada una de ellas proporcionaba información



## Limpieza de datos

Se filtraron los datos para poder leer la información correcta, a partir de esto se haran promedios móviles para predecir demanda y eliminar el error.

# SITUACION ACTUAL

Actualmente es una distribuidora de productos, como: electrodomésticos, pantallas y celulares.

En el 2018 se vendieron 348 millones de teléfonos inteligentes, en el primer trimestre.

La empresa tiene registrados un ingresos de US\$ 56,250 millones. Teniendo un crecimiento interanual del 20%.





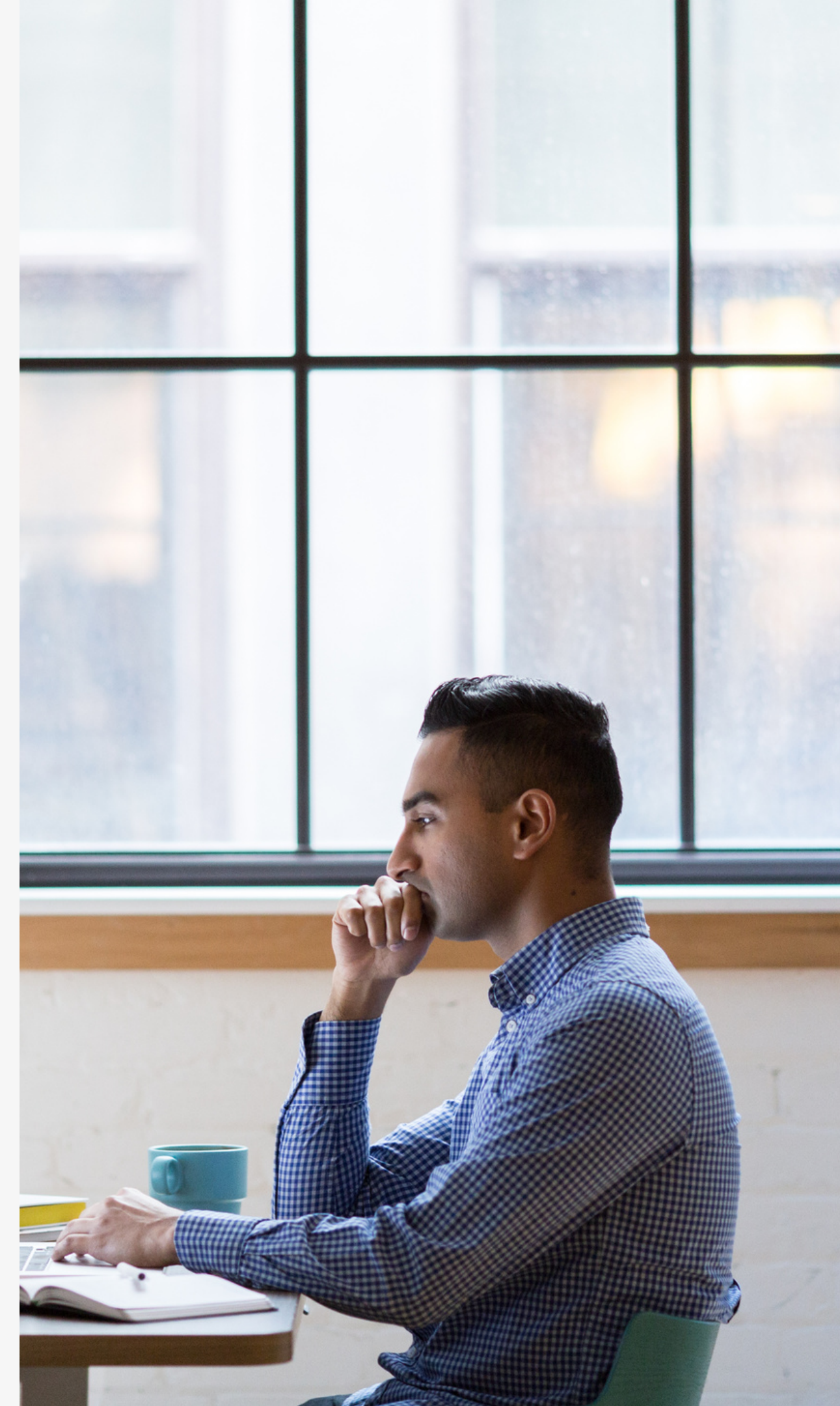
# ETAPAS Y HALLAZGOS

- Promoción en R

- Limpieza de datos (eliminan errores)
- Análisis de errores
- Análisis exploratorio de datos
- Frecuencia de gamma en ventas
- Promedios Moviles

- Phyton

- Ingeniería de Características
- Aprendizaje de Máquina con Validación cruzada

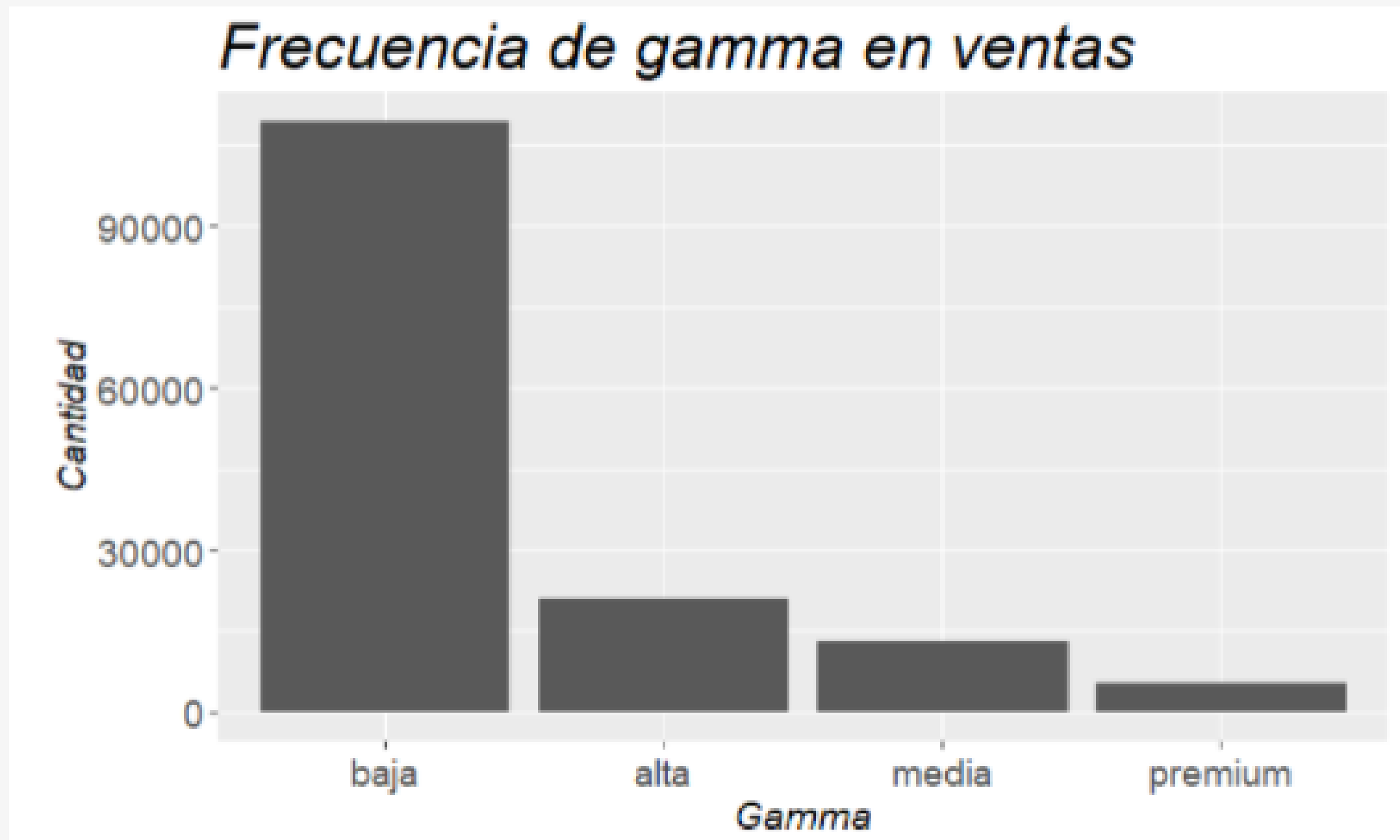




# PROBLEMAS

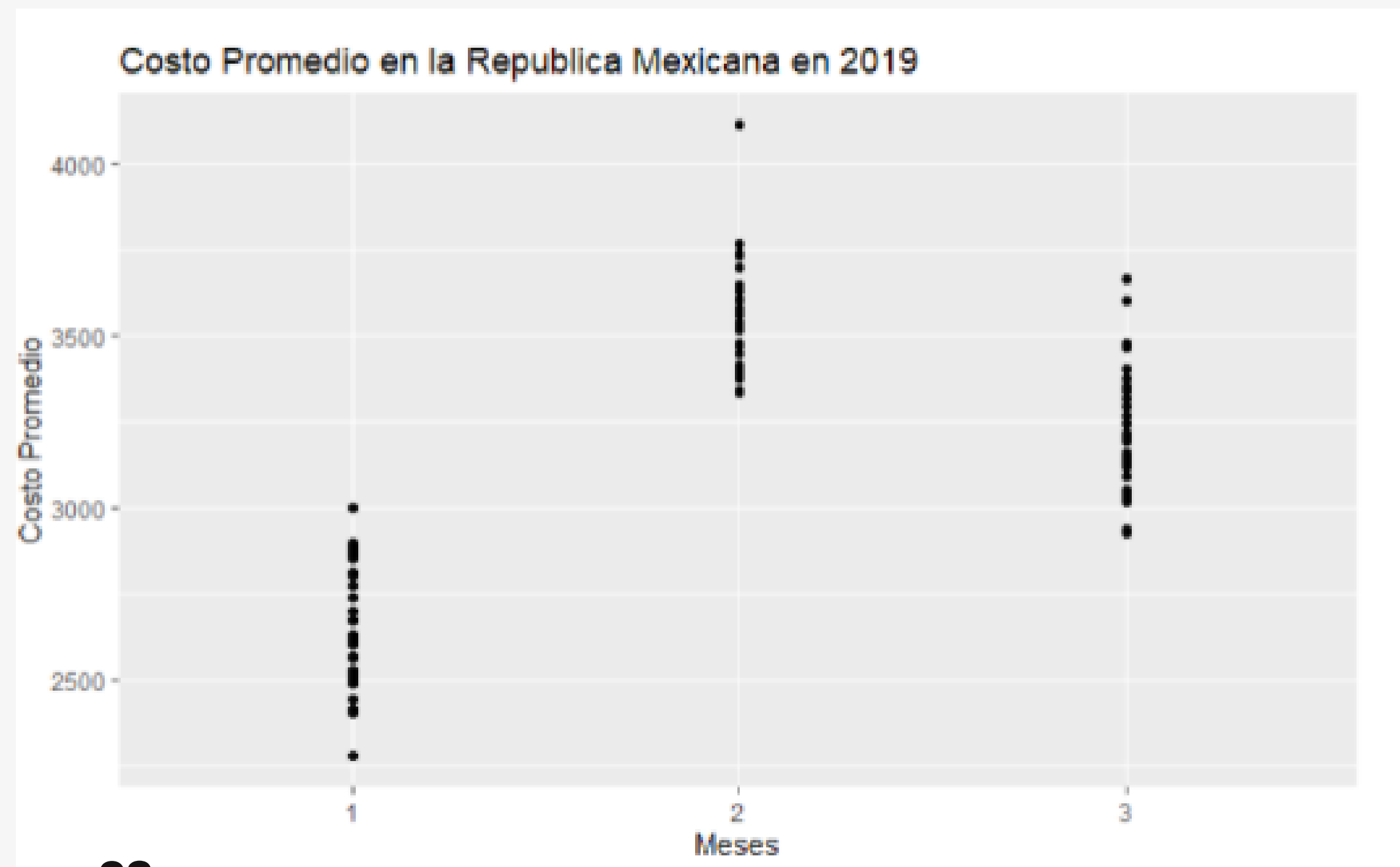
- Ortografía incorrecta
- Mal pronóstico de demanda
- No había prioridad en el modelo
- Datos descritos inadecuadamente
- No había enfoque en categorías principales

# GRÁFICAS



Se puede avistar la frecuencia de adquisición de dispositivos Samsung según su gama. Siendo la gama “baja” la más adquirida en el mercado durante los años 2018 y 2019. Por lo que se puede describir que la atención debe de centrarse en productos de baja gama, pues un mal pronóstico podría significar oportunidades de venta perdidas.

# GRÁFICAS

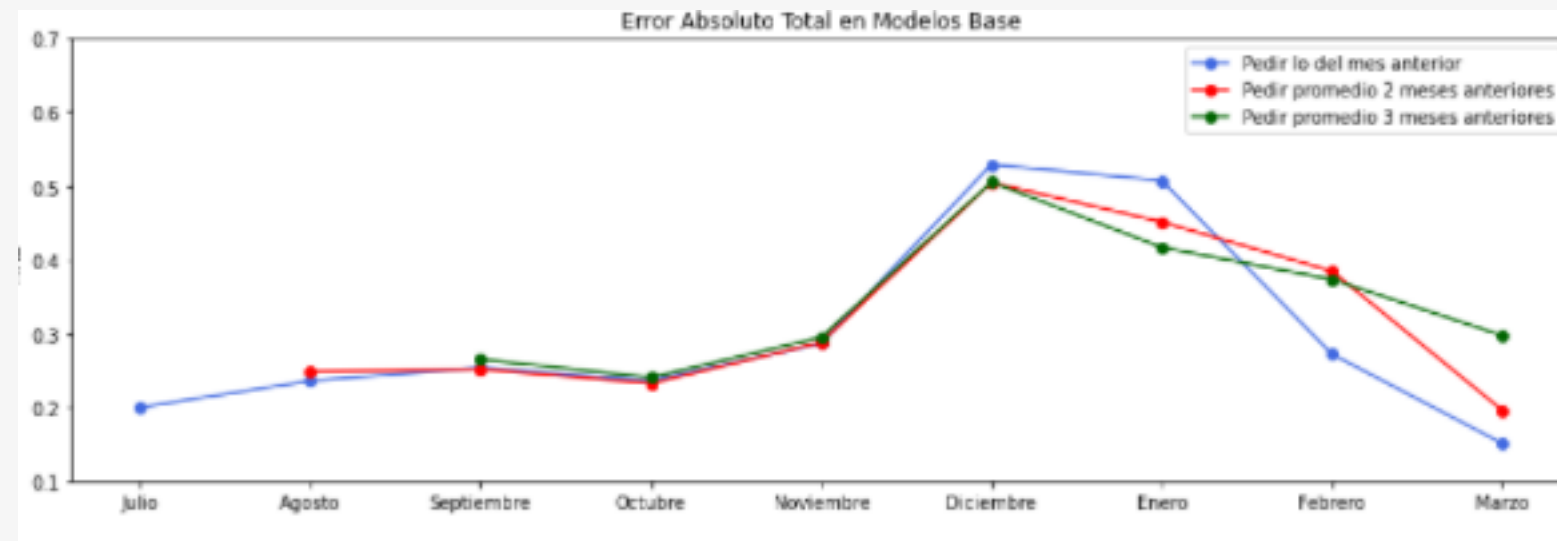


Analizando los meses del año 2019, se puede observar, que en el mes de mayor ventas fue el mes de febrero, tomando en cuenta el costo promedio de los dispositivos adquiridos en dicho periodo. Es importante considerar este dato en caso de que se desee llevar futuras predicciones.

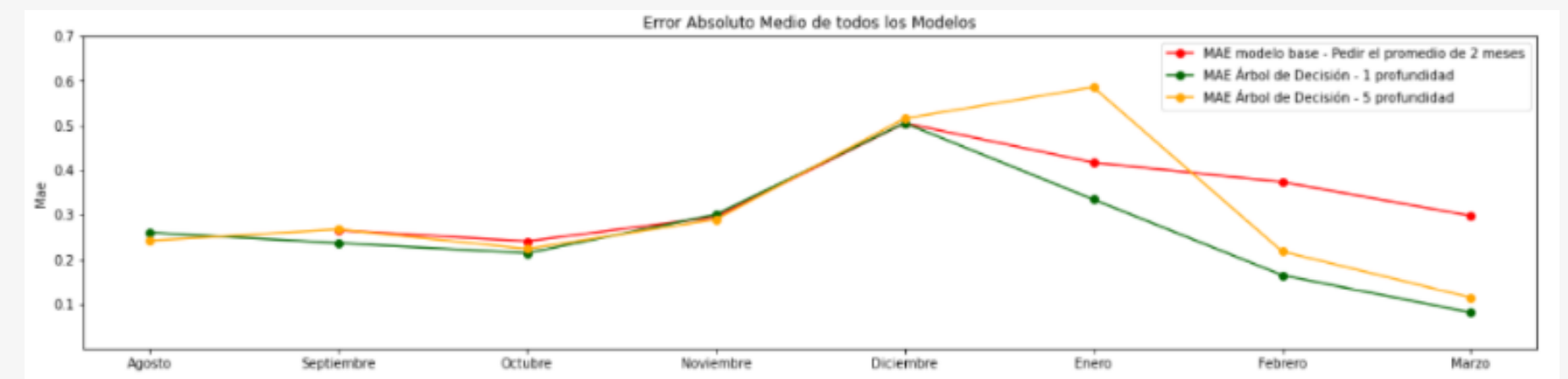


# MODELOS

## Promedios Moviles



## Machine Learning





# PROPUESTAS

- Enfoque en ciertos puntos de venta
- Prioridad a ciertos modelos de la marca
- Emplear nuevo modelo para pronosticar demanda

# CONCLUSIONES



Comparación



Resultados



Selección de modelo

# Gracias por su atención

