KSCHOOL

Master en Data Science

Antonio Pita Lozano

Master en Data Science







18 años de experiencia laboral:















Kaggler: 466/515.453

- Licenciado en Matemáticas
- Máster en Administración de Empresas y Marketing
- Máster en Visual Analytics and Big Data

18 años de experiencia docente:



SCHOOL

Universitat Oberta de Catalunya









Centro Internacional

de Formación Financiera







Del Dato al Conocimiento el rincón de Antonio Pita

https://antoniopitablog.wordpress.com

PÁGINA DE INICIO SOBRE MI

Netflix, Data Science sin fronteras Posted on marzo 13, 2016 by Antonio Pita Lozano

Estos dos últimos meses han sido muy duros. Nunca es fácil un cambio de trabajo y más si viene acompañado de un cambio de ciudad. Lamento no haber podido mantener mi compromiso de escribir cada dos semanas, pero ya estoy establecido y voy a proseguir con este reto personal.







Ya sois Data Scientist

Enhorabuena



Ya sois Data Scientist

¿AHORA QUÉ?



Caso de Éxito: Segmentación RFM

El modelo RFM, permite representar los comportamientos de los clientes:

Recencia Días desde la última operación

Frecuencia Número de operaciones en el periodo

Monetización Importe de las operaciones durante el periodo



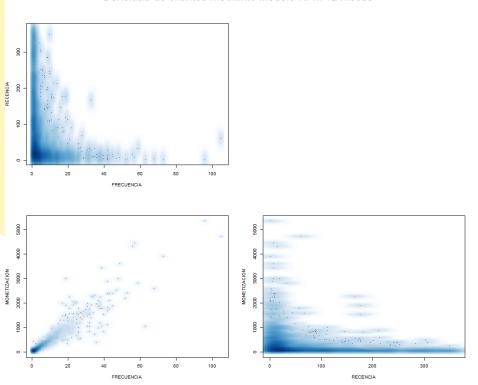
Pasamos a la acción...





Representación Gráfica Clientes RFM

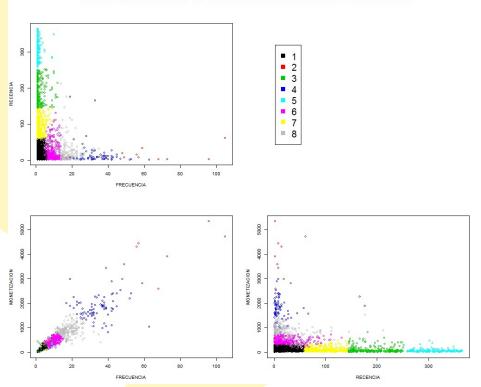
Densidad de clientes mediante Modelo RFM 12 meses





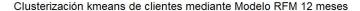
Representación Gráfica Segmentos RFM

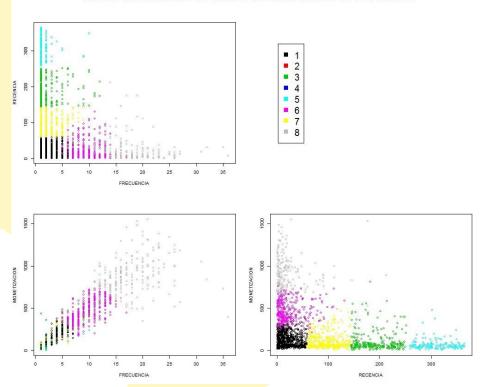
Clusterización kmeans de clientes mediante Modelo RFM 12 meses





Representación Gráfica Zoom Segmentos RFM

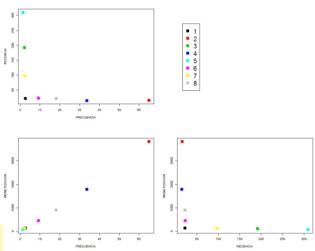






Representación Gráfica Centroides RFM

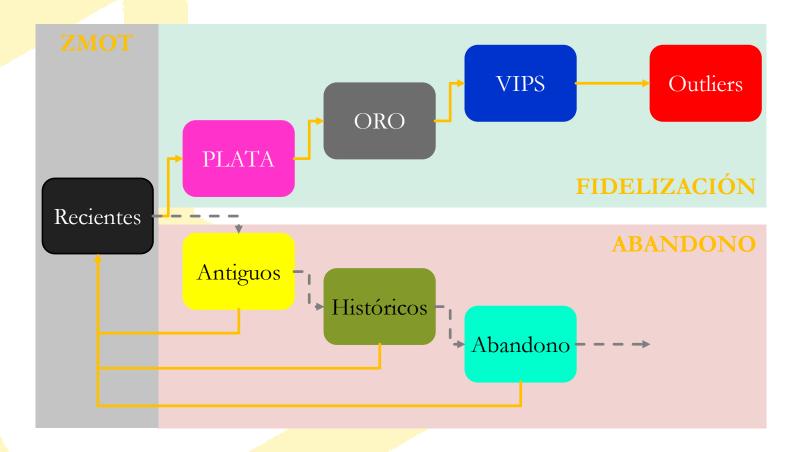
Clusterización kmeans de clientes mediante Modelo RFM 12 meses



Segmento	Recencia	Frecuencia	Monetización	Contador	Segmento
1	21,76	2,60	127,21	743	NUEVOS CLIENTES
2	15,80	65,00	3.811,26	10	OUTLIERS
3	191,81	2,18	109,99	274	HISTORICOS
4	15,00	33,65	1.776,75	74	VIPS
5	309,11	1,43	67,66	159	ABANDONO
6	22,87	9,23	453,36	372	PLATA
7	96,68	2,28	113,51	390	ANTIGUOS
8	21,87	18,18	897,63	208	ORO



Representación Gráfica Customer Fidelization





Matriz de Transición

	SALIDAS	RECIENTES	OUTLIERS	HISTORICOS	VIPS	ABANDONO	PLATA	ANTIGUOS	ORO
ENTRADAS	0	438	0	0	0	0	24	93	0
RECIENTES	0	201	0	11	0	0	229	291	11
OUTLIERS	0	0	9	0	1	0	0	0	0
HISTORICOS	0	29	0	56	0	174	4	9	2
VIPS	0	0	4	0	62	0	0	0	8
ABANDONO	123	9	0	0	0	23	0	4	0
PLATA	0	4	0	19	1	0	201	25	122
ANTIGUOS	0	67	0	275	0	0	28	20	0
ORO	0	0	0	12	28	2	16	1	149