

12-1-2023

E-Commerce

Olist



Proyecto Final

Henry

DTS-05



Luis Madrid, Lina Arroyo, Ángela Aguirre, Daniel Vallejos, Sonia González.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo tiene influencia en el mundo del E-commerce, el cuál sabemos es compra de bienes y servicios utilizando internet. En nuestro proyecto vamos a multiplicar tus ventas juntos, de la forma más rápida, práctica y accesible para ti, Olist es así.

La principal necesidad de los vendedores que buscan Olist es bastante clara: “cómo vender más y mejor” o incluso “cómo atraer nuevos clientes”. Pero, ¿para quién es la solución más adecuada?. Olist facilita este proceso de decisión, categorizando los perfiles de los vendedores que tienen mucho que ganar si se unen a su plataforma y comienzan a vender en los grandes marketplaces.

La tradición de la tienda física y el volumen de ventas ya no son suficientes para mantener los costos de la operación. El movimiento que antes estaba garantizado ahora es menor y mucha gente entra solo para ver los productos. Las ventas migraron de tiendas físicas a ventas por medio de Internet.

“La tienda física aún no está en la web y las ventas solo están disminuyendo, ya que no hay forma de migrar a otro entorno”. Si la historia anterior te suena familiar, vender en los marketplaces puede ser una excelente opción para entrar a esta nueva realidad.

Más de 45,000 tiendas y negocios minoristas ya son clientes de Olist y han colaborado con más de 100 mil emprendedores en sus dos sedes. Tienen más de 4.5 millones de productos registrados y han generado ventas superiores a los 7 millones de dólares.

JUSTIFICACIÓN

E-commerce ¿Qué es?

El e-commerce o comercio electrónico es la práctica de comprar y vender productos a través de internet. También se llama "ecommerce" a cada tienda online que se dedica a este negocio.

El sector del comercio electrónico ha sido uno de los más disruptores de los últimos años, porque ha revolucionado el comercio tradicional ofreciendo un nivel de comodidad y personalización sin precedentes. Por ello, el comercio electrónico se ha convertido en la base del modelo de negocio para muchísimas marcas.

Olist

Olist (fundada en 2015), ofrece una solución para aumentar las ventas para minoristas de todos los tamaños, para la mayoría de los segmentos, ya sea que tengan presencia en línea o no. Ayuda a los vendedores a encontrar a los compradores colocando los anuncios de sus productos en todos los marketplaces posibles. Los clientes solo cargan su producto en la plataforma y Olist se encarga del resto: pactar un precio competitivo en el mercado con el comerciante, publicar el producto y cuando se concrete una venta coordinar el envío del mismo.

Su solución se compone de tres frentes: Software, Contratos con los principales marketplaces y compartición de reputación. Estos tres frentes juntos forman el inédito servicio de la plataforma sin comparación con ningún otro servicio existente en el mundo.

El cliente cuenta con las ventajas específicas de cada uno de los frentes, tales como:

- Software: Gestión centralizada de pedidos (pedidos de cualquiera de los distintos marketplaces gestionados en una única plataforma), datos para envío, generación de etiquetas personalizadas, entre otros servicios.
- Contratos exclusivos: Olist tiene contratos firmados con los principales marketplaces de Brasil, además de un contrato muy ventajoso con Correos. A través de Olist -y de un solo contrato- los tenderos pueden empezar a vender en diferentes marketplaces, acortando caminos para aumentar las ventas. No es necesario tener contratos directos con marketplaces. ¡Utilizas nuestro contrato y listo!
- Reputación compartida: Todas las ventas realizadas en ésta dentro de los mercados generan una reputación muy alta que se comparte entre todos los

minoristas participantes de Olist. Incluso los comerciantes que son nuevos en el mundo de las ventas pueden beneficiarse de espacios privilegiados, campañas y otras facilidades que solo un servicio como Olist puede ofrecer.

¿Olist es un mercado?

No. Olist es una gran tienda por departamentos dentro de los mercados, pero no es un mercado per se. La empresa tiene contrato con los principales marketplaces de Brasil y ofrece estos contratos para que otros tenderos puedan empezar a vender sin complicaciones.

¿Olist es un integrador?

No. El servicio que ofrece Olist es totalmente diferente al servicio de integración de productos con marketplaces. Es un servicio mucho más completo en realidad. Olist es una gran tienda cuya fuerza y diferencial radica en la unión de todos los comerciantes participantes, quienes comparten beneficios muy difíciles de obtener cuando se opera solo directamente en los canales de venta.

¿Es Olist un intermediario para mis ventas?

No. Olist, como tienda por departamentos cuenta con espacios privilegiados en las principales plazas, esto hace que sus productos ganen relevancia y visibilidad con la fuerza que generan las ventas de todos los participantes.

Puede pensar en Olist como el canal principal para promocionar sus productos en los mercados. Nuestro propósito es simplificar el proceso y ayudarte a vender cada vez más.

Un informe más detallado sobre el estado del mercado se presenta aquí: [Análisis del mercado](#)

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo general: Encontrar soluciones innovadoras que permitan a los usuarios vender sus productos a un mayor número de clientes.

Objetivos específicos:

1. Analizar e identificar los estados y ciudades en los que tienen menos ventas (cantidad y facturación).
2. Identificar las variables que influyen en la venta o no venta de productos.
3. Examinar los productos menos vendidos e investigar la razón para potenciar su venta.
4. Estudiar las características del vendedor más calificado (registra más ventas y más facturación).
5. Definir KPIs que permitan a los usuarios alcanzar un mayor número de clientes.
6. Desarrollar dashboard de inteligencia de negocio que permita conocer la situación actual y la evolución a través del tiempo para la toma de decisiones basada en información.
7. Desarrollar modelos de machine learning para analizar los reviews de productos.
8. Desarrollar modelos de machine learning para la predicción de productos más vendidos para el siguiente año.

KPIs

1. Aumento o disminución porcentual de la venta trimestral y anual.
2. Ingresos generados por cliente con más compras, comparado con ingresos anteriores.
3. Número de clientes que se encuentran por debajo y por encima del valor de ticket promedio.
4. Frecuencia de compra promedio.
5. Producto y categoría con mayor venta anual.
6. Método de pago más usado cada año.

ALCANCE

Desarrollo del análisis de datos con la información provista por el cliente, desarrollo de dashboard con información de la evolución del negocio a través del tiempo, identificando situaciones mediante métricas que permitan tomar decisiones. Elaboración de propuestas para aumentar las ventas de clientes. No se analizará información referente al marketing ya que no tenemos datos de este tema.

SOLUCIÓN PROPUESTA

Stack tecnológico:

- Base de Datos: MySQL
- Warehouse: GCP
- Automatización: Airflow
- ETL: Python
- Visualización: Streamlit, PowerBI
- ML: Sklearn

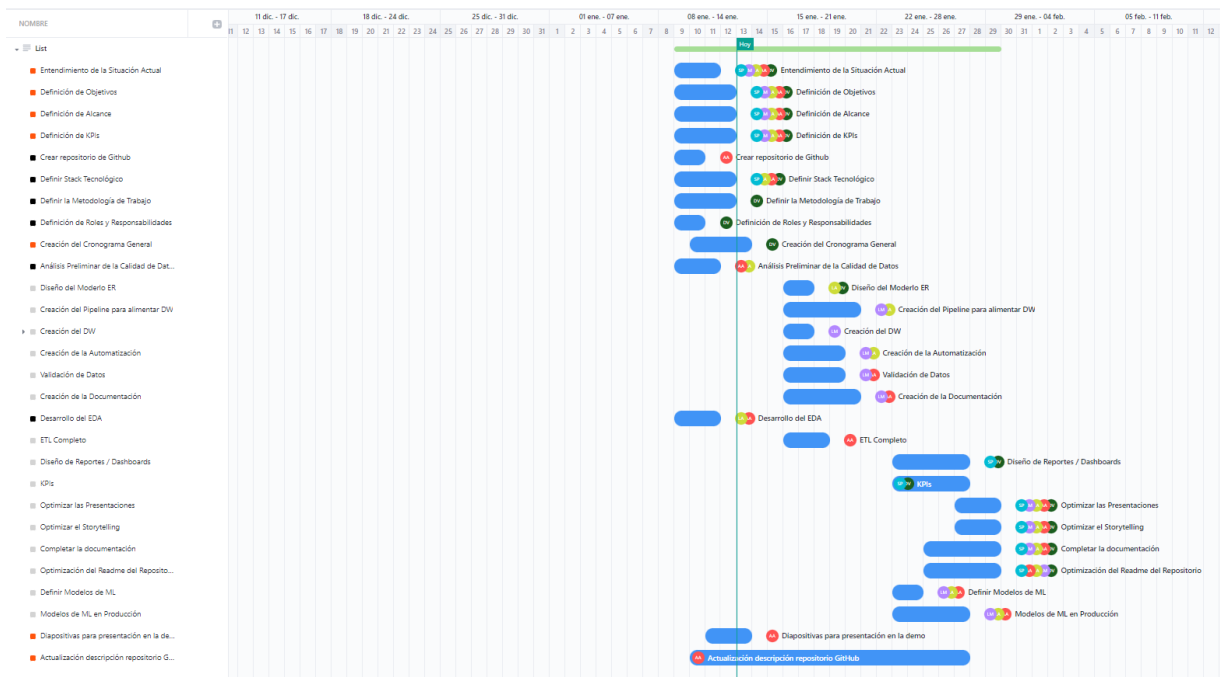
Metodología de trabajo:

- Se va a utilizar la metodología SCRUM.
- Avance de proyecto por fases.
- Reuniones diarias del equipo 12.00 hs ARG por MEET
- Reuniones diarias con el HM (Paula Villar), 14.30 hs ARG por MEET
- Reuniones semanales con el PO (Jonathan Deiloff)
- Comunicación oficial con HM en canal de Slack
- Comunicación interna por grupo de whatsapp
- Carpeta con documentos y materiales en revisión
- Repositorio de github de desarrollo
- Repositorio de github de la descripción del proyecto Henry

Equipo y roles de trabajo:

- Lina Arroyo: Data Engineering
- Angela Aguirre: Data Engineering, machine learning
- Luis Madrid: Machine Learning
- Sonia Gonzales: Data Analytics
- Daniel Vallejos: Data Analytics

Planificación de las actividades. Diagrama de Gantt



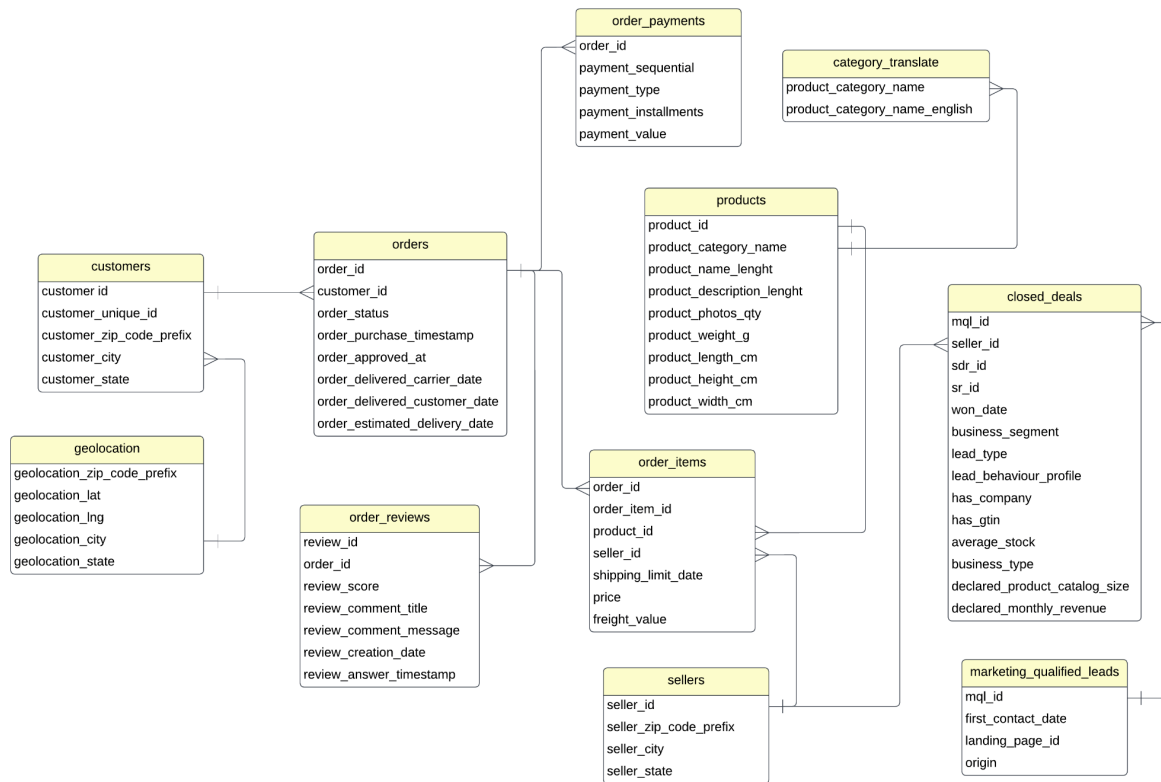
[Ver el diagrama de gantt en archivo independiente](#)

Reporte de calidad de datos

Los datos disponibles han sido entregados por Olist a nosotros. Son datos confiables y que en su gran mayoría se encuentran completos (un porcentaje muy bajo de nulos y pocos duplicados). Algunos campos deben ser modificados en el tipo de variable, especialmente en columnas que contienen fechas.

Un reporte más detallado se encuentra en estos links: [Reporte de calidad de datos](#) y [Diccionario de datos](#)

Además, presentamos este DER preliminar de los datos:



[Ver DER en archivo independiente](#)

Entregables:

- **Semana 1:** Propuesta de proyecto
- **Semana 2:**
 - Flujo de trabajo
 - Stack elegido y fundamentación
- **Semana 3:**
 - Dashboard
 - Modelo de Machine Learning
- **Semana 4:** Demo final, producto y recomendaciones finales.