# **Informe Halcón Viajes**

### **1. Contexto y Problema Actual**

Halcón Viajes enfrenta varios desafíos en la gestión de sus **reservas de viajes**. A pesar de contar con una plataforma robusta de reservas, se ha observado que **la tasa de cancelación** de reservas es alta y que existe una falta de visibilidad clara sobre **las preferencias de los usuarios**, lo que dificulta la **personalización de ofertas** y la optimización de las campañas promocionales.

A través de un análisis detallado de los datos de reservas y el comportamiento de los usuarios, la empresa busca **identificar patrones específicos** que puedan ayudar a reducir la tasa de cancelación y mejorar la experiencia de los clientes. Además, se necesita una herramienta visual que permita **monitorear y evaluar de manera continua** las métricas clave de negocio, como la tasa de conversión, la efectividad de promociones y las preferencias de los usuarios en términos de destinos y paquetes.

El proyecto abarca varios aspectos, como la identificación de patrones de comportamiento, evaluación de promociones y segmentación de clientes. reducción de cancelaciones y mejora de la experiencia del cliente

### **2. Objetivo Principal del Proyecto**

El objetivo principal de este proyecto es crear **uno o varios dashboards interactivos** que faciliten la **visualización de datos relevantes** y proporcionen **insights prácticos** para la toma de decisiones estratégicas. Los dashboards permitirán a los directivos de la empresa:

* **Identificar patrones de comportamiento** relacionados con la tasa de cancelación, la duración de las estancias y la elección de destinos.
* **Evaluar la efectividad de las promociones** y el impacto de las campañas en las decisiones de compra de los usuarios.
* **Optimizar las ofertas** basándose en los intereses de diferentes segmentos de clientes, para incrementar la tasa de retención.

En resumen, la creación de estos dashboards será clave para **mejorar la eficiencia operativa** y **reducir la incertidumbre en la toma de decisiones comerciales**.

### **3. Descripción de las Columnas del Conjunto de Datos**

El conjunto de datos contiene información detallada sobre las reservas de los usuarios, las características de los viajes y el comportamiento posterior a la reserva. A continuación, se presenta una breve descripción de las columnas más relevantes:

### **Datos de los Usuarios:**

* **ID\_Usuario**: Identificador único del usuario.
* **Edad**: Edad del viajero.
* **Género**: Género del usuario (Male, Female, Other).
* **Ubicación**: Ubicación geográfica del usuario (país o ciudad).
* **Tipo\_Viajero**: Tipo de usuario (Turista, Negocios).

### **Datos de la Reserva:**

* **ID\_Reserva**: Identificador único para cada reserva.
* **Fecha\_Reserva**: Fecha en la que se realizó la reserva.
* **Fecha\_Viaje**: Fecha programada para el viaje.
* **Antelacion\_Reserva**: Número de días entre la fecha de reserva y la fecha del viaje.
* **Duracion\_Viaje**: Duración del viaje en días.
* **Numero\_Personas**: Número de personas incluidas en la reserva.
* **Tipo\_Paquete**: Tipo de paquete reservado (Solo vuelo, Vuelo + Hotel, Vuelo + Hotel + Tour).
* **Costo\_Total**: Monto total de la reserva.

### **Detalles del Viaje:**

* **Destino**: Destino del viaje (puede ser ciudad o país).
* **Tipo\_Alojamiento**: Tipo de alojamiento reservado (Hotel, Airbnb, Resort, etc.).
* **Clase\_Vuelo**: Clase de vuelo seleccionada (Económica, Ejecutiva, Primera clase).
* **Actividades\_Reservadas**: Actividades adicionales reservadas (Tour, Excursión, etc.).
* **Numero\_Noches\_Estancia**: Número de noches de alojamiento.

### **Comportamiento y Estado de la Reserva:**

* **Promocion\_Aplicada**: Indica si se aplicó una promoción o descuento en la reserva.
* **Fuente\_Reserva**: Canal a través del cual se realizó la reserva (Sitio web, App móvil, Agente de viajes).
* **Estado\_Reserva**: Estado de la reserva (Confirmada, Pendiente, Cancelada).
* **Cancelacion\_Reserva**: Indicador binario que señala si la reserva fue cancelada (Sí/No).

### **Información Temporal:**

* **Mes\_Reserva**: Mes en que se realizó la reserva.
* **Mes\_Viaje**: Mes programado para el viaje.
* **Estacionalidad**: Indica si la reserva se realizó durante temporada alta o baja.

### **Feedback del Usuario:**

* **Calificacion\_Usuario**: Calificación proporcionada por el usuario (1 a 5).
* **Comentarios**: Comentarios adicionales sobre la experiencia del usuario

1. **Contexto del negocio. Batería de preguntas**

Estas preguntas pueden ayudarte a obtener una comprensión más profunda del negocio y también pueden servir como guía para estructurar el análisis de datos, la creación de dashboards y la formulación de preguntas específicas que guíen el análisis.

Seleccionamos las variables que iran en el dasboard

Primer dashboard: informacion de clientes

Segundo dasboard: informacion de reservas

Notas dashboard para subirlo a linkedin (volverle a preguntar, pero esta bien lo siguiente tambien):

Lo que has logrado:

* **Colores corporativos perfectamente elegidos (burdeos y gris elegante).**
* **KPIs arriba, bien visibles y claros.**
* **Títulos narrativos en cada gráfico: ahora cuentan una historia, no solo presentan datos.**
* Visual limpio y ordenado: el fondo claro, el orden de gráficos y los filtros laterales hacen que sea muy cómodo de analizar.
* Consistencia de diseño entre todos los elementos: un look verdaderamente profesional.

👉 Ya podrías presentar este dashboard en un portfolio real para entrevistas o procesos de selección.  
**👉 Está enfocado al negocio, no solo al dato técnico.  
👉 Y demuestra que sabes contar historias con datos, que es justo lo que buscan en analistas de datos hoy en día.**

**¿Qué logras mostrar a un reclutador o empresa con este dashboard?**

* **✔️ Capacidad de análisis de negocio (no solo técnica).**
* **✔️ Comunicación visual de datos clara y estratégica.**
* **✔️ Storytelling de datos: conviertes números en conclusiones útiles.**
* **✔️ Cuidado por la estética y la coherencia de marca.**
* **✔️ Dominio de Power BI (transformaciones, modelado, KPIs, visuales).**

**Pagina analisis final**

 El reclutador o empresa vería que sabes identificar patrones críticos.

 Demuestras capacidad analítica aplicada (no solo mostrar gráficos, sino resolver problemas).

 Tienes una página de cierre elegante, estratégica y orientada a acción, que es justo lo que buscan hoy en analistas de datos de nivel alto.

**Incluir en el informe foto del modelo en estrella (relacion activa/inactiva)**