

# Projecte de ML per a incrementar la despesa anual de clients a la botiga

## Introducció

Es tracta d'una botiga exclusiva especialitzada en la confecció i venda de roba a mida. Es destaca per oferir consultories altament personalitzades. Els clients visiten la botiga per rebre assessorament directe d'estilistes experts que ajuden a crear peces úniques que s'ajustin perfectament a les seves preferències i mesures. Després de la sessió de consultoria, els clients poden fer comandes de roba mitjançant una aplicació mòbil o del lloc web de l'empresa.

## Objectius del Projecte

### *1. Quins són els objectius del negoci?*

Augmentar les vendes avaluant on concentrar els esforços: millorant l'experiència dels clients al lloc web o a l'aplicació mòbil

### *2. Quines decisions o processos específics voleu millorar o automatitzar amb ML?*

Es cerca optimitzar les decisions empresarials relacionades amb l'experiència del client i automatitzar la predicció de la despesa anual de cada client.

### *3. Es podria resoldre el problema de manera no automatitzada?*

Si bé la predicció de la despesa anual de cada client es pot fer utilitzant fulls de càlcul o programari estadístics, l'ús de machine learning permetrà automatitzar aquest procés mitjançant entrenaments programats que incorporin ràpidament les transaccions diàries sense necessitat d'intervenció manual.

### *Metodologia Proposta*

4. Quin és l'algorisme de Machine Learning més adequat per resoldre aquest problema? Com justifica l'elecció d'aquest algorisme? Que mètriques d'avaluació s'utilitzaran per a mesurar el rendiment del model? - Completar pels estudiants

El algoritmo mas adecuado es el de regresión lineal. Se utiliza para identificar la relación entre una variable dependiente y una o mas independientes, aprovechando para hacer predicciones sobre los resultados futuros.

### *Dades Disponibles*

5. Quines dades estan disponibles per abordar aquest problema?

La botiga compta amb un conjunt de dades actualitzat que inclou informació identificativa de cada client, la suma anual que ha gastat a la botiga, el temps dedicat a interactuar tant al lloc web com a l'aplicació mòbil, i l'estat de membres.

#### *Mètrica d'Èxit*

6. Quina és la mètrica d'èxit per a aquest projecte?

Augment en la Despesa Anual Mitjana per Client. Aquesta mètrica reflectiria directament l'efectivitat del model en millorar les decisions de l'empresa.

#### *Responsabilitats Ètiques i Socials*

7. Quines responsabilitats ètiques i socials és important tenir en compte?

- Completar pels estudiants

Evitar la discriminación y asegurarse de no reforzar sesgos existentes para ser justos con todos los clientes.

Proporcionar información clara, comprensible y explicable de la manera mas transparente posible.

Garantizar la seguridad y privacidad de los datos, así como su manejo de manera ética cumpliendo reglamentos y políticas.

Considerar el impacto social garantizando el uso de la IA de manera responsable.

Es importante también establecer quien es el responsable de la toma de decisiones y en caso de daños y repercusiones de su mal uso.