







SEGUNDA ******ENTREGA PROYECTO FINAL



Base de datos: Encuesta de satisfacción del usuario de una aerolínea











TABLA DE CONTENIDO



Olimpo Conformación del equipo de trabajo.

O2 Presentación de la empresa

Objetivo del proyecto



Descripción de la temática de datos (Data Acquisition)

- O5 Generación del primer Data Wrangling y EDA, univariado, bivariado y multivariado.
- O6 Algoritmos de clasificación

CONFORMACIÓN DEL EQUIPO





Victoria Giay

Ingeniera en alimentos. Actualmente trabajando en la industria alimenticia.



Xiomara Pillaca Alarcon

Salubrista público. Actualmente trabajando en el sector salud



Julieta Windischbauer

Ingeniera Industrial. Actualmente trabajando en consultoría de RPA.



PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

La base de datos pertenece a una aerolínea.

La misma ofrece vuelos de corta y larga distancia, con tres tipos de clases de asientos: Eco, Eco plus y Business.

Actualmente está buscando mejorar su servicio, con lo cual realizó una encuesta a aquellos clientes que volaron recientemente con ellos, para intentar analizar cuáles son aquellas variables en las que destacan y cuáles son aquellas en las cuales podrían mejorar.



OBJETIVO DEL PROYECTO

Obtener el perfil promedio de los clientes de una aerolínea, a través de las variables que aplican a la descripción del pasajero.



Determinar cuales son las variables que mejor califican en los vuelos, a fin de poder utilizar las mismas en las próximas campañas de marketing.



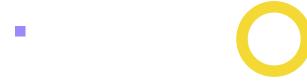
DESCRIPCIÓN DE LA TEMÁTICA DE LOS DATOS

Data acquisition

La base de datos está conformada por una única tabla, en formato csv. Para su análisis se utilizó el programa google collaboratory.

Nota: La escala de la encuesta va entre 1 (malo) y 5 (bueno), siendo 0 (cero) cuando no aplica al vuelo realizado.

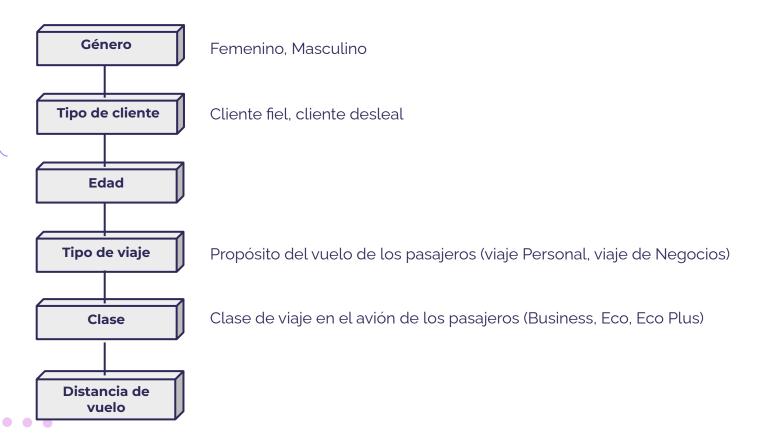




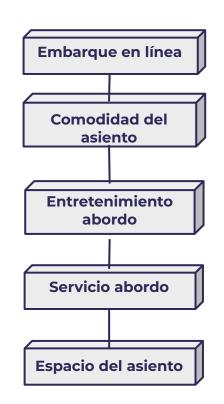


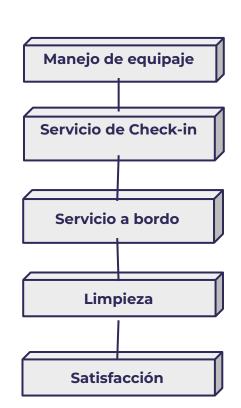


Los 6 campos que clasifican al cliente son:



Los 15 campos que integran la encuesta son:











De la base de datos original se eliminaron las columnas que no se iban a considerar en el análisis y se cambió el nombre de un campo. No se tuvo que realizar ningún tratamiento de nulos pues todos los campos tenían la información completa (no se requirió hacer tratamiento de los mismos).

De la encuesta se observó que el único campo con outliers es check in service

El perfil del cliente lo analizamos a través de los campos: edad, género, tipo de cliente, tipo de viaje y clase. Hay dos categorías para clasificar la conformidad del vuelo: satisfecho y neutral o insatisfecho

Respecto a los vuelos, la mayoría son de corta distancia (menos de 1000 millas); la media es de 1200 millas.







PERFIL DEL CLIENTE

- Género: indistinto (viajan hombres y mujeres por igual).
- Edad promedio: 40 años (van entre los 20 y 50 años)
- De los clientes leales la mayoría viaja en business mientras que de los desleales la mayoría viaja en económica (Eco).
- Los clientes más jóvenes tienden a elegir clase Eco o Eco Plus.
- Los clientes desleales hacen, en su mayoría, viajes de negocios.
- Los clientes desleales suelen estar más insatisfechos o estar indiferentes frente al servicio.





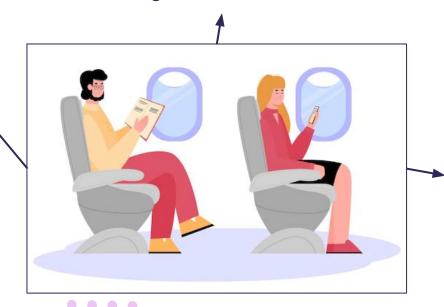




PERFIL DEL VUELO

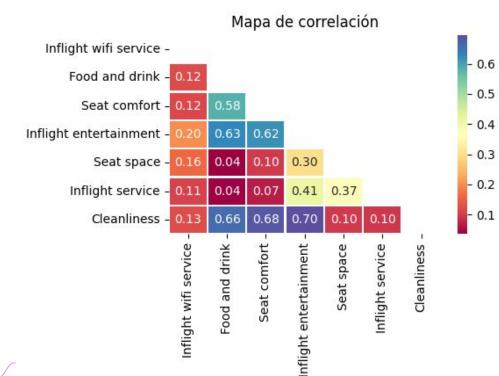
En los vuelos de corta distancia se venden más asientos de Eco, y en los vuelos de larga distancia aumentan las personas que viajan en Business.

Las personas adultas no suelen elegir vuelos de larga distancia.



En los vuelos de larga distancia viajan principalmente clientes leales.





Analizando únicamente las variables propias del vuelo, se observa que la mayoría de las relaciones son débiles y directas, siendo la variable limpieza la que tiene correlación más fuerte con las variables alimentos y bebidas, comodidad del asiento y entretenimiento en el vuelo.







Algoritmo de clasificación



Analizamos 3 algoritmos de clasificación: KNN, árbol de decisión y random forest

Modelo	KNN			Arbol de decision			Random Forest		
Accuracy	0.89			0.905			0.932		
Matriz de confusión	4043 439	2891	- 4000 - 3500 - 3000 - 2500 - 2000 - 1500 - 1000 - 500	- 4008 - 342	395	- 4000 - 3500 - 3000 - 2500 - 2000 - 1500 - 1000 - 500	- 4165 - 267	3103	- 4000 - 3500 - 3000 - 2500 - 2000 - 1500 - 1000 - 500



Algoritmo de clasificación



Teniendo en cuenta los valores obtenidos, el método Random forest tiene mayor exactitud a la hora de predecir si una cliente va a estar satisfecho o no, según las respuestas que se obtengan de la encuesta.







Muchas gracias por la atención prestada!

