Aprendió algo de valor potencia de negocios en este análisis?

Durante el desarrollo de esta análisis de logra determinar puntos de importancia al momento de seleccionar que productos se deben dar énfasis al introducirlos al mercado, ya que los datos que contábamos eran varios, primeramente se eliminan los que no nos necesarios para el estudio.  
Los seleccionados fueron opiniones de los consumidores, por medio de estos datos se logra visualizar el potencial de cada uno, ya que los reviews tiene una relación con respecto a los productos vendidos. Gracias a estos datos y por medio de fórmulas matemáticas, se logra generar una predicción del volumen a alcanzar los nuevos productos que se desean implementar. Este análisis puede ser realizado de otras maneras, enfocado en factores como la ubicación de donde proviene el review para dar con sectores con tendencias altas de compras.

Fue sencillo recorrer las proyecciones de volumen usando ambos modelos?

Por lo general la tarea no fue fácil, cada modelo debió ser adaptado conforme a este los requiriera, se necesita de información de múltiples fuentes para dar con los resultados requeridos. El modelo que más presento problemas fue el SVM, ya que no se encontró la manera de poder medir los resultados, esto genero desconfianza en el resultado. El que mostro mejores números con respecto a lo que se desea predecir fue el GBM, ya que se encontró la forma de ajustar los parámetros de mejor manera. El RF no fue tan complicado, de igual forma quedo entre el punto intermedio entre los 3 modelos.  
Varias veces se encontraron errores y avisos que debieron ser arreglados.

Cuáles son las lecciones importantes que ha aprendido en esta experiencia?

Por medio de este proyecto se ha logrado aprender y reforzar diferentes cosas, definitivamente a carácter personal, el esfuerzo y la persistencia son las mayores lecciones que cada día se viven en estas tareas. Asimismo el instruirse y retroalimentarse constantemente se vuelve fundamental cada momento donde se tiene una duda o no se sabe cómo proseguir. La combinación de lo mencionado anteriormente ayuda a la mejora del modelo a seguir, ya que el aprender diferentes ajustes y maneras de representar los datos, logra una mejor visualización para dar con conclusiones certeras de lo que se desea predecir.

Que recomendaciones le daría al departamento con respecto lo encontrado en relación con los diferentes tipos de reviews

La recomendación principal seria darles continuidad al esquema, seguir analizando los reviews para dar con otras conclusiones, de igual forma se podría crear una base de datos más grande la cual muestre información relevante de los reviews, como tendencias en palabras para buscar mejoras desde las opiniones de los clientes, ver los momentos en los cuales se realizan los reviews para saber el tiempo de aceptación de los clientes y predecir el ritmo de consumo. Consiguientemente entre más se incentive la opinión de los usuarios, más información se va a poder recolectar, este es un desafío que se debe de llevar a cabo, elevar el número de reviews. Es evidente que existe una relación directa entre la cantidad de opiniones y el volumen de venta, mayor consumo, mayores oportunidades de saber la opinión lo ofrecido.