



Recomendaciones Estratégicas de Segmentación – InsightReach

Facundo Acosta - Científico de Datos Junior

Fecha: [28/08/2025]

Resumen Ejecutivo

El análisis integrado de datos de clientes y restaurantes en Miami revela **brechas significativas entre oferta y demanda**, con oportunidades prioritarias en **mariscos (+25.3% de brecha)** y **opciones vegetarianas/veganas (+17.8%)**. Se identificaron 3,186 clientes segmentados por estrato socioeconómico y preferencias alimenticias, junto con 200 restaurantes activos en Yelp. Las recomendaciones se enfocan en campañas personalizadas, desarrollo de productos y estrategias de precios para maximizar el ROI.

Recomendaciones Prioritarias por Brecha de Mercado

1. ALTA PRIORIDAD: Restaurantes de Mariscos

- **Brecha:** +25.3% (demanda insatisfecha).
- **Clientes potenciales:** 965 clientes.
- **Acciones:**
 - Campañas digitales específicas en redes sociales y Google Ads.
 - Paquetes promocionales "Experiencia Mariscos Premium".
 - Partnerships con pescaderías locales para asegurar suministro fresco.
 - Descuentos para primeros clientes (ej.: 20% en la primera visita).

2. PRIORIDAD MEDIA: Opciones Vegetarianas/Veganas

- **Brecha:** +17.8%.
- **Clientes potenciales:** 728 clientes.
- **Acciones:**
 - Introducir menús vegetarianos en restaurantes existentes.
 - Colaborar con influencers de comida saludable.



- Eventos de degustación gratuitos.

3. REORIENTACIÓN: Restaurantes de Carnes

- **Saturación:** -13.0% (oferta excede demanda).
- **Acciones:**
 - Diferenciación mediante especialidades (ej.: parrilla argentina).
 - Programas de lealtad con recompensas acumulativas.

Segmentación por Estrato Socioeconómico

Estrato Alto (36.4% de clientes - Gasto promedio: \$40.10)

- **Preferencia:** Mariscos (29.2%).
- **Estrategias:**
 - Experiencias premium con reservas prioritarias.
 - Degustaciones privadas y eventos exclusivos.
 - Enfoque en productos gourmet y mariscos frescos.

Estrato Muy Alto (25.1% - Gasto promedio: \$68.77)

- **Preferencia:** Mariscos (30.5%).
- **Estrategias:**
 - Servicio personalizado (ej.: chef dedicado).
 - Membresías VIP con beneficios exclusivos.

Estrato Medio (24.6% - Gasto promedio: \$24.89)

- **Preferencia:** Mariscos (30.5%) y vegano (14.3%).
- **Estrategias:**
 - Ofertas de valor (ej.: menú familiar a \$50).
 - Programas de fidelización con descuentos progresivos.

Estrato Bajo (14.0% - Gasto promedio: \$13.34)

- **Preferencia:** Mariscos (32.4%).



- **Estrategias:**

- Promociones accesibles (ej.: "Martes de Mariscos" a \$10).
- Partnerships con apps de delivery (Uber Eats, Rappi).

Estrategias de Precio y Valor

- **Gasto promedio general:** \$39.82 Compatible con restaurantes de nivel \$\$.
- **Recomendaciones:**
 - Paquetes de valor agregado (ej.: entrada + plato principal + postre).
 - Programas de lealtad (ej.: 10% de descuento tras 5 visitas).
 - Precios dinámicos según horario (ej.: happy hour).

Plan de Implementación por Fases

Fase 1 - Inmediata (Semanas 1-2):

- Campañas piloto para mariscos y opciones vegetarianas.
- Segmentación básica por estrato socioeconómico.
- **Métricas clave:** Tasa de conversión, ROI inicial.

Fase 2 - Corto Plazo (Semanas 3-6):

- Expansión de campañas basada en resultados.
- Desarrollo de programas de fidelización.
- **Métricas:** Retención de clientes, LTV.

Fase 3 - Medio Plazo (Semanas 7-12):

- Implementación completa de estrategias segmentadas.
- Sistema de feedback continuo.
- **Métricas:** Crecimiento sostenido, participación de mercado.



Sistema de Monitoreo y KPIs

- **KPIs Principales:**
 - Brecha oferta-demanda por categoría.
 - Tasa de conversión por segmento.
 - ROI por campaña.
 - Satisfacción (NPS y calificaciones Yelp).
- **Alertas Tempranas:**
 - Caída >15% en tasa de conversión.
 - ROI < 2.0 en cualquier campaña.

Impacto Esperado

- **Crecimiento en mariscos:** +20.2%.
- **Crecimiento en opciones vegetarianas:** +10.7%.
- **Aumento en engagement:** +25.0%.
- **Retorno de inversión (ROI):** Positivo en 12-16 semanas.

Conclusiones

Las brechas identificadas representan oportunidades de mercado tangibles. La segmentación por estrato socioeconómico y preferencias alimenticias permitirá campañas altamente efectivas. La implementación prioritaria de estrategias para mariscos y opciones vegetarianas, combinada con un sistema de monitoreo robusto, maximizará el impacto de las campañas de InsightReach.

Documentación técnica completa disponible

en: Avance_3_Modelado_Recomendacion_Facundo_Acosta_v11.ipynb.



Autor

Facundo Acosta

Científico de Datos Junior

InsightReach Project

[LinkedIn](#)