## COPER HOUSE

Train Test Split SRL

Alumnos: Germán Gutiérrez Gastón Barroso Enrique Manzano Francisco Negrete

Tutor: Fernando Pareja Profesor: José López

Análisis de Campaña de Marketing para predicción de resultados futuros

#### *Presentación de la Empresa*

Empresa de Marketing y Publicidad, dedicada a campañas publicitarias de productos de terceros

Canales de difusión: Catálogos y Redes Sociales (web)

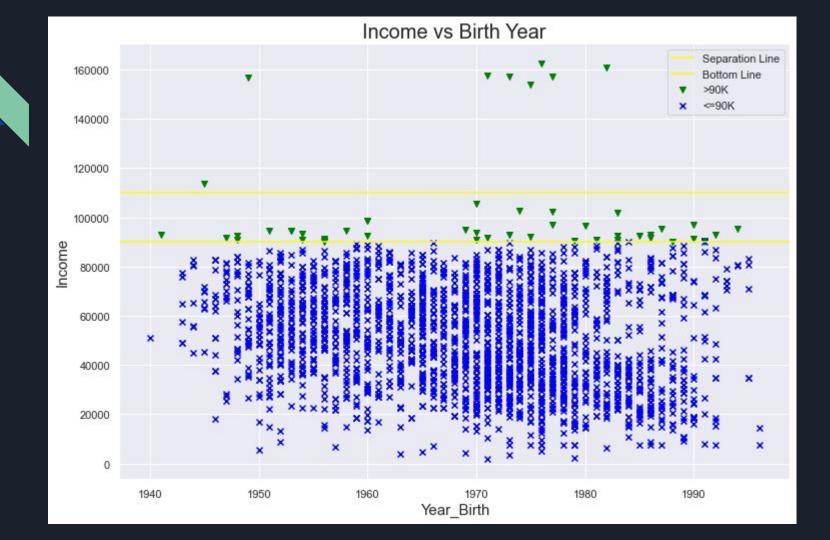
#### Caso de negocio y objetivos próxima campaña

- Conocer y definir a nuestro cliente objetivo
- Saber que productos son los más comprados
- Enfocarnos en el segmento elegido para las próximas campañas

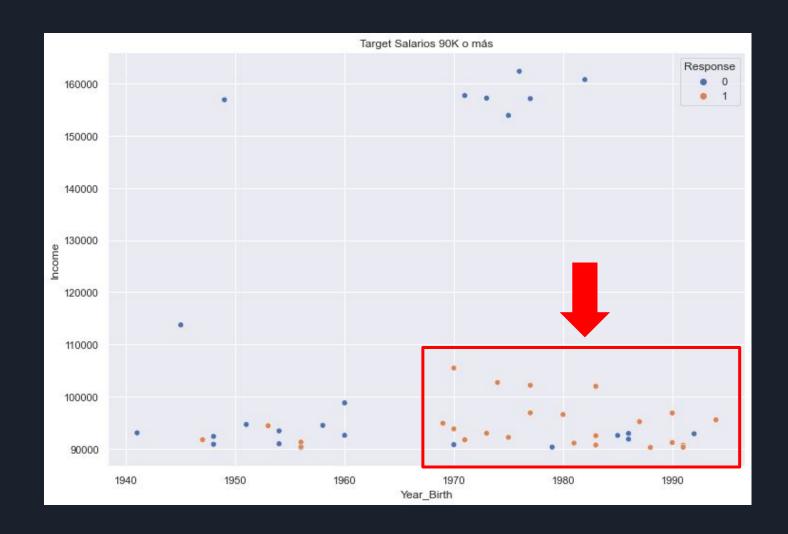
## Análisis exploratorio de los datos y primeras conclusiones

#### Salarios anuales

- Nos enfocamos en un rango de s90K a \$110K de salario anual
- Luego vemos como fue la aceptación de la última campaña de marketing



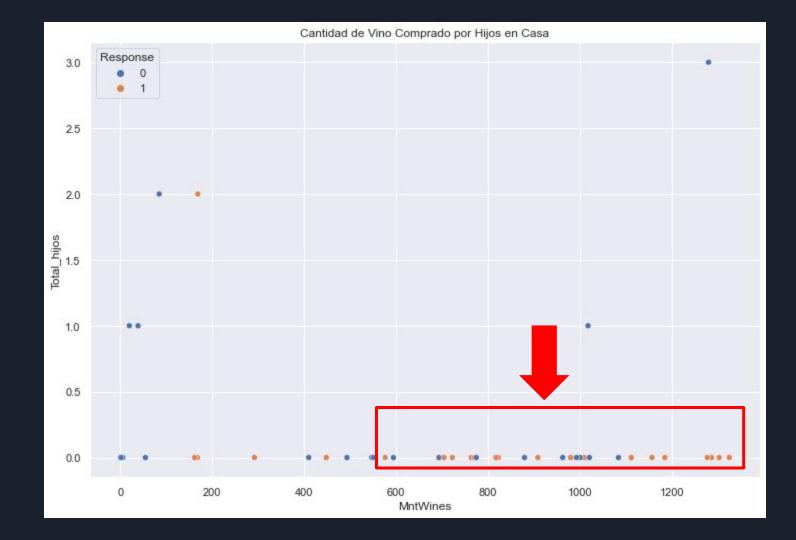
**Encontramos que las personas que** nacieron a partir de 1970, y tienen un salario anual entr \$90K y \$110K, están más predispuestas a aceptar nuestra campaña publicitaria



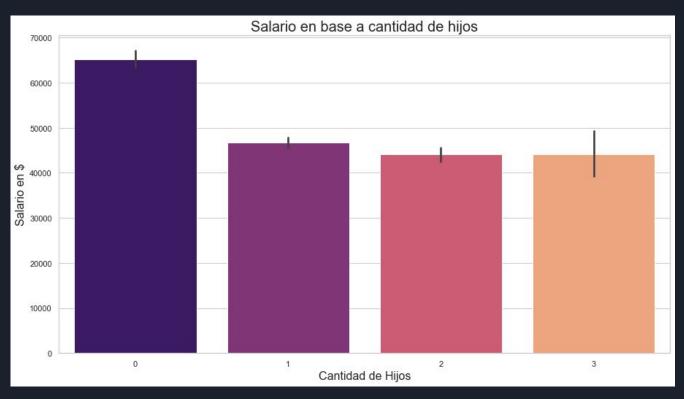
Además, sabemos que el vino es el producto más vendido anualmente



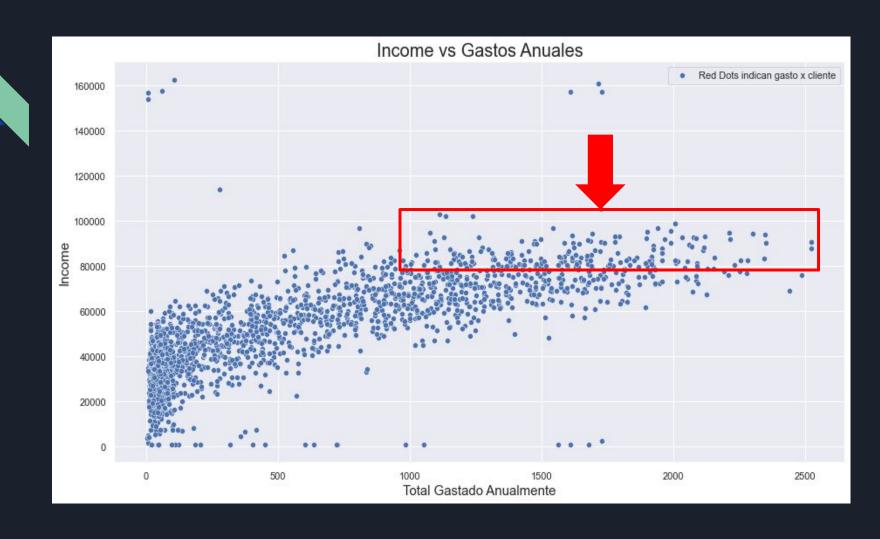
Si cruzamos nuestra nueva data, con la cantidad de hijos por cada uno de esos clientes, obtenemos que los clientes sin hijos son los que más vino compran



### Además, observamos que cuantos menos hijos, mayor salario



Vamos a tomar a los clientes con un gasto anual total entre \$1000 y \$2500 con respecto a su ingreso.



## Entonces, ¿Cómo es nuestro cliente ideal?

- Nació a partir de 1970
- Gana entre \$90K y \$110K
- No tiene hijos
- Su gasto anual es entre \$1000 y \$2500
- La mayor parte de su salario la consume en vino

#### Algoritmo Predictivo: Random Forest

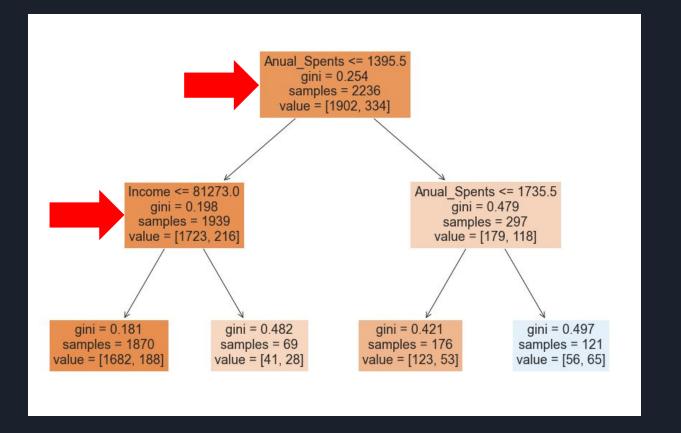
#### Dadas las siguientes variables:

- Cantidad de Hijos
- Compra Anual de Vino
- Gastos Anuales
- Estatus Marital
- Edad
- Educación
- Income

# Intentaremos predecir la probabilidad de que nuestro cliente objetivo acepte la campaña de marketing

#### Ejemplo de un árbol del Random Forest

Nos enfocamos en Gastos Anuales mayores a \$1400 y Salarios entre \$90K y \$110K



## Cliente random que reúne nuestros requisitos

	Income	Anual_Spents	Total_hijos	MntWines	Age	education_n	marital_m
914	95529.0	1990	0	770	28	2	3

NO: 46 % SI: 53 % Nuestro algoritmo, si bien tiene gran eficacia, no predice los resultados que deseamos desde el análisis anterior.

#### Métodos de optimización **El Boosting Model XGBoost fue el** modelo con mejor rendimiento. Igualmente, el resultado no varia al del Random Forest.

#### Futuros análisis y líneas

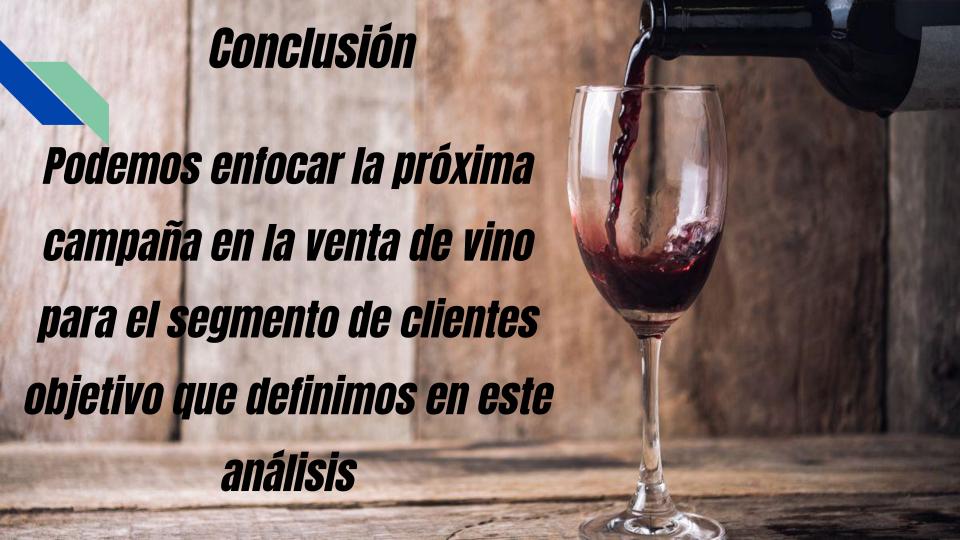
- Ubicación geográfica de clientes
- Datos sobre gastos que no sean productos (alquiler, transporte, etc.)
- Buscar mayor correlación entre los clientes
- Implementar un modelo SVM Kernelizado en la etapa de análisis que hicimos

 Reducir la cantidad de columnas que no son relevantes para la información de la empresa

• Implementar transformación de datos (ETL) para evitar que ingresen datos que comprometan a la base de datos

• Implementar restricciones para que no se produzcan outliers

Aumentar la participación de los clientes en las futuras campañas



## CODER HOUSE