

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 oa 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?*

El algoritmo mas adecuado es la regresión lineal multiple.

Este es un problema de regresión porque busca predecir una cantidad numerica continua (despensa anual; no categórica). La regresión lineal es un modelo sencillo que admite las diversar características recopiladas de los usuarios, siendo facilmente interpretable y pudiendo correr en tiempo real en las aplicaciones web o de escritorio, por su baja complejidad.

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?*

Este proyecto y relacionados, buscan recopilar la mayor cantidad de datos posibles de usuarios para maximizar ventas. Un uso informado, exclusivo y regulado de los datos es importante para cumplir con las responsabilidades éticas y sociales como empresa.

De cara al cliente, este debe saber o poder informarse fácilmente sobre como se recopilan dichos datos y con qué fin y debe tener la posibilidad de no hacer parte (excluirse) de las ventas personalizadas (entendiendo que el targeting es el objetivo del proyecto) según las leyes pertinentes; además de poder eliminar sus propios datos de la base de la empresa.

Como empresa se debe hacer un uso no discriminatorio o sesgado (ético) de los datos y proporcionar la seguridad y privacidad de estos.