

Caso de Uso: Fuga de clientes

Objetivo:

Predecir la fuga de clientes

Detalle:

Como parte de la gestión de clientes (CRM) es muy común saber quienes son los clientes que probablemente nos abandonen, de tal manera que se puede tomar acciones para retenerlos o simplemente dejarlos ir. El presente caso de uso consiste en desarrollar el mejor modelo posible, producto de la selección y tratamiento adecuado de las variables, así como la elección del mejor algoritmo de clasificación que permita una validación exitosa a través de la Matriz de Confusión.

Datos:

Se pone a disposición los siguientes archivos:

- Churn_Modelling_Sample.txt, para el ejercicio de modelamiento
- Churn_Modelling_OutSample.txt, para el seguimiento. Se consideran estos casos como nueva data obtenida posterior al desarrollo e implementación del modelo.

Los mismos se encuentran en la siguiente ruta:

https://drive.google.com/open?id=1Q-hP_OVYq9Jo_fgILlgZbjkEjUhbNgFv

El diseño de registro de la base es la siguiente:

Dato	Descripción
RowNumber	ID de registro
CustomerId	Identificador de cliente
Surname	Nombre del cliente
CreditScore	Sore de riesgo del cliente, a mayor valor menos riesgoso
Geography	Pais donde vive el cliente
Gender	Sexo del cliente
Age	Edad en años del cliente
Tenure	Permanencia en año en la empresa
Balance	Deuda
NumOfProducts	Número de productos en la empresa
HasCrCard	Indica si tiene o no tarjeta de crédito. 1 : SI, 0:NO
IsActiveMember	Miembro activo. 1: Activo, 0:inactivo
EstimatedSalary	Salario Estimado
Exited	Variable Target. Indica 1: Fuga, 0: se mantiene

Estructura del Entregable:

1. Análisis estadísticos de los datos (Mostrar análisis Uni y Bi Variado)
2. Tratamiento de Datos. Explicar que tratamiento se hizo y los resultados (distribución de las variables)
3. Modelamiento (Fundamentar la(s) técnica escogida, Explicar los pasos realizados , mostrar y comprar la evaluación de resultados)
4. Realizar el seguimiento del modelo,