

 EQUIPO 4



CENGAGE Learning | Tecnológico de Monterrey

# Análisis de venta de libros **CENGAGE**

# Nuestro equipo:



Juan Pablo Echeagaray



Emily Rebeca Méndez Cruz



Grace Aviance Silva Aróstegui



Eugenio Santiesteban Zolezzi



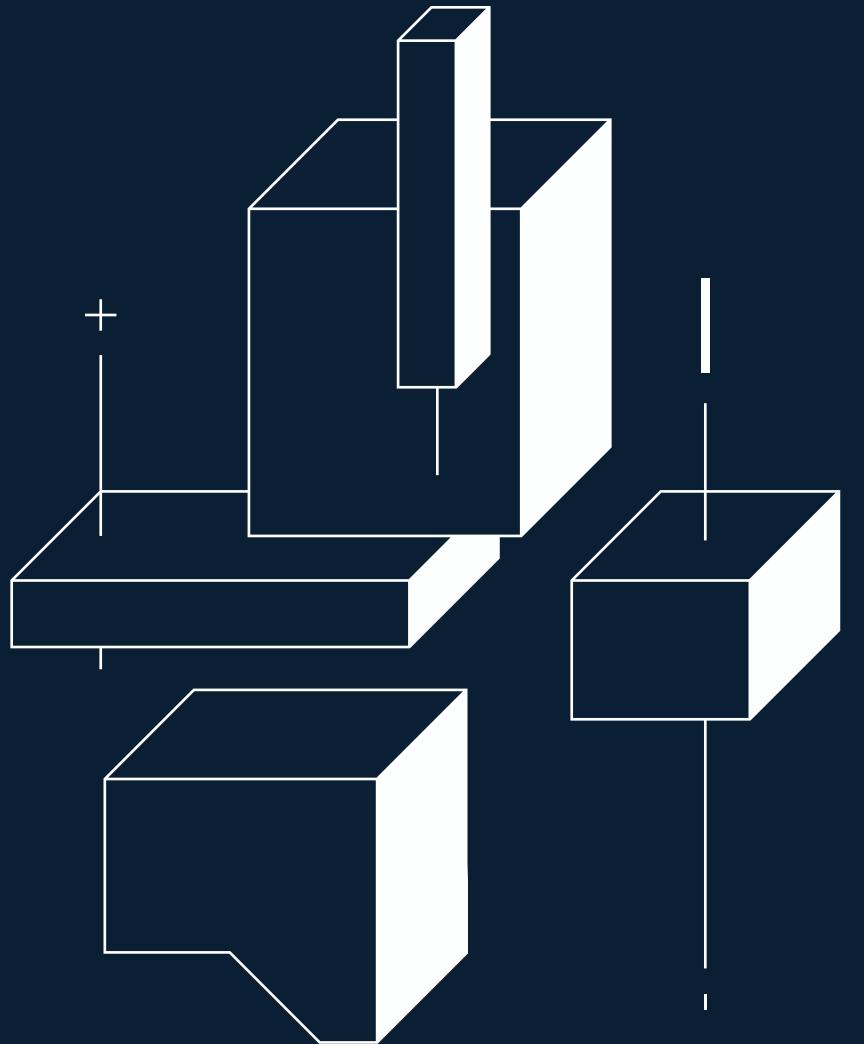
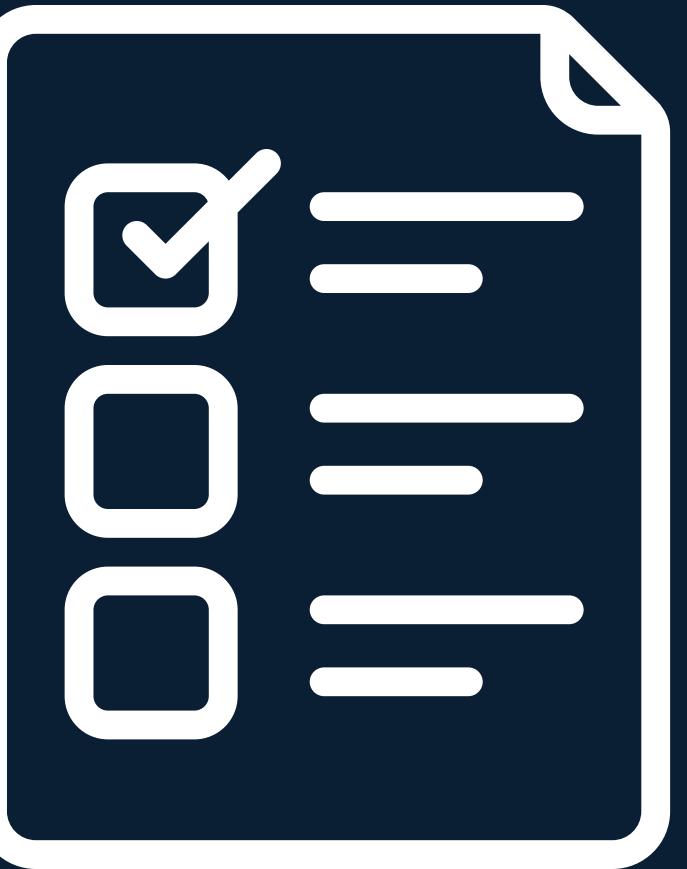
Taurino López González



Ricardo de Jesús Balam

# Agenda

- Metas y panorama actual
- Estrategia de análisis
- Análisis de datos
- Modelos predictivos
- Resultados



## CENGAGE



Es una compañía que otorga recursos educacionales físicos y digitales a instituciones de educación superior como el bachillerato y universidades.

Quiere conocer su posible rendimiento en el futuro cuando la pandemia concluya.

- CENGAGE nos ha proporcionado una base de datos con registros de sus ventas históricas para realizar predicciones acerca de sus futuras ganancias.

## CENGAGE



## Objetivo



Modelar los datos de ventas para predecir con mayor seguridad las ganancias de una operación.



# Panorama actual



2019

Datos  
Históricos

Registros detallados de  
las ventas antes de la  
pandemia



2020

Pandemia  
COVID-19

Afectaciones en las  
ventas dado el contexto



2023

Mundo Post-  
Pandémico

¿Cómo predecimos sus  
futuras ventas?

# Estrategia de Análisis

EDA & Modeling

Lectura y  
limpieza de datos

Procesamiento  
de datos

Análisis de  
datos

Implementaciones

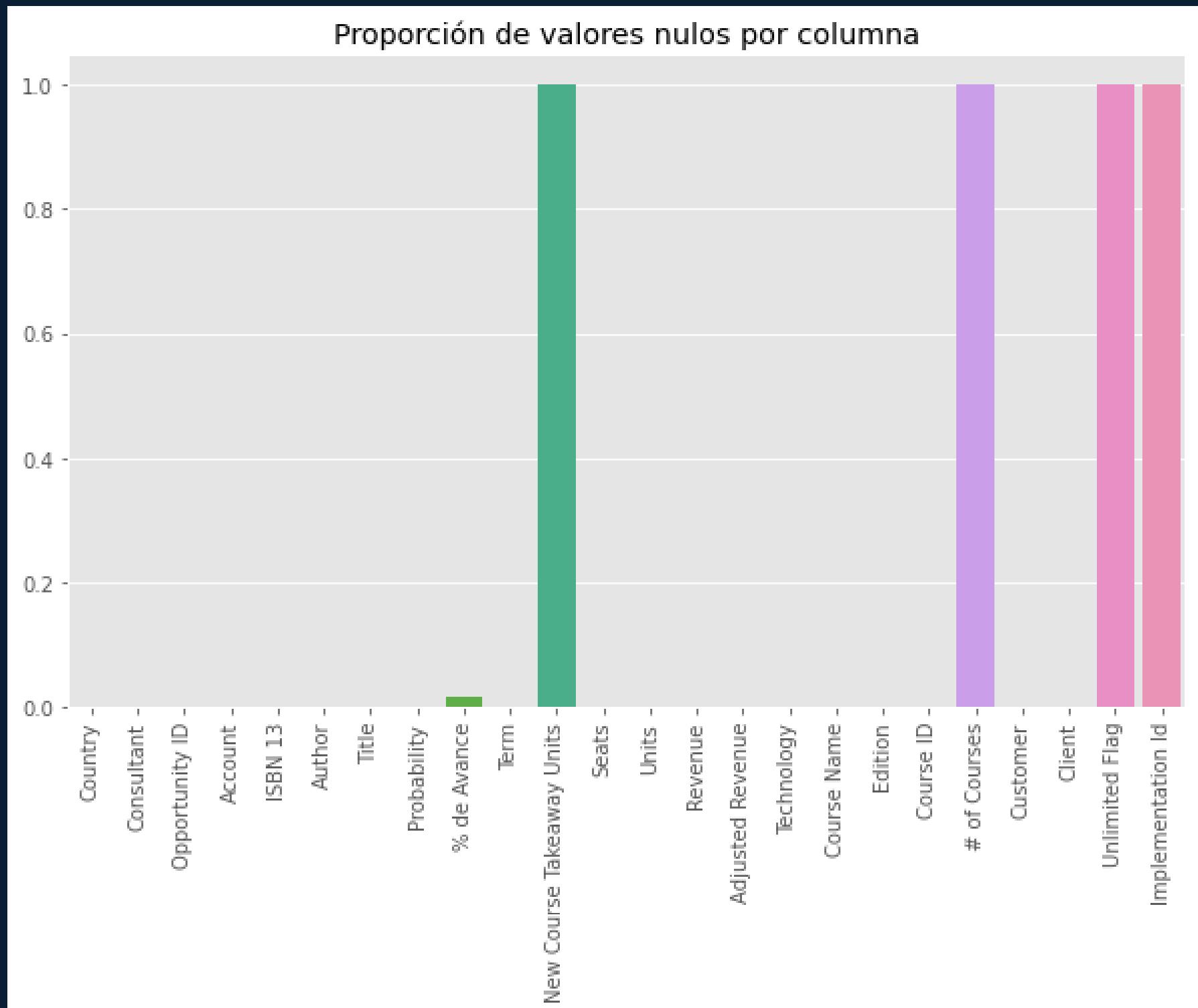
Ventas futuras

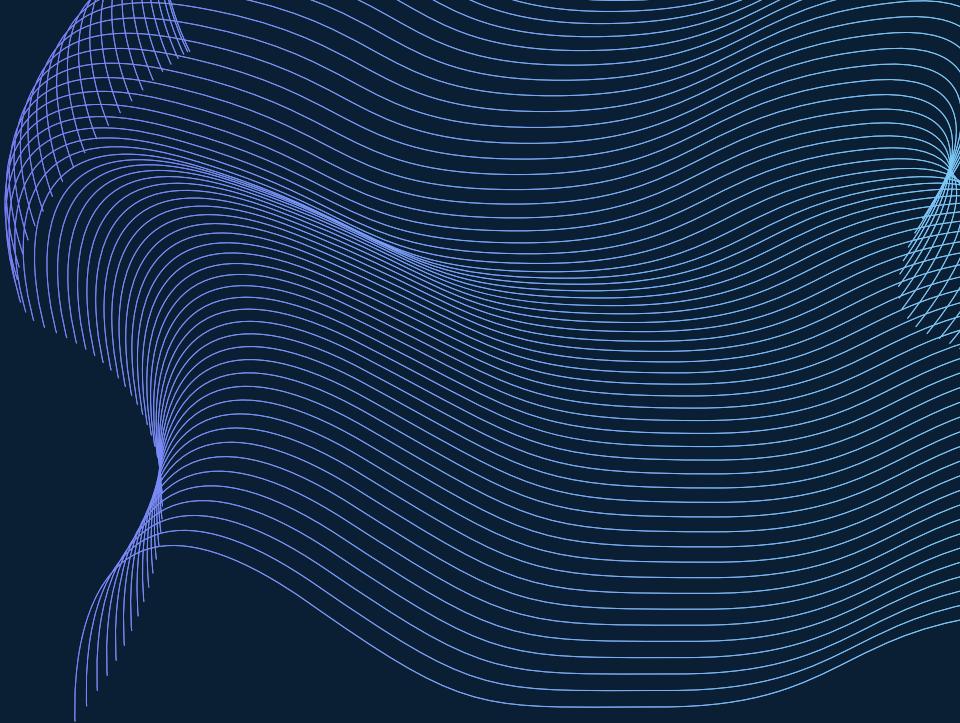
Modelación

Predicción

# Procesamiento de datos

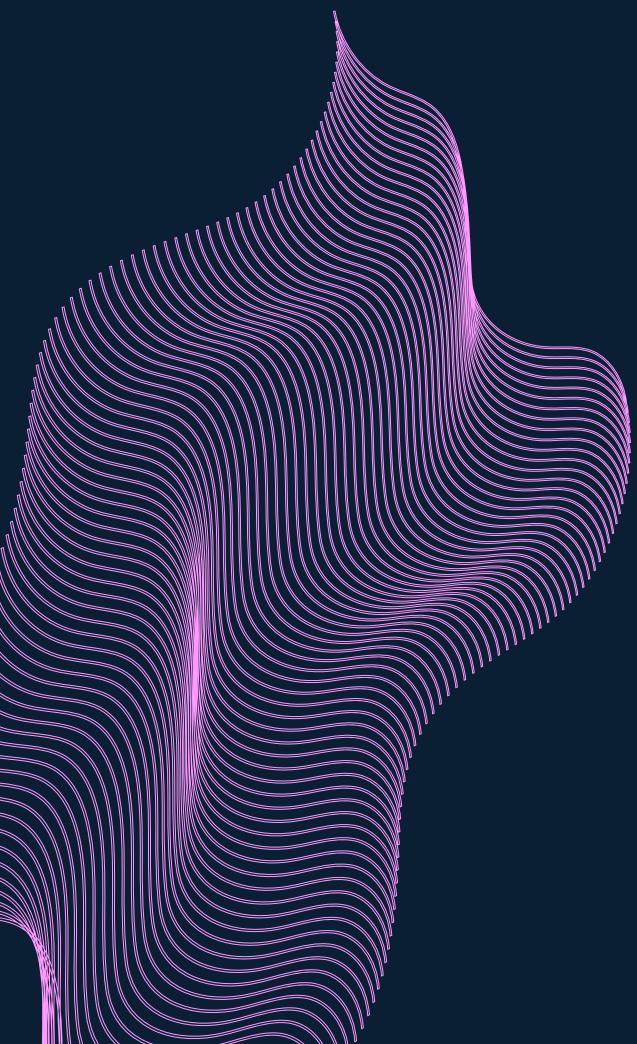
- Evaluación general de la calidad de la base de datos
  - Detección de valores perdidos
  - Valores mixtos



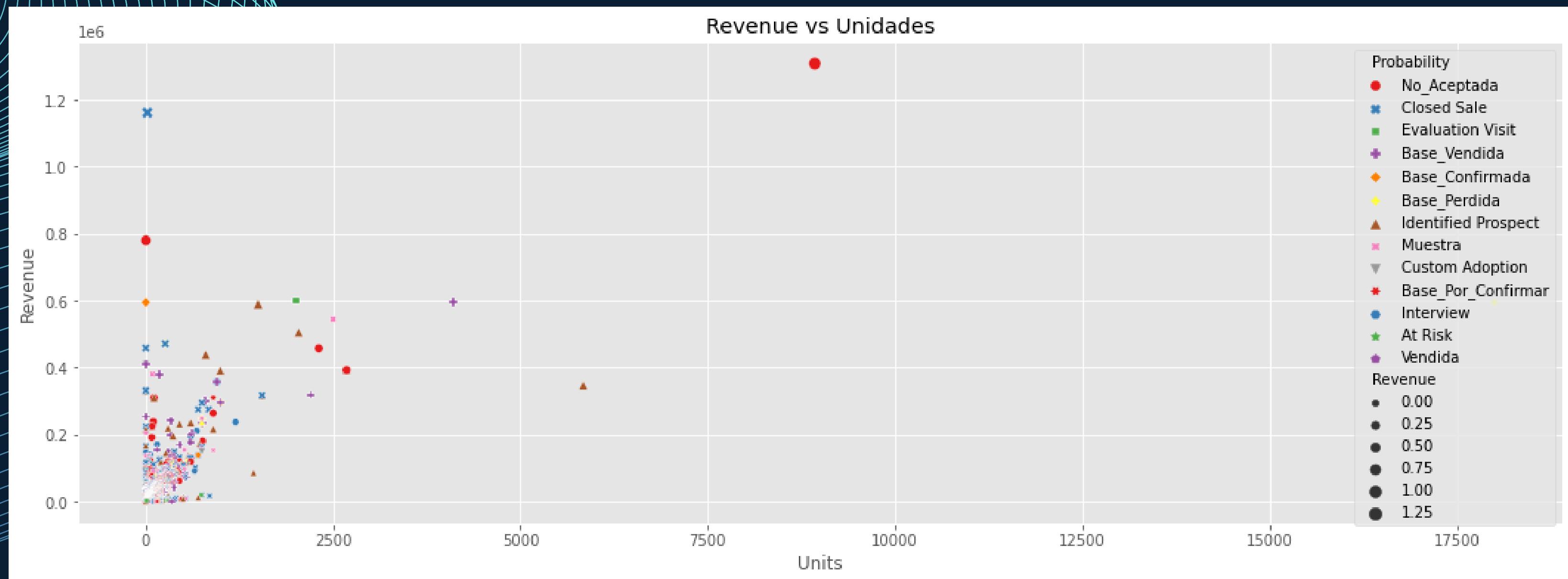


# Análisis de datos

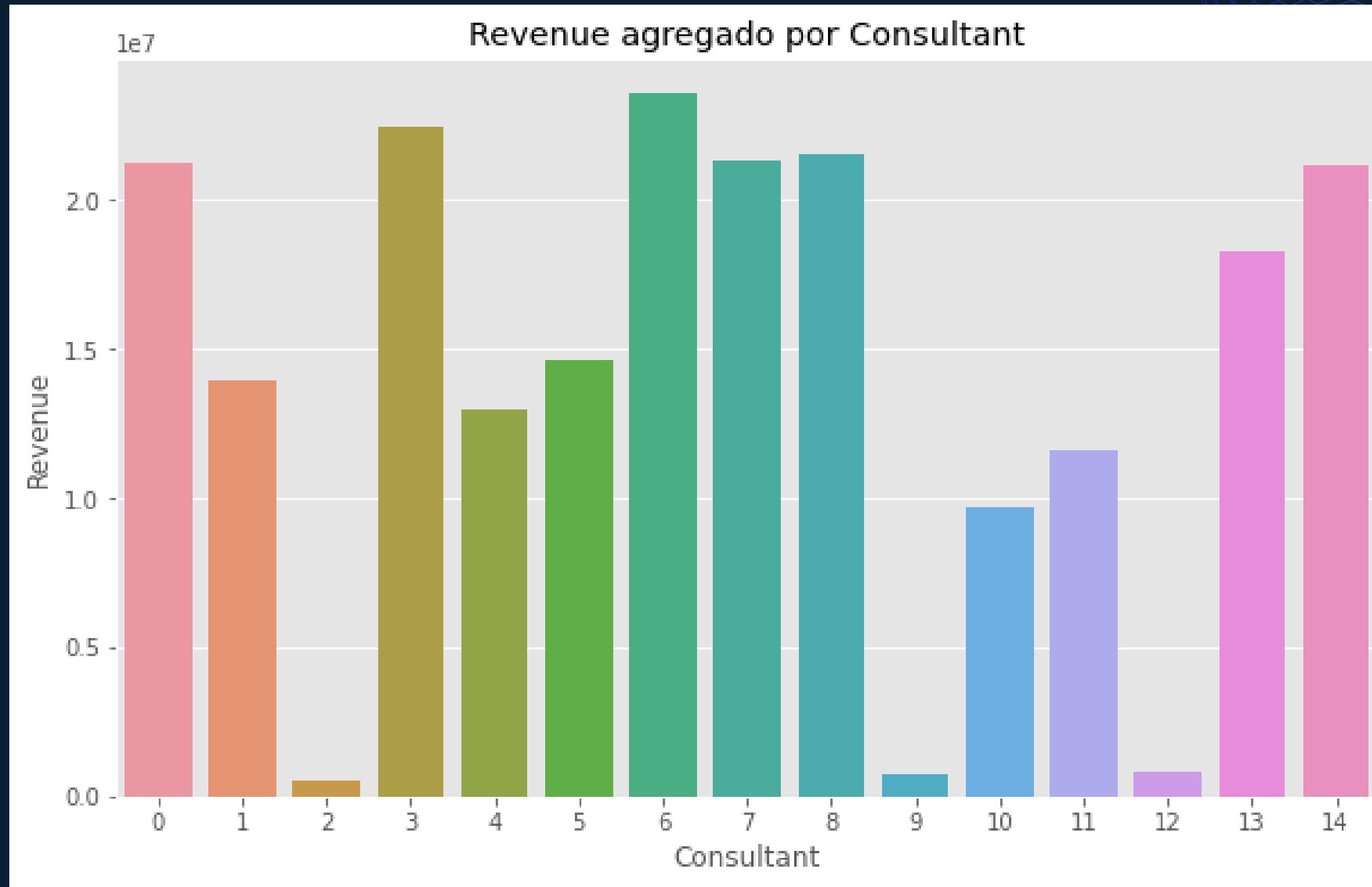
Donde hacemos hablar a los datos



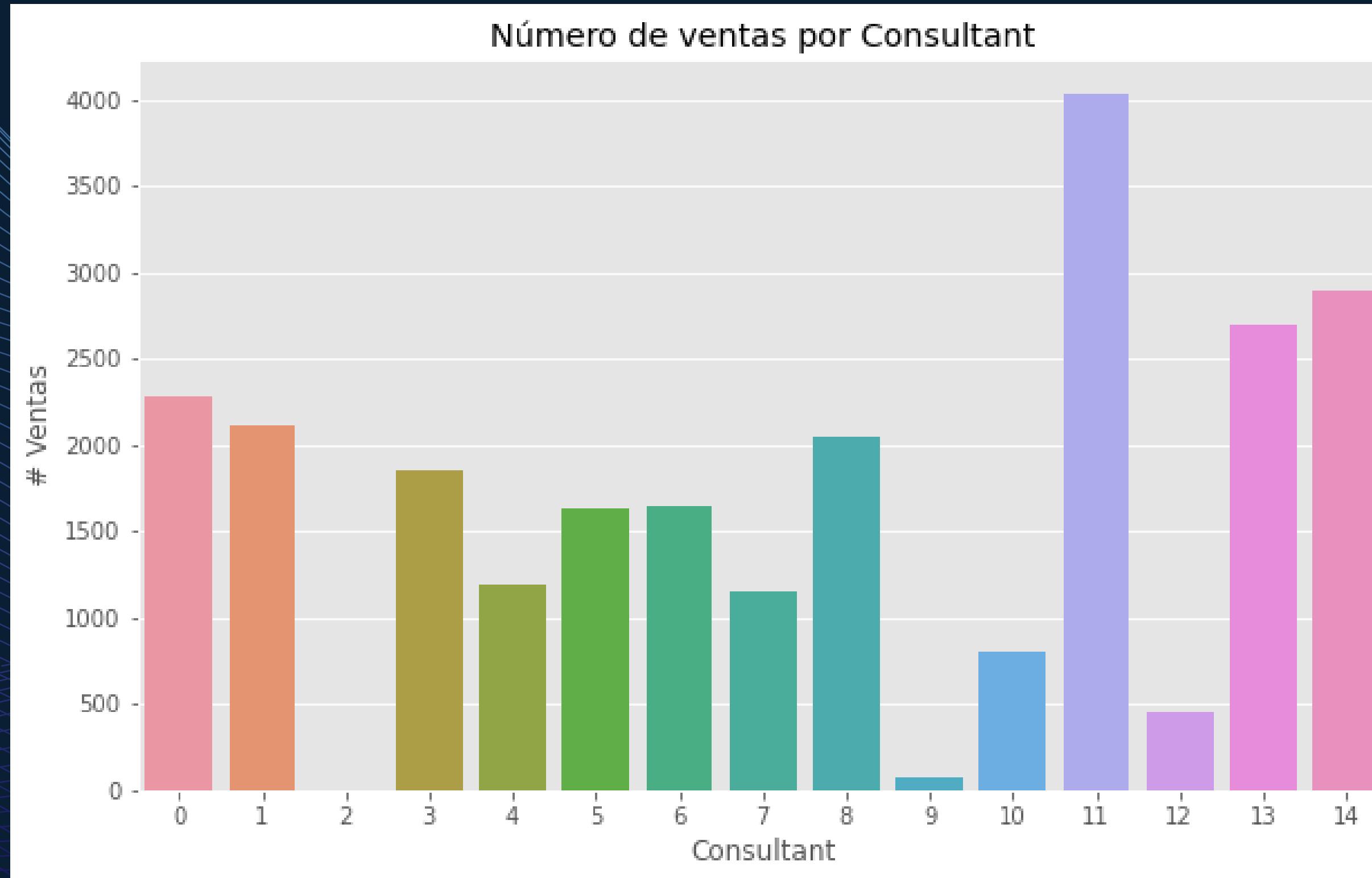
# Ganancias por unidad



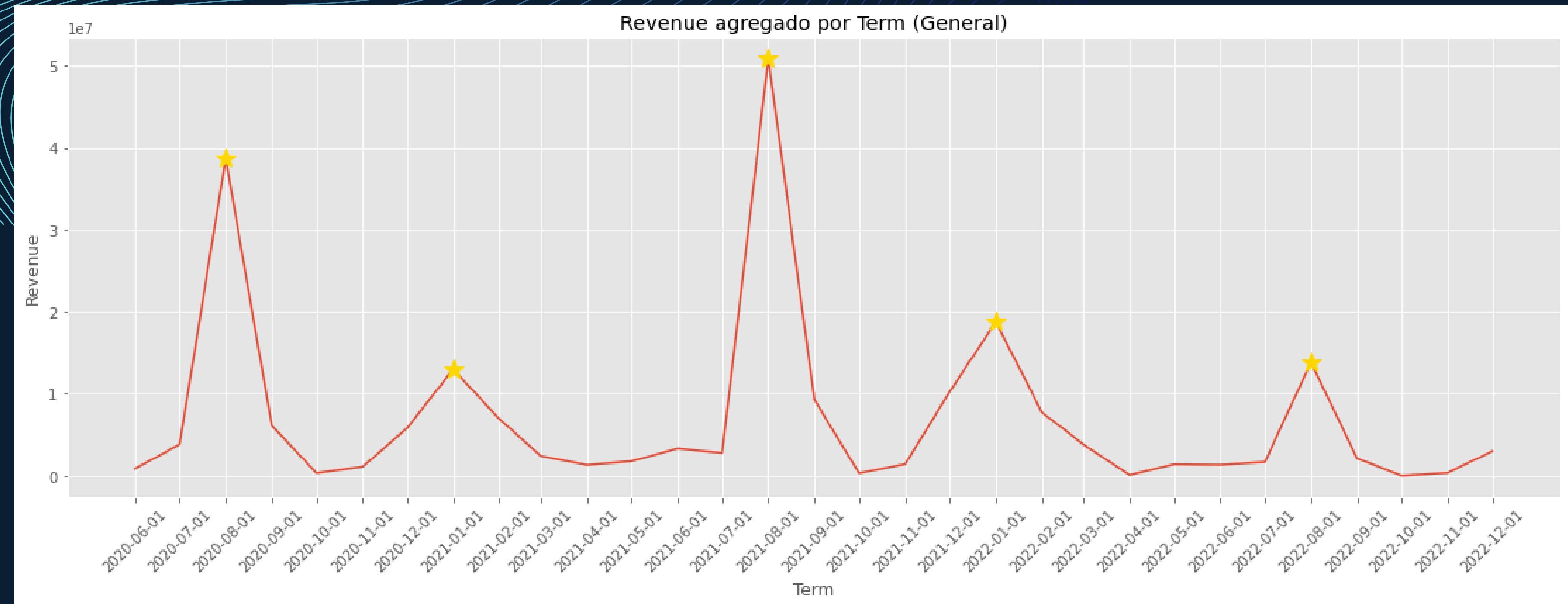
# Ingresos por Consultor



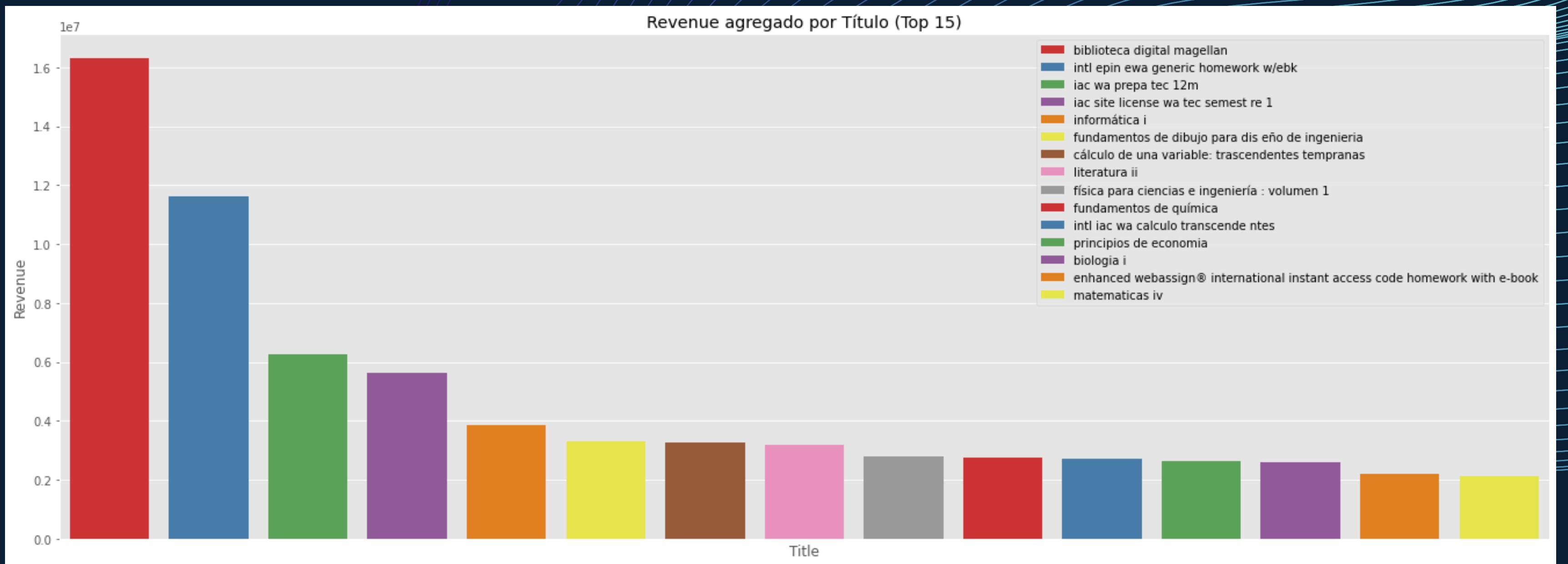
# Ventas cerradas por Consultor



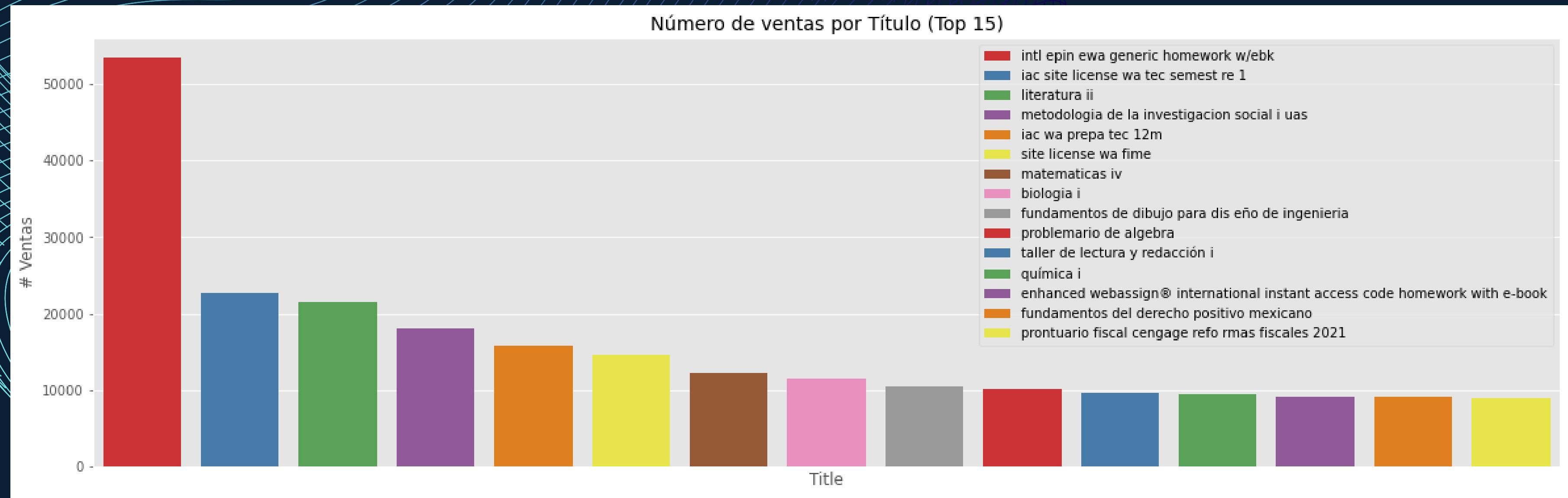
# Ventas a través del tiempo



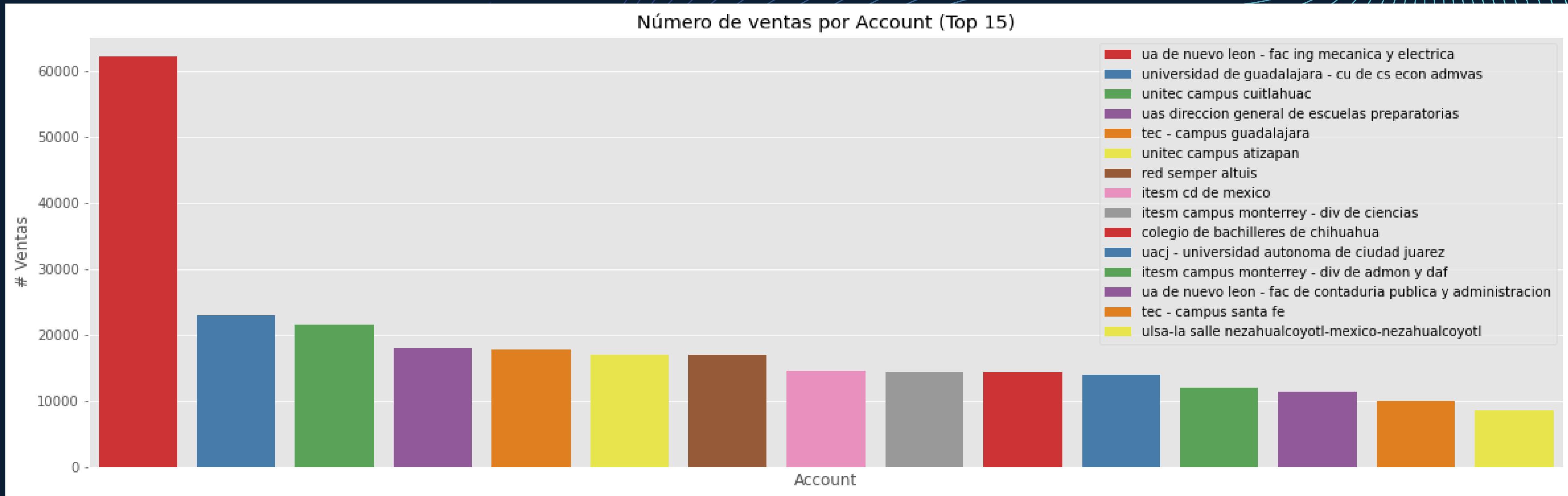
# Libros con más ganancias



# Libros con más unidades vendidas



# Mejores clientes

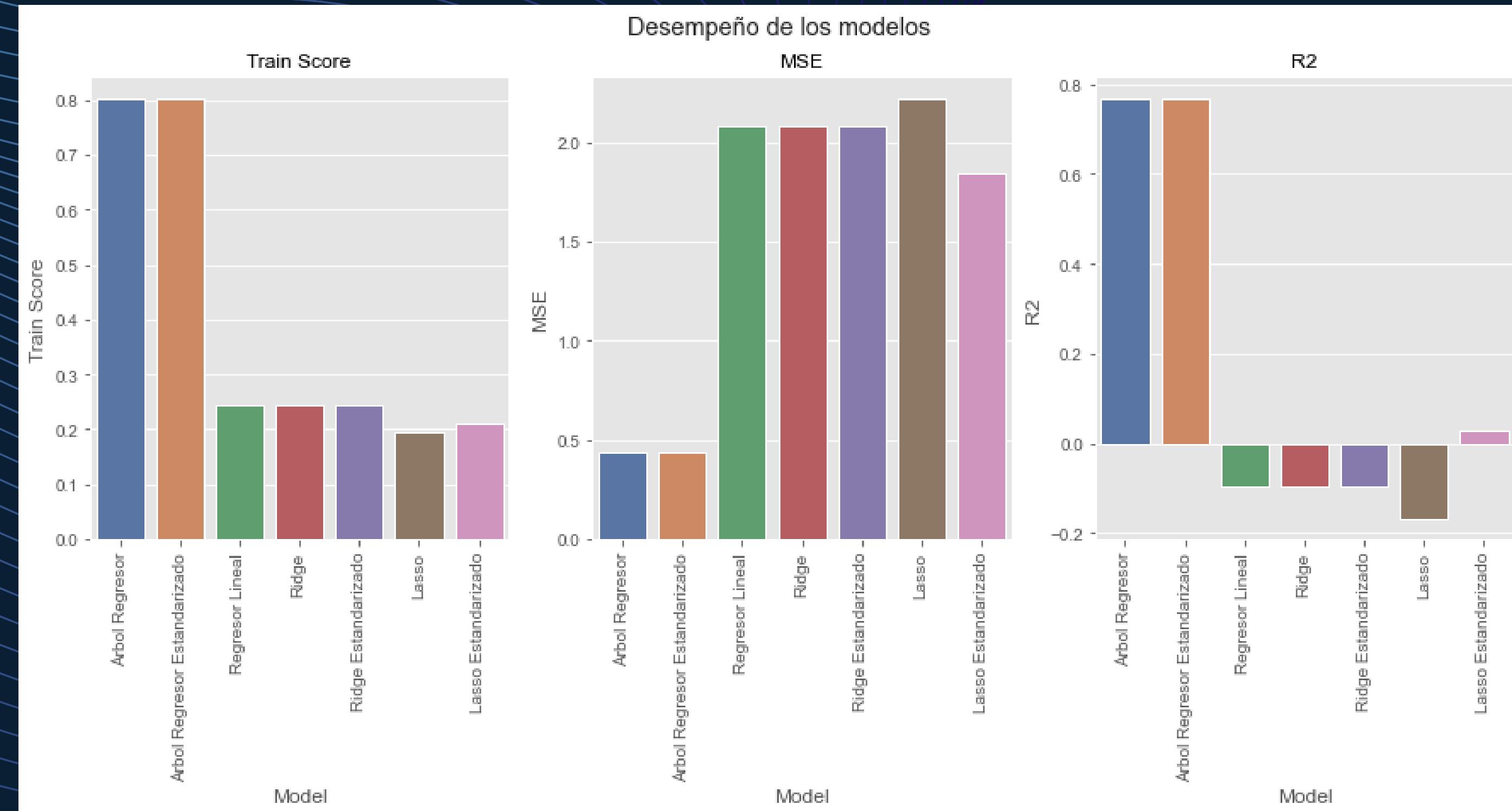


# Modelos predictivos

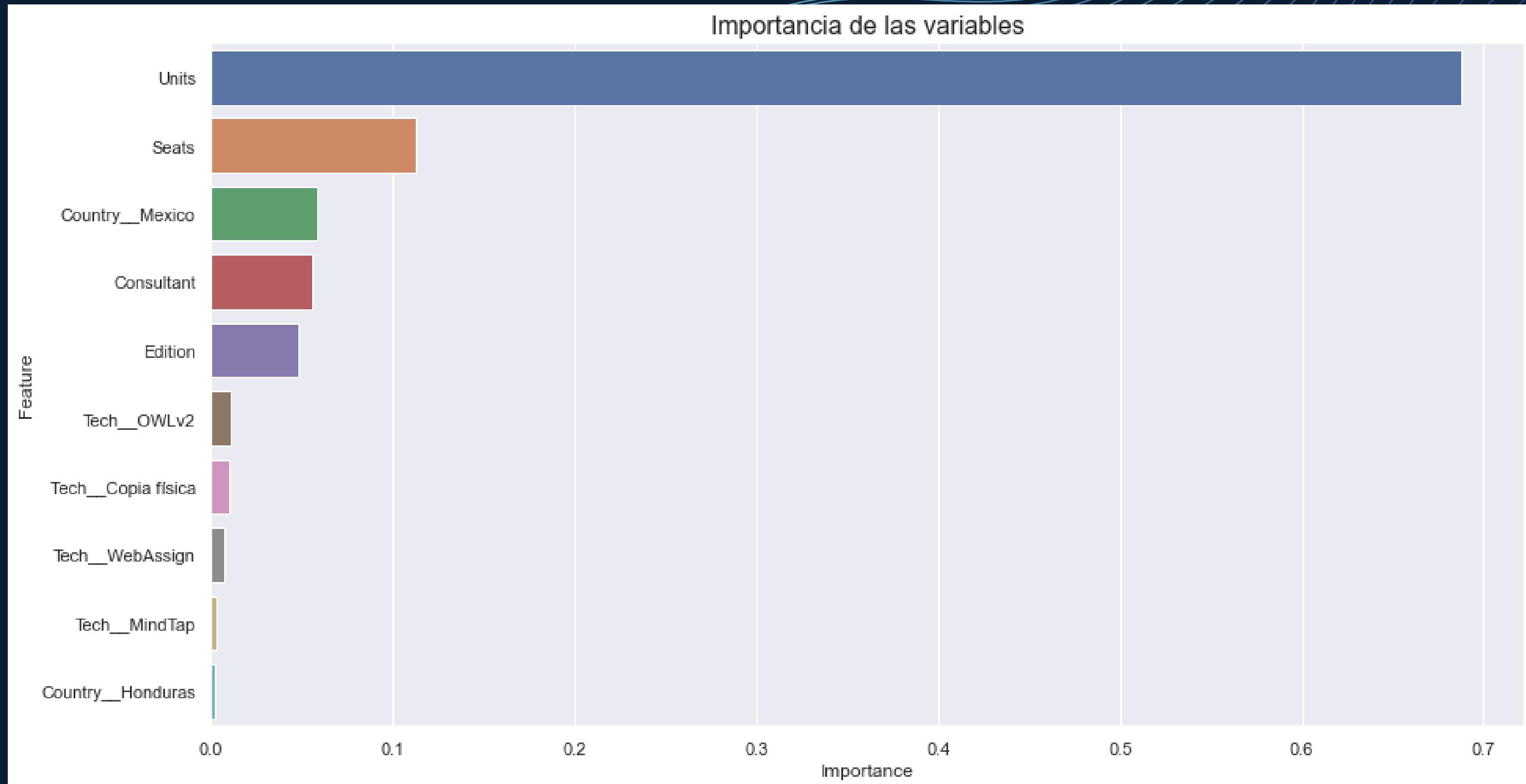
Donde predecimos el futuro de  
CENGAGE



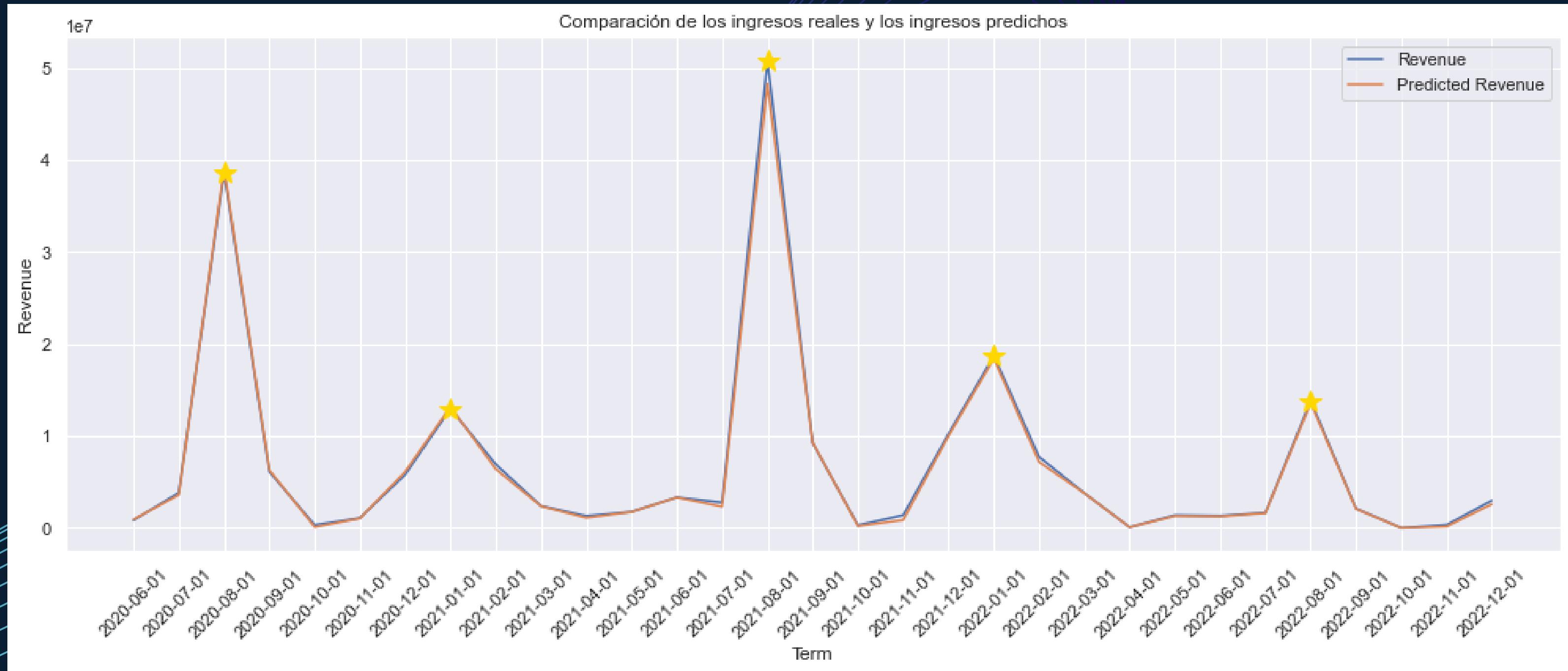
# Comparativa de modelos



# Importancia de las variables



# Mejor modelo



# Recomendaciones

Registros y bases de datos más precisos para poder hacer estimaciones más exactas y poder valorar mejor la situación pasada y presente, tanto para tener un mejor control como para evaluar estrategias de marketing

