

Motivación y audiencia

En el siguiente proyecto se hará una revisión de diferentes bases de datos correspondientes a un call center ficticio que se dedica a la venta de seguros. El objetivo es diagramar un modelo de negocios que pueda precisar a los diferentes tipos de cliente que contratan las diversas pólizas, para aumentar el caudal de ventas a través de la personalización de los ofrecimientos. Además, se intentará analizar los diferentes equipos de ventas con el objetivo de definir posibilidades de mejora para aumentar la capacidad comercial del negocio.

Este trabajo podría ser de interés para negocios dedicados a la venta de seguros, dado que a través de este notebook se podrían vislumbrar datos que podrían ser relevantes para este tipo de modelo comercial. Esto permitiría un mayor caudal de ventas a través de la personalización de los ofrecimientos, así como una mayor posibilidad de fidelización de los clientes.

Resumen de los datos

En el siguiente proyecto se hará una revisión de diferentes bases de datos ficticias, creadas con Inteligencia Artificial.

- El dataset de **Equipos** cuenta con información de los diferentes equipos de venta que trabajan para el call center.
- El dataset de **Seguros 2024** cuenta con información detallada de las ventas de 2024.
- El dataset **Precios** tiene el detalle con los montos que se fueron cobrando por los seguros entre 2018 y 2024
- El dataset **Ventas** contiene la cantidad de ventas realizadas entre 2018 y 2024.

La base de datos **Equipos** cuenta con 11 columnas y 60 filas

Columna	Valor	Tipo de dato
ID	Identificación de los vendedores	INT
Nombre	Nombre de los vendedores	String
Apellido	Apellido de los vendedores	String
DNI	DNI de los vendedores	INT
Nacionalidad	Nacionalidad de los vendedores	String
Equipo	Equipo de los vendedores	String
AVG ventas Seguro de vida	Promedio de ventas de seguros de vida	INT
AVG ventas Seguro de accidentes	Promedio de ventas de seguros de accidentes	INT
AVG ventas Seguro de hogar	Promedio de ventas de seguros de hogar	INT
AVG ventas Seguro de robo	Promedio de ventas de seguros de robo	INT
AVG ventas Seguro de desempleo	Promedio de ventas de seguros de desempleo	INT

La base de datos **Seguros 2024** cuenta con 6 columnas y 9369 filas:

Columna	Valor	Tipo de dato
Poliza	Código de identificación de la poliza	String
Seguro	Código de identificación del seguro	INT
Género	Género del cliente que contrato la poliza	String
Edad	Edad del cliente que contrato la poliza	INT
Ingresos	Ingresos del cliente que contrato la poliza	INT
Activo	Estado del cliente que contrato la poliza	String

La base de datos **Precios** cuenta con 9 columnas y 6 filas:

Columna	Valor	Tipo de dato
Id seguro	Código de identificación del seguro	INT
Seguro	Nombre del seguro	String
Junio de 2018	Valor desde Junio de 2018	Float
Junio de 2019	Valor desde Junio de 2019	Float
Junio de 2020	Valor desde Junio de 2020	Float
Junio de 2021	Valor desde Junio de 2021	Float
Junio de 2022	Valor desde Junio de 2022	Float
Junio de 2023	Valor desde Junio de 2023	Float
Junio de 2024	Valor desde Junio de 2024	Float

La base de datos **Ventas** cuenta con 14 columnas y 5118 filas

Columna	Valor	Tipo de dato
Fecha	Fecha de las ventas	INT
Equipo	Equipo de vendedores	String
Ventas seguro de vida	Cantidad de ventas de seguros de vida	INT
Monto	Monto obtenido por los seguros de vida	Float
Ventas seguro de desempleo	Cantidad de ventas de seguros de desempleo	INT
Monto	Monto obtenido por los seguros de desempleo	Float
Ventas seguro de accidentes	Cantidad de ventas de seguros de accidentes	INT
Monto	Monto obtenido por los seguros de accidentes	Float
Venta seguros de hogar	Cantidad de ventas de seguros de hogar	INT
Monto	Monto obtenido por los seguros de hogar	Float

Ventas seguros de robo	Cantidad de ventas de seguros de robo	INT
Monto	Monto obtenido por los seguros de robo	Float
Total	Cantidad de ventas totales	INT

Hipótesis

La hipótesis central de este notebook será que los clientes de mayores ingresos tienden a contratar en mayor medida los seguros de mayor valor.

De esta hipótesis, se deriva el objetivo de este notebook, que sería encontrar los tipos de seguros que se podrían ofrecer a los clientes según la cantidad de ingresos que detenten. Esto posibilitaría lograr una mayor efectividad a la hora de realizar las ventas, lo que podría implicar un aumento de las ganancias.

Las preguntas se podrían resumir en el siguiente listado:

- 1- ¿Existe una relación entre los ingresos que se tienen y los seguros que se contratan?
- 2- ¿Qué tipos de seguros se le puede ofrecer a los clientes según su categoría socio-económica?
- 3- ¿Existen otras categorías además de las socio-económicas que puedan implicar la contratación de otros seguros?
- 4- ¿Qué se puede hacer para que los diversos equipos mejoren su caudal de ventas?