



UNAM



**INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES
EN MATEMÁTICAS
APLICADAS Y
EN SISTEMAS**

Consultas Predictivas

Proyecto Coca Cola BDE

Equipo 2:

Chuquiure Gil Ignacio

Pérez Martínez Ángel Noel

Rivera Hernández Milena Fernanda



OBJETIVO:

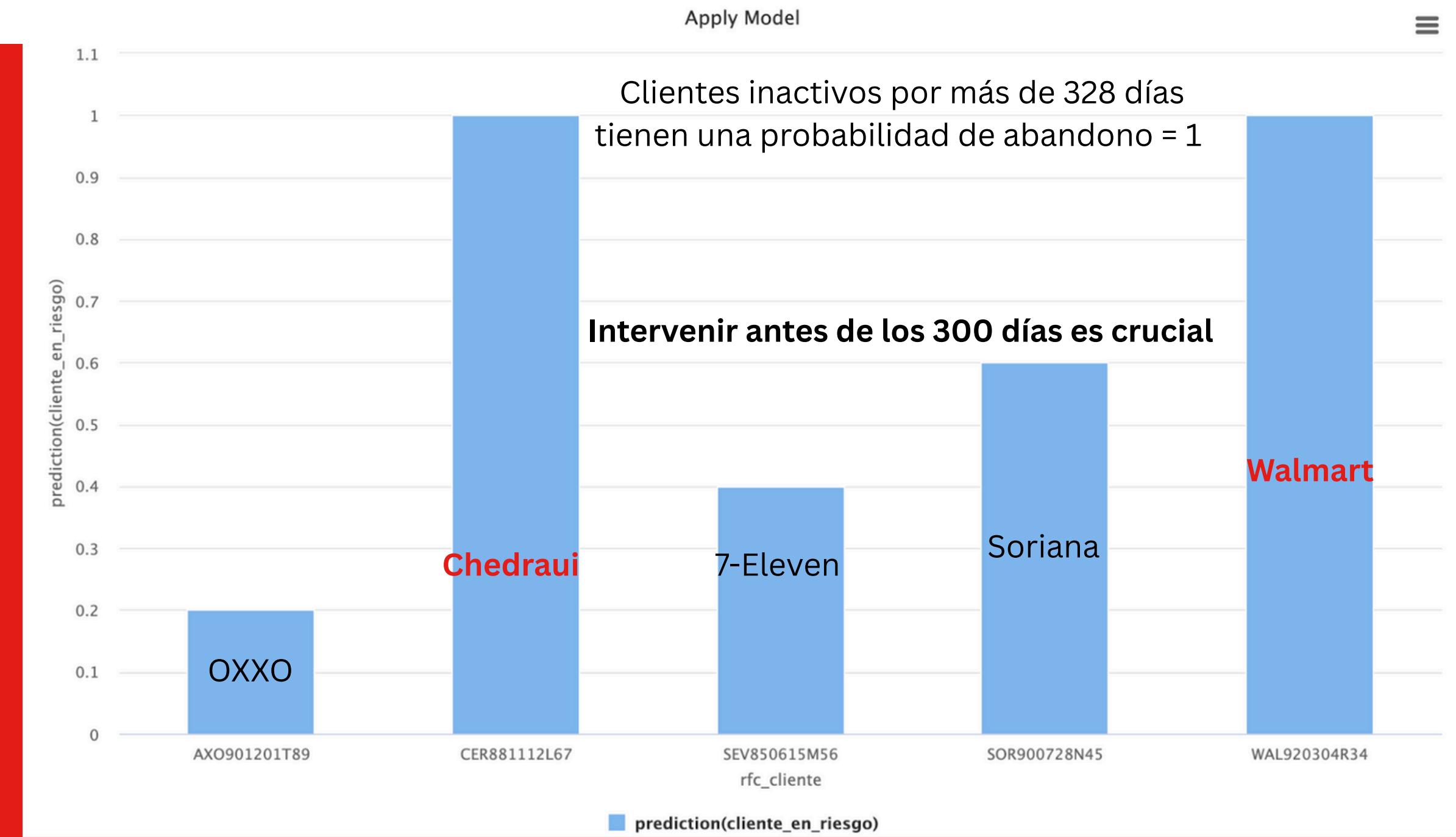
Transformar datos transaccionales masivos en predicciones accionables para optimizar ventas, retención de clientes y logística

Metodología:

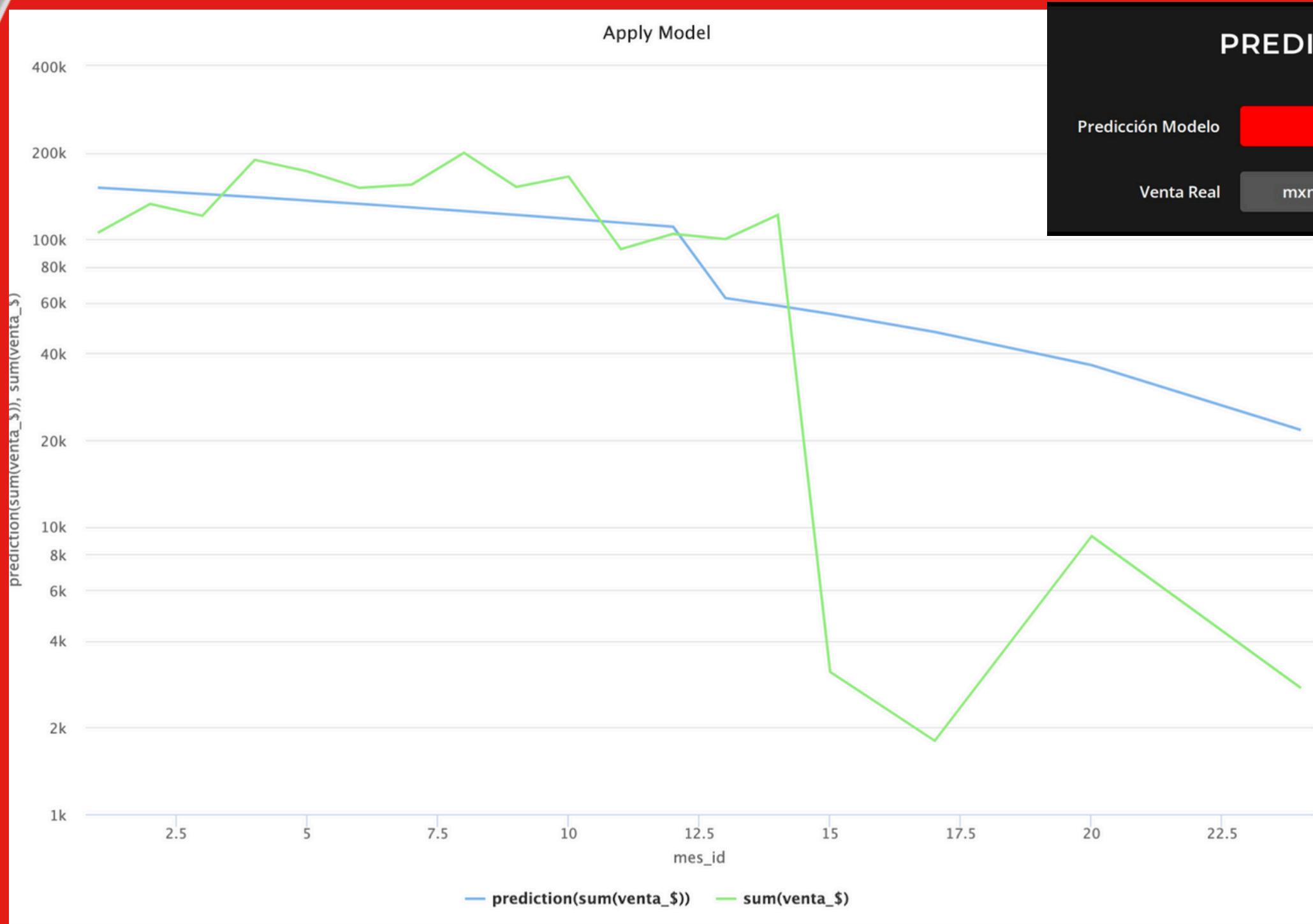
- **Herramienta: RapidMiner.**
- **Datos: Sintéticos diseñados “ad hoc” para el proyecto.**
- **Enfoque: Clasificación y Regresión.**



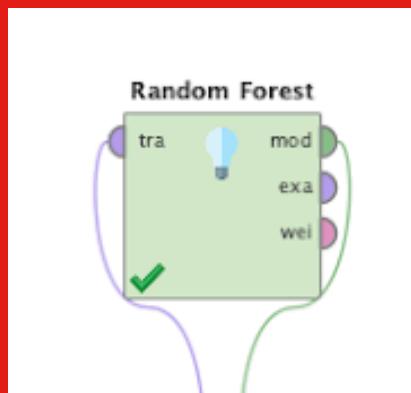
Consulta 1: ¿Qué clientes actuales tienen la mayor probabilidad de dejar de comprar (o disminuir significativamente sus pedidos)?



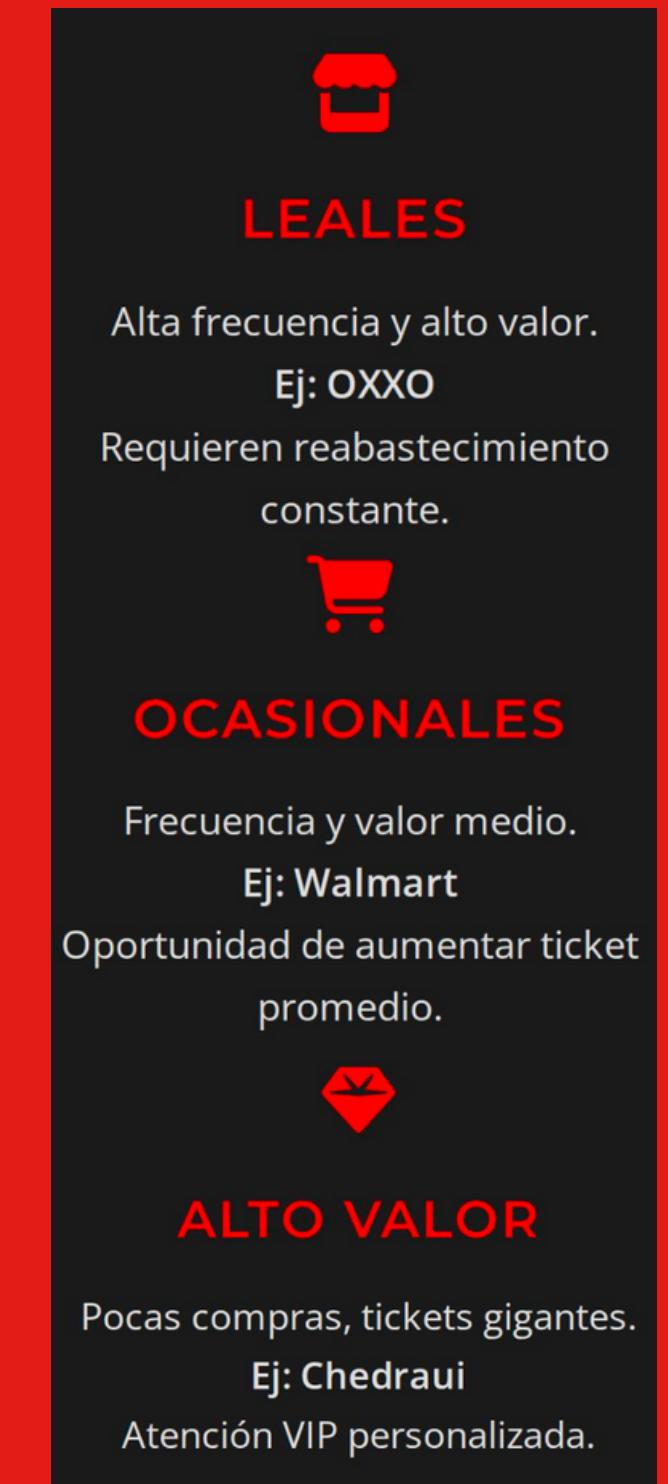
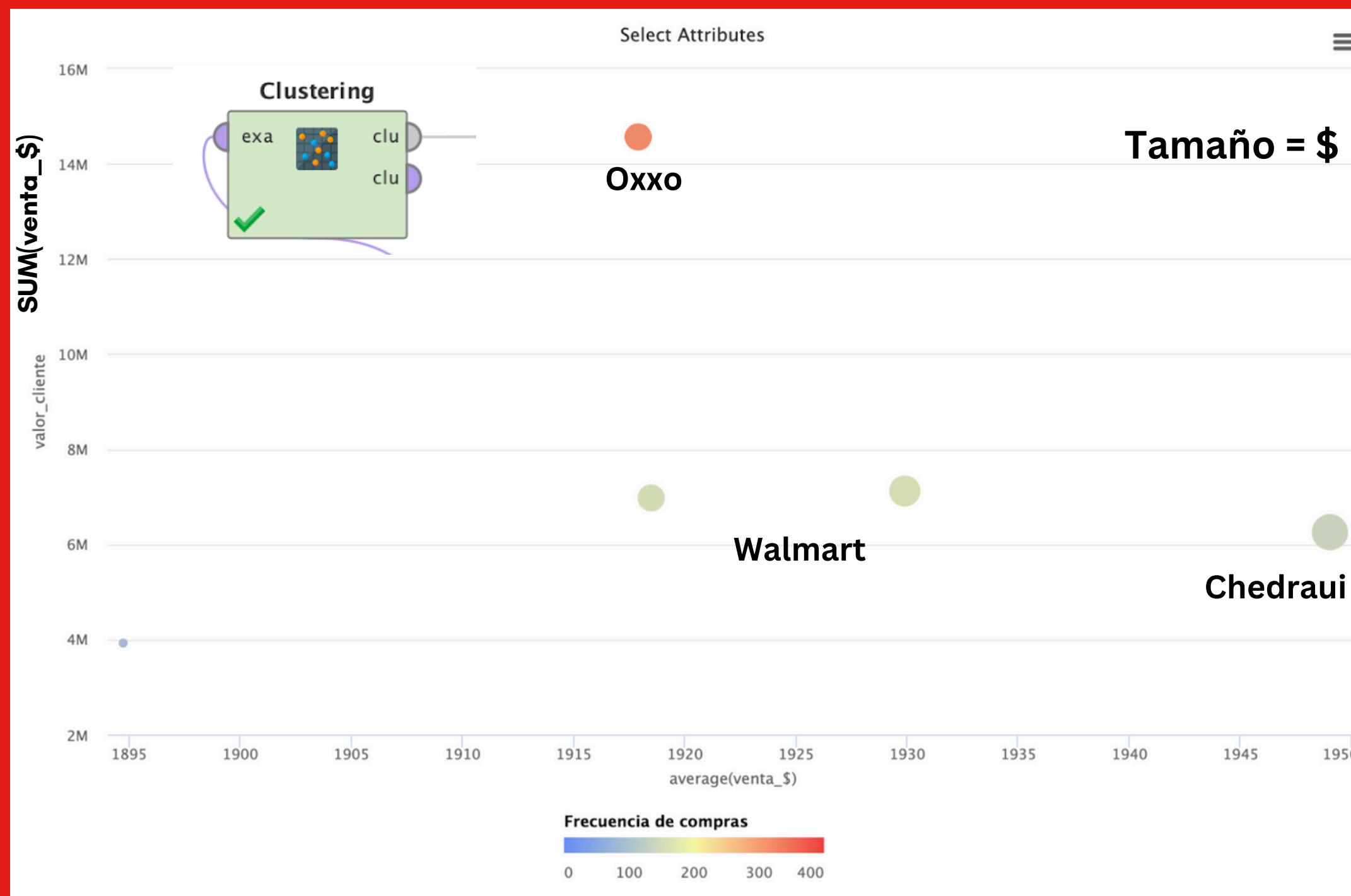
Consulta 2: ¿Cuál será el monto total de ventas (en \$) para la categoría "Refresco Light" en Jalisco el próximo mes?



El modelo predijo una baja conservadora, la realidad muestra una caída drástica en la categoría Light en Jalisco.



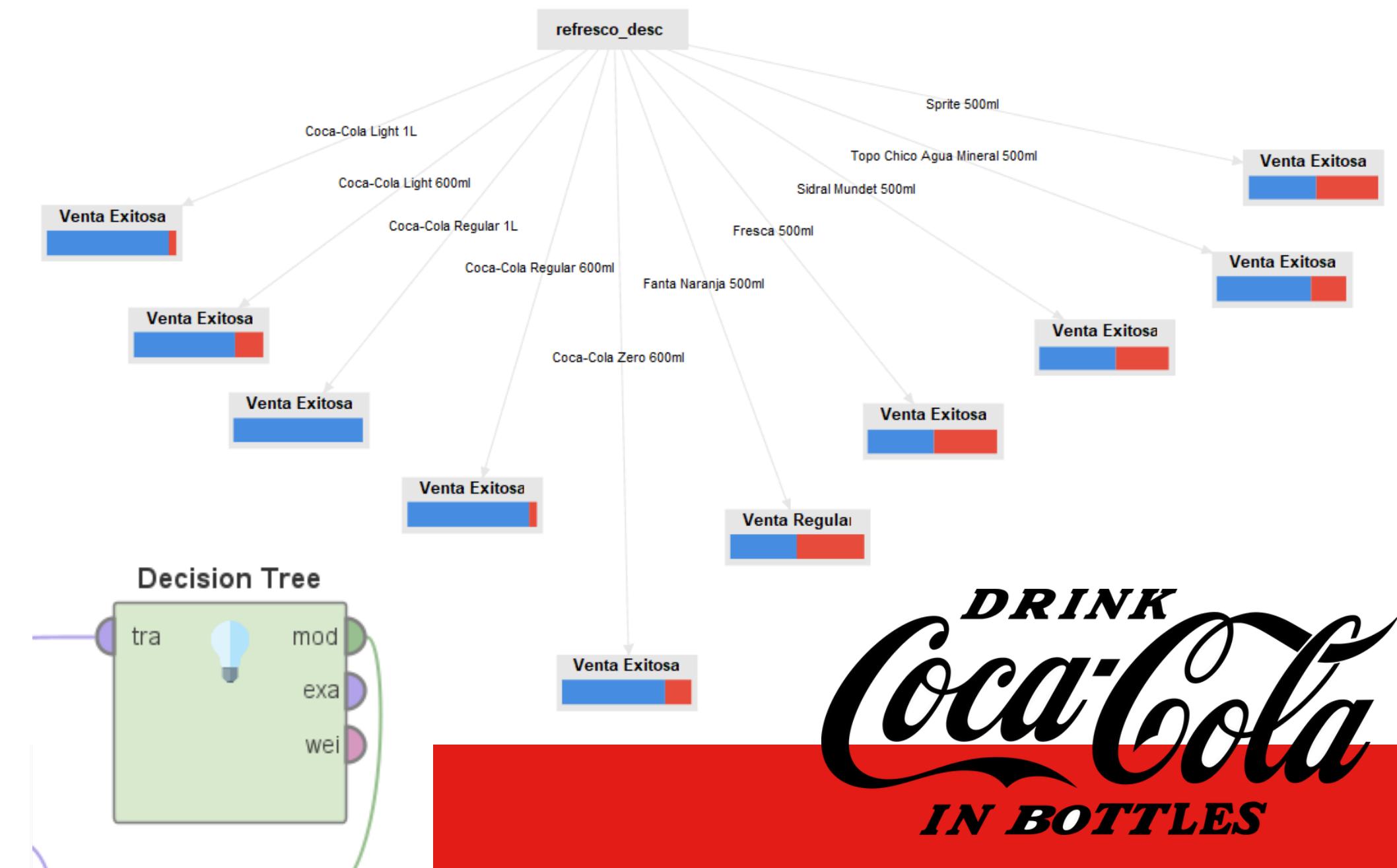
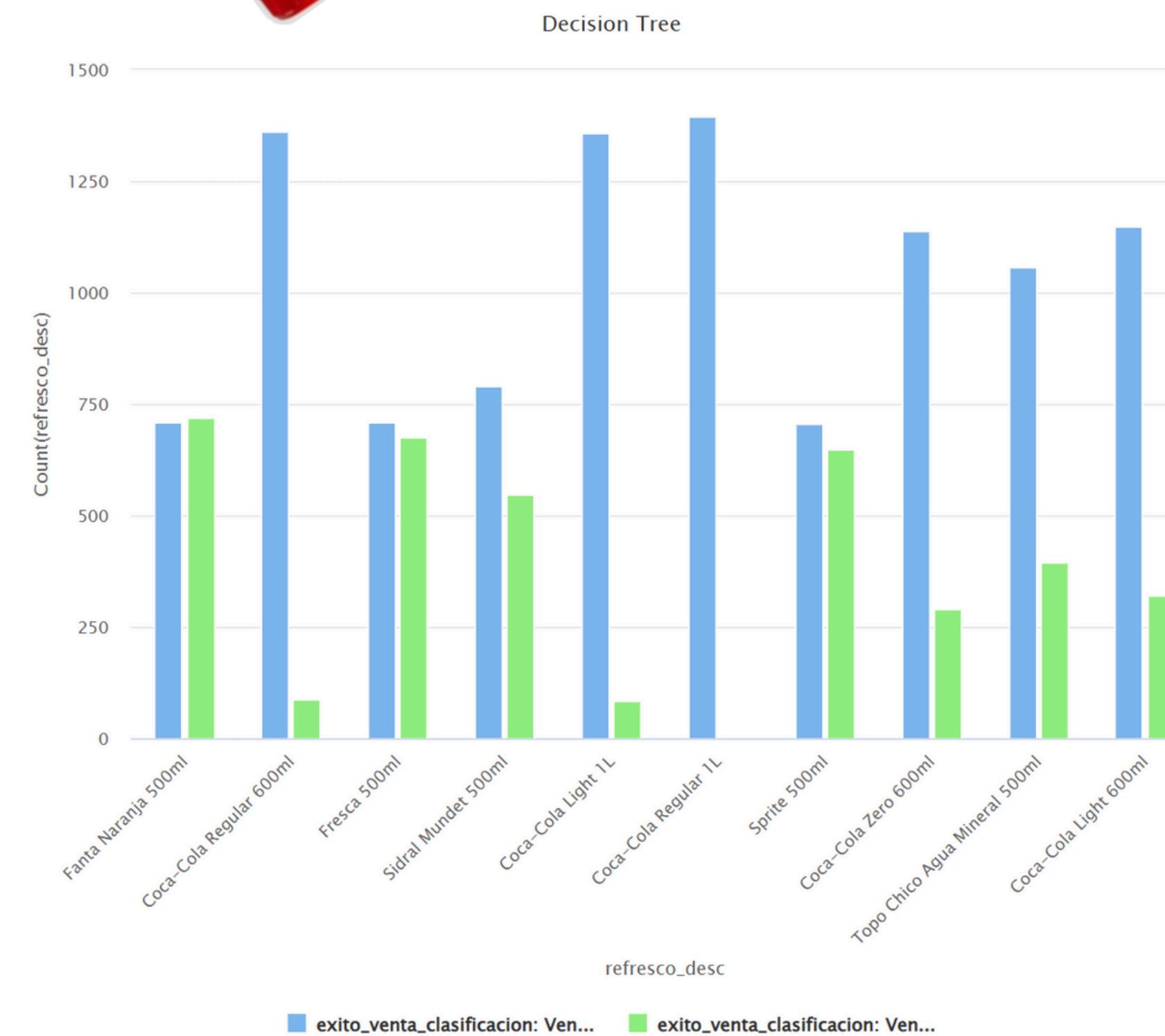
Consulta 3: ¿Podemos agrupar a nuestros clientes en segmentos distintos basados en su comportamiento de compra (frecuencia, monto, tipo de producto)?





Consulta 4: ¿Dada una combinación de producto, cuota del vendedor y ubicación, la venta será superior a un umbral o no?

Identificaremos los factores que predicen una venta exitosa



Consulta 5: ¿Cuál será el volumen de ventas total que alcanzará un vendedor específico el próximo trimestre?



¡Muchas Gracias!

