

# ¿Quién compra más en mi centro comercial?

Por: Mauricio Enrique Espinosa Martinez

## INTRODUCCION

TIENE UN CENTRO COMERCIAL DE SUPERMERCADO Y, A TRAVÉS DE LAS TARJETAS DE MEMBRESÍA, TIENE ALGUNOS DATOS BÁSICOS SOBRE SUS CLIENTES, COMO ID DE CLIENTE, EDAD, SEXO, INGRESOS ANUALES Y PUNTAJE DE GASTOS.

## OBJETIVO

COMO OBJETIVO PRINCIPAL ES CONOCER CUAL ES EL MERCADO OBJETIVO (CLIENTES OBJETIVO).  
Y COMO SEGUNDO OBJETIVO CONOCER CUAL GENERO O SEXO INVIERTE MAS EN MI CENTRO COMERCIAL.

## RECURSOS

PARA LA REALIZACION DE ESTE PROYECTO UTILIZAMOS LA SIGUIENTE BASE DE DATOS QUE PODRAS ESCANEAR POR MEDIO DE ESTE CODIGO QR



Y EL SOFTWARE LIBRE UTILIZADO COMUNMENTE PARA EL ESTUDIO DE APRENDIZAJE DE MAQUINA FUE



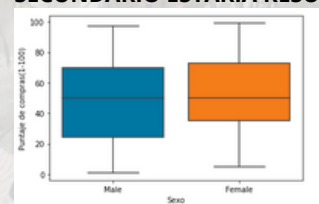
## METODOLOGIA

EN NUESTRA BASE DE DATOS SE CUENTA CON 200 REGISTROS Y 5 VARIABLES QUE SE LOGRAN RECABAR GRACIAS A LA MEMBRESÍA QUE TIENEN MIS CLIENTES ADEMÁS QUE SOLO CONSIDERAMOS LAS VARIABLES EDAD, SEXO, INGRESOS ANUALES Y PUNTAJE DE COMPRAS

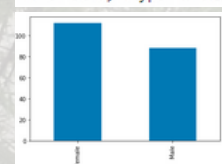
PARA LA LIMPIEZA SE CONTABILIZO EL NUMERO DE DATOS NULOS EL CUAL FUE INSIGNIFICANTE DADO A QUE NO TENIA NUESTRA BASE DE DATOS POR LO CUAL NO ERA NECESARIO ELIMINAR REGISTROS. Y UNA VEZ HECHO ESTO RENOMBRAAMOS LAS COLUMNAS DADO A QUE ESTABAN EN INGLES POR LO CUAL QUEDÓ DE ESTA FORMA:

	Sexo	Edad	Ingresos anuales(Miles dls)	Puntaje de compras(1-100)
0	Male	18	33	92
1	Male	18	46	59
2	Male	18	59	41
3	Female	18	65	48
4	Male	19	15	39
...	...	...	...	...
195	Female	68	59	55
196	Male	68	63	43
197	Male	69	44	46
198	Male	70	46	56
199	Male	70	49	55

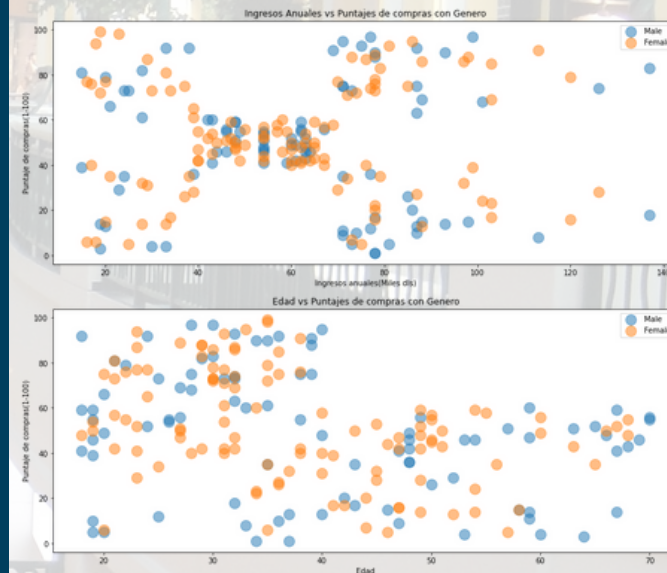
Y GRACIAS A NUESTRO ANÁLISIS ESTADÍSTICO NOS PUDIMOS DAR CUENTA QUE HAY MAS MUJERES QUE HOMBRES Y DADO A NUESTRO BOX PLOT LLEGAMOS A LA CONCLUSIÓN QUE LAS MUJERES GASTAN MAS QUE LOS HOMBRES POR LO CUAL NUESTRO OBJETIVO SECUNDARIO ESTARÍA RESUELTO



```
Female 112
Male 88
Name: Sexo, dtype: int64
```



## RESULTADOS



GRACIAS A ESTAS GRAFICAS NOTAMOS QUE EN LA PRIMERA NOS DICE QUE NUESTRO MERCADO SE UBICA EN LA SOCIEDAD DE CLASE MEDIA DADO A LOS INGRESOS ANUALES SON ENTRE 40-60 MILES DE DLS ANUALES  
Y LA SEGUNDA INDICA QUE LA POBLACION JOVEN ES LA QUE MAS GASTA EN MI CENTRO COMERCIAL ENTRE LA EDAD DE 20-40

## CONCLUSION

GRACIAS A NUESTROS RESULTADOS LLEGAMOS A LA CONCLUSION QUE MI MERCADO OBJETIVO SERIAN LOS JOVENES ENTRE 20-40 AÑOS SITUADOS EN LA SOCIEDAD DE CLASE MEDIA DADO A SUS INGRESOS ANUALES.  
Y GRACIAS A NUESTRO ANALISIS ESTADISTICO PODEMOS CONCLUIR QUE SERIA MEJOR INVERTIR EN MAS GUSTOS Y TIENDAS FEMENINAS