**Descripción del conjunto de datos: Comportamiento del cliente de comercio electrónico**

**Descripción general:**  
Este conjunto de datos proporciona una visión completa del comportamiento de los clientes dentro de una plataforma de comercio electrónico. Cada entrada del conjunto de datos corresponde a un cliente único, que ofrece un desglose detallado de sus interacciones y transacciones. La información está diseñada para facilitar un análisis matizado de las preferencias de los clientes, los patrones de compromiso y los niveles de satisfacción, lo que ayuda a las empresas a tomar decisiones basadas en datos para mejorar la experiencia del cliente.

**Columnas:**

1. **ID del cliente:**
   * *Tipo:* Numérico
   * *Descripción:* Un identificador único asignado a cada cliente, lo que garantiza la distinción entre el conjunto de datos.
2. **Género:**
   * *Tipo:* Categórico (Masculino, Femenino)
   * *Descripción:* Especifica el género del cliente, lo que permite el análisis basado en el género.
3. **Edad:**
   * *Tipo:* Numérico
   * *Descripción:* Representa la edad del cliente, lo que permite obtener información específica del grupo de edad.
4. **Ciudad:**
   * *Tipo:* Categórico (Nombres de ciudades)
   * *Descripción:* Indica la ciudad de residencia de cada cliente, proporcionando información geográfica.
5. **Tipo de membresía:**
   * *Tipo:* Categórico (Oro, Plata, Bronce)
   * *Descripción:* Identifica el tipo de membresía que tiene el cliente, lo que influye en las ventajas y beneficios.
6. **Gasto total:**
   * *Tipo:* Numérico
   * *Descripción:* Registra el gasto monetario total del cliente en la plataforma de comercio electrónico.
7. **Artículos comprados:**
   * *Tipo:* Numérico
   * *Descripción:* Cuantifica el número total de artículos comprados por el cliente.
8. **Valoración media:**
   * *Tipo:* Numérico (de 0 a 5, con decimales)
   * *Descripción:* Representa la calificación promedio otorgada por el cliente a los artículos comprados, midiendo la satisfacción.
9. **Descuento aplicado:**
   * *Tipo:* Booleano (verdadero, falso)
   * *Descripción:* Indica si se aplicó un descuento a la compra del cliente, influyendo en el comportamiento de compra.
10. **Días desde la última compra:**
    * *Tipo:* Numérico
    * *Descripción:* Refleja el número de días transcurridos desde la última compra del cliente, lo que ayuda en el análisis de retención.
11. **Nivel de satisfacción:**
    * *Tipo:* Categórico (Satisfecho, Neutral, Insatisfecho)
    * *Descripción:* Captura el nivel de satisfacción general del cliente, proporcionando una medida subjetiva de su experiencia.

**Casos de uso:**

1. **Segmentación de clientes:**
   * Analice y clasifique a los clientes en función de los datos demográficos, los hábitos de gasto y los niveles de satisfacción.
2. **Análisis de satisfacción:**
   * Investigue los factores que influyen en la satisfacción del cliente e identifique áreas de mejora.
3. **Estrategia de promoción:**
   * Evalúe el impacto de los descuentos en el gasto de los clientes y adapte las estrategias promocionales en consecuencia.
4. **Estrategias de retención:**
   * Desarrolle estrategias de retención específicas al comprender la brecha de tiempo desde la última compra.
5. **Perspectivas basadas en la ciudad:**
   * Explore las variaciones regionales en el comportamiento de los clientes para optimizar los esfuerzos de marketing en función de las tendencias específicas de la ubicación.

**Nota:** Este conjunto de datos se genera sintéticamente con fines ilustrativos, y cualquier parecido con personas o escenarios reales es una coincidencia.

[Conjunto de datos de comportamiento del cliente de comercio electrónico (kaggle.com)](https://www.kaggle.com/datasets/uom190346a/e-commerce-customer-behavior-dataset?resource=download)