

Equipo: 4  
Grupo: 012  
Integrantes:  
1834309, Rodríguez González Selene Jazmín  
1668598, Torres Estrada Orlando

### **1) Título de la base de datos.**

a) Nombre con el que se encuentra en la página encontrada.

**Supermarket sales**

b) Url de la página.

<https://www.kaggle.com/aungpyaeap/supermarket-sales>

### **2) Descripción de los datos.**

Tabla donde se almacenan datos sobre Factura

- Invoice\_ID: Numero de Factura (Numérico)
- Branch: Sucursal(Carácter)
- City: Ciudad (Cadena de C.)
- Customer type: Tipo de Cliente (Normal, Member)
- Gender: Genero(Male, Female)
- Product line: Línea de Producto (Cadena de C.)
- Unit Price: Precio unitario (flotante numérico)
- Quality: Cantidad (numérico entero)
- Tax: IVA (flotante numérico)
- Total (flotante numérico)
- Date: Fecha
- Time: Hora
- Payment : Metodo de pago (Cadena de C.)
- COGS: Costos de los bienes vendidos (flotante numérico)
- Gross margin percentage: Porcentaje de margen bruto (flotante numérico)
- Gross income: Ingresos brutos (flotante numérico)
- Rating (flotante numerico)

### **3) Justificación del uso de datos.**

Más que nada es tener la facilidad de la integración de los datos, que es más un reporte anual que solo una acumulación de datos.

Como empresa sería bueno tener una especie de estrategia para que así se tenga más fluidez y rapidez al empezar de generarla factura a los clientes y poderlo utilizar en muchas otras tiendas comerciales.

#### **4) Planteamiento del problema.**

Como problemática sería tratar la insatisfacción de los clientes, ya sea por el servicio que no es muy eficiente, ya que muchas veces no se encuentra una fluidez al momento de salir de la tienda comercial, de esta forma podríamos predecir cuándo es que habrá mucho movimiento de clientela.

#### **5) Objetivo final.**

Predecir el movimiento de clientela para una mejor calidad de servicio y fluidez por parte de los empleados

Objetivo secundario.- Estrategias para tener la satisfacción del cliente.  
(En la base de datos podremos encontrar insatisfacciones por la calidad de los productos)

#### **6) Planeación de la herramienta a utilizar.**

Utilizaríamos la herramienta de predicción, con los datos de Fecha y Hora de cada factura podremos calcular lo que es el movimiento de la clientela a futuro para así implementar una estrategia al momento de que se necesite que la gente salga lo más rápido posible para tener una mejor calidad de servicio aun cuando haya saturación de gente, al mismo tiempo podríamos observar con los datos del campo rating que es lo que opina la gente ya sea sobre el servicio que se le da o de los mismos alimentos que mencionamos anteriormente, se utilizaría la misma herramienta para así darnos cuenta cual es el ritmo de venta de tales productos y saber si está relacionado con su calidad