



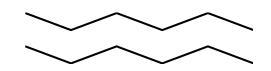
# Cancelaciones aumentan a un 70%

#### Ocasiona un aumento de:

- Costo de operación.
- Costo de adquisición
- Costo de distribución
- Overbooking



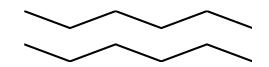
### · · · · Oportunidad de mercado





- Disminuir los costos de adquisición de reservaciones.
- Reducir costos operativos de reservaciones por "impulso".

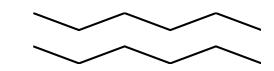
#### · · · · Problema a solucionar

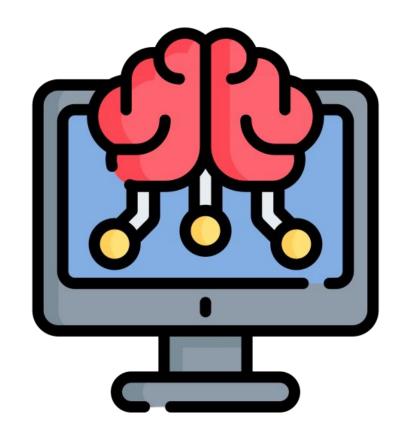




Elaborar un modelo de clasificación con base en datos de reservaciones para predecir si el cliente cancelará o no su reservación.

#### · · · · Solución





#### Modelos de Machine Learning

- Regresión logísitica
- Árbol de decisión
- Random Forest
- Support Vector Classification
- Red neuronal artificial
- Ajuste con GridSearch y Keras Tuner

## · · · · Modelo con mejor resultado

#### Random Forest

85%

Precisión

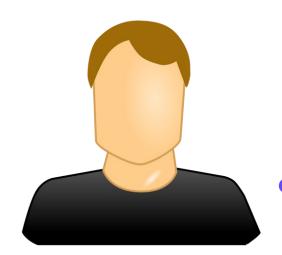
92%

Especificidad

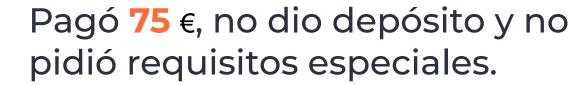
72%

Sensibilidad

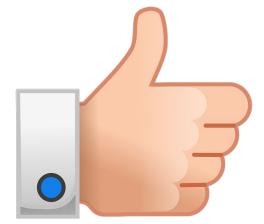
## · · · · Ejemplo



Reservó una noche en una habitación tipo C de un hotel resort en un fin de semana en julio con 7 días de anticipación.

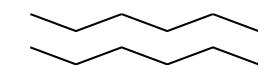


• Llamó directamente al hotel y es cliente transitorio



**92**%

### · · · · Próximos pasos



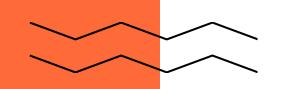


- 1. Estrategias para retención de clientes y reducción de costos (administración y marketing)
- 2. Uso de Redes neuronales para la clasificación de texto
- 3. Análisis de datos para el control de las estrategias.



"El turismo es una industria de futuro que no teme a los cambios"

Michelle Bachelet



## Gracias

Dudas o comentarios



Repositorio