

Reto: Descubrimiento de nuevos puntos de venta

Contexto

La cadena de tiendas de proximidad OXXO es el corazón de nuestra División Proximidad.

Año con año trabajamos por estar cerca de nuestros clientes con una extensa oferta de productos y servicios de calidad que les sean útiles y faciliten su vida.

Por lo cual, la ubicación de las tiendas es esencial para asegurar el éxito de tienda

Objetivo General

Desarrollar un modelo de predicción que a partir de una ubicación (latitud/longitud) determine si una tienda Oxxo tiene alto potencial de éxito, cumpla con su meta de venta.

Objetivos particulares

- Generar un One-Page para visualizar el cumplimiento actual de las tiendas de acuerdo con sus características y entorno.
- Desarrollar un modelo de predicción que reciba una ubicación (latitud y longitud) y ciertas características del proyecto (p.e. Tipo de tienda, terreno) y genere una métrica que ayude a determinar si el punto potencial tiene alto potencial de éxito.
- Obtener un asertividad mayor al 80% en un grupo de tiendas que evaluará el modelo. Estas tiendas serán entregadas exclusivamente para evaluación.
- ¿Qué sugerencias o consideraciones podrían hacer para llevar este modelo a otros negocios (tiendas bara, caffenio, farmacias Yza, etc.)?

Descripción del Dataset

- Catálogo de tiendas (+900 tiendas) con su ubicación, características internas y su entorno y su meta de venta.
- Información de venta mensual total de los últimos 2 años.
- Formato CSV

Consideren la posibilidad de complementar con información externa pública como censos poblacionales, actividad económica o sociodemográficos.