## PRESENTATION

# DEMO

# PROYECTO







# MODELO DE NEGOCIO

Nuestra consultora no solo señala los problemas, sino que ofrece soluciones.

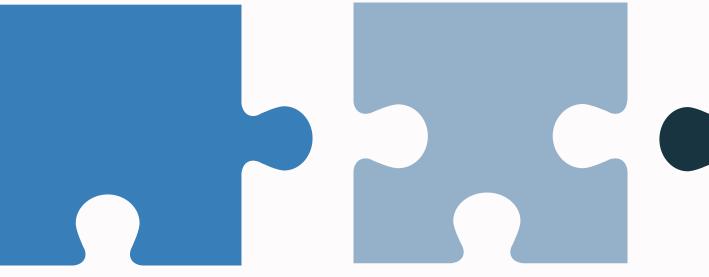
Creamos un camino claro hacia la rentabilidad mediante estrategias adaptadas a las circunstancias únicas de cada oportunidad de negocio. Al invertir con nosotros, los clientes tienen la posibilidad de transformar la adversidad en una nueva etapa de prosperidad





### OBJETIVOS

Examinamos detalladamente las tendencias de ventas, la satisfacción del cliente, y otros indicadores relevantes, identificamos patrones y oportunidades potenciales.



Descubrimos Valor en la Transformación



Acompañamos su Éxito



# T E A M



Valentín Data Engineer



**Matías** Data Engineer



Mariela

Data Analyst



Rolando

Data Scientist



Pedro Data Analyst



# METODOLOGÍA DE TRABAJO Tareas 3semanas sprint Requerimientos **Producto Final** Daily



Scrum establece formas específicas en las que los equipos pueden mejorar continuamente, a través de herramientas como sprints, reuniones de actualización y análisis retrospectivo.

#### ALCANCE DEL ANALISIS

Período de análisis 2010 - 2021

Ubicación geográfica Estados Unidos

Reseñas +10 millones

Establecimientos gastronómicos + 100 mil

# Evolución del sector y tendencias

Análisis retrospectivo Modelo predictivo

Prospectos de inversión



# STACK TECNOLÓGICO

Github Discord

Yelp

Google Power Bi (opcional)











Trello



Python

CSV

Parquet











Visual Studio Google Cloud AWS (Amazon)







Streamlit







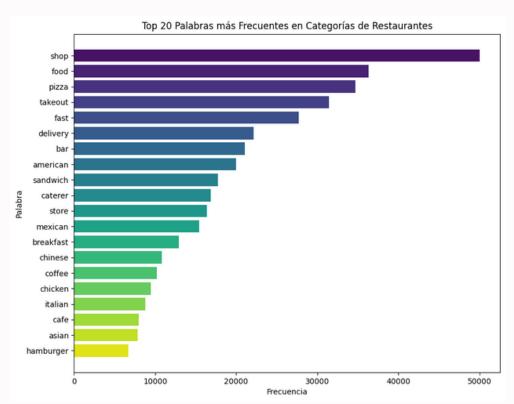


### FLUJO DE TRABAJO

### ETL Y EDA LOCAL

# 

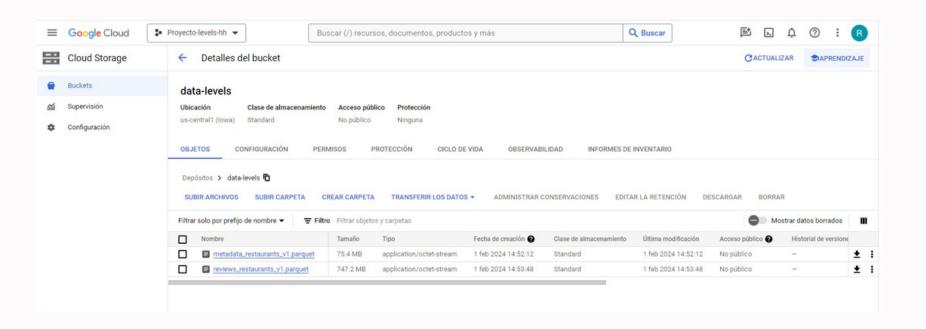


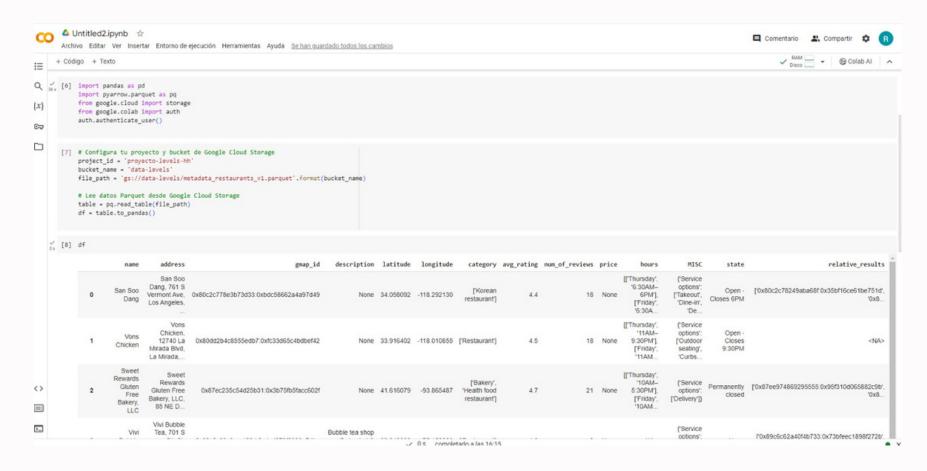




# LEVELS H&H

### SERVICIO A LA NUBE



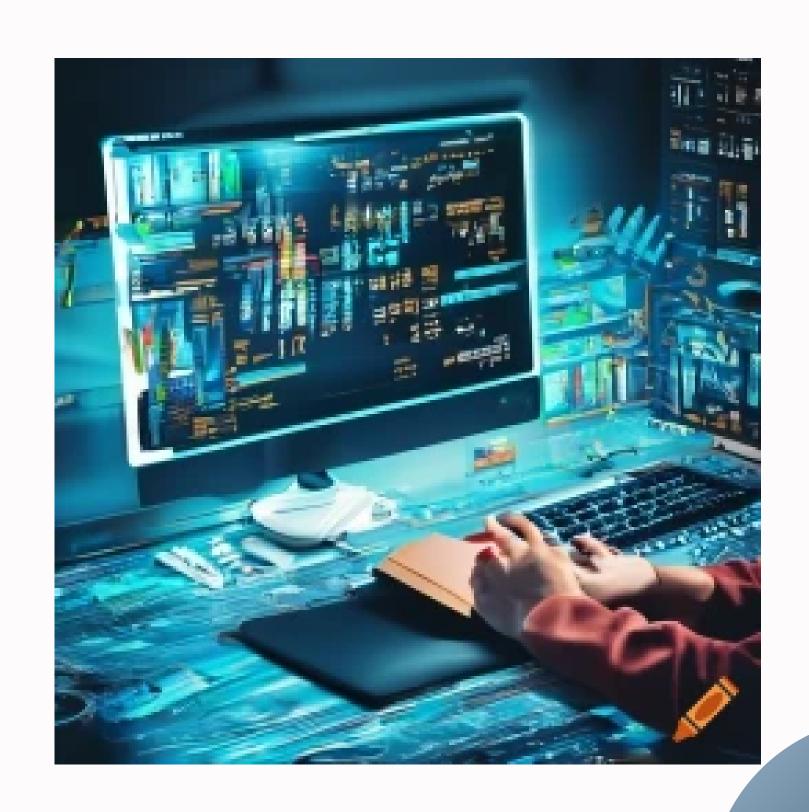


# MACHINE LEARNING

#### TÉCNICAS DE MACHINE LEARNING A USAR

NLP procesamiento del lenguaje natural para procesar las reseñas hechas por los usuarios.

Algoritmos de Machine Learning supervisado para predecir el comportamiento de cada área dentro del sector gastronómico o de restaurantes.





## KPI

Tasa de satisfacción del cliente

Promedio de rating

Nivel de clientela

NPS (Net Promoter Score)

-10%

-0.3







03





04







# 1er KPI:

# Tasa de satisfacción del cliente

(Cantidad de reseñas positivas / Cantidad de reseñas totales) \* 100

Objetivo:

Disminución del 10% semestral del porcentaje de satisfacción de sus clientes



# 2do KPI:

C

Suma total de las calificaciones / Cantidad de calificaciones

Objetivos:

Disminución trimestral de 0.3 puntos del promedio de calificaciones



# 3er KPI:

# Nivel de clientela

Cantidad de reseñas totales

Objetivo:

Disminución del 7% mensual de la cantidad de clientes que acudieron y dejaron una reseña



# 4to KPI:

# NPS (Net Promoter Score)

Porcentaje de reseñas positivas - Porcentaje de reseñas negativas

#### Objetivo:

Disminución del 10% semestral del puntaje que indica si hay mayor cantidad de reseñas positivas, negativas, o la misma cantidad de reseñas positivas y negativas



# A MODO DE CIERRE Ofrecemos:

Análisis del sector gastronómico en Estados Unidos

Dashboard interactive

Prospectos de inversión



# ¡MUCHAS GRACIAS!

#### Levels H&H

Mariela Bracamonte

Rolando Stiwan

Matias Spak

Valentín Amat

Pedro Garcia



