



Caso Práctico

Data Scientist



¡Muchas gracias por formar parte del proceso de reclutamiento para ingresar al team Boletia y por el tiempo dedicado en todas sus etapas!.

A continuación describimos los retos que buscamos lograr en tu caso práctico mismo que nos emociona mucho porque confiamos en que decisiones basadas en datos son la mejor estrategia para ayudar a una compañía a crecer y dar valor a sus clientes. Con este caso no buscamos resolver ninguna problemática actual de la compañía sino entender tu forma de conceptualizar problemas, estrategias y técnicas que utilizas para resolver un determinado problema de datos.

Mucho éxito.

Generalidades

Como platicamos Boletia es una plataforma tecnológica de venta de boletos, tiene dos clientes:

- El organizadores (b2b): Es la persona que crea el evento para la venta de boletos al público.
- El asistente (b2c): Es la persona que compra los boletos en la plataforma de Boletia para ir a disfrutar de la experiencia que le va a brindar el organizador el día del evento.

Existen diversos tipos de organizadores:

- Número de eventos al año:
 - Recurrentes: Más de un evento al año
 - No recurrentes: Sólo hacen un evento al año
- Segmento de industria:
 - Deportivos: Cuando compites en el deporte (carrera, spartan race, etc.)
 - Expos
 - Entretenimiento: Conciertos, festivales, food and wine, etc.
- Periodo de venta:
 - Cortos: menos de 4 meses de venta
 - Largos: Más de 4 meses de venta

Nuestros asistentes también son diversos ya que encontramos aquellos que solo compran una sola vez, aquellos que lo hacen con más frecuencia, aquellos con gustos por cierto tipo de evento o género musical etc.

Reto en ventas

Contexto: Leer las generalidades

Objetivo: Presentar una estrategia basada en datos (data driven) en donde expongas de qué manera podría el área de ciencia de datos ayudar al área de ventas y a la compañía en los siguientes objetivos:

- Aumentar el ingreso con estrategias dirigidas a nuestros organizadores (Aquellos que crean eventos en boletia para ponerlos a la venta)
- Aumentar la venta de boletos de los eventos que se tienen en la plataforma.

Reto Producto

Contexto: Boletia busca que su producto de creación y venta de boletos cuente con una propuesta de valor más inteligente donde podamos analizar, pronosticar y proponer estrategias que ayuden a nuestros organizadores (quienes crean eventos) a vender más, a acercar más al talento con su audiencia y que quién compra boletos en nuestra plataforma cada vez encuentre mejores propuestas alineadas a sus gustos, todo esto con ayuda de la IA.

Objetivo: Definir una estrategia de trabajo para ayudar al producto a contar con una propuesta de valor enfocada en IA dentro de la industria del ticketing. Nos gustaría saber qué pasos realizarías primero, el equipo base que requieres (si es que es necesario) y si lo consideras importante en tu estrategia, un calendario de tiempos en los que consideras podrías empezar a tener resultados.

Reto Discovery

Contexto: Adjunto a este documento tendrás un dataset que representan los mensajes de chat de un evento de live streaming. El dataset cuenta con los campos de:

- nombre de evento
- epoch del mensaje
- nickname del usuario
- el mensaje.

Objetivo: Generar un modelo que te permita encontrar los siguientes hallazgos:

- Engagement de la audiencia con el artista
- Clasificación de los tipos de fans con los que cuenta
- Los momentos más destacados durante el evento ó cualquier otro hallazgo que tu encuentres en este dataset.

Para esto sugerimos un documento de google colab o cualquier herramienta que tu consideres utilizar para visualizar tu modelo y su resultado.

En caso de que no encuentres información necesaria para generar el modelo, requerimos conocer la estrategia (¿cómo lo harías?) que aplicarías para obtener este resultado (no es necesario sacar un número, sino los cómo).