**Resumen Ejecutivo Taller – Pre parcial (Corte 2)**

* **Adultos con Ingresos Altos, Gastos Bajos (0):**

Este grupo se caracteriza por tener un nivel de ingresos significativamente alto, pero sus gastos son relativamente bajos. Esto puede indicar un buen manejo financiero, ahorros considerables o una tendencia a vivir por debajo de sus posibilidades.

* **Mayores con Ingresos Altos, Gastos Medios (1):**

Este grupo incluye a personas mayores que cuentan con ingresos altos y realizan gastos moderados. Pueden estar en una etapa de vida donde priorizan el ahorro y la planificación de su futura jubilación, o pueden estar disfrutando de sus ingresos de manera equilibrada.

* **Jóvenes con Ingresos Bajos, Gastos Bajos (2):**

Este grupo representa a los jóvenes que, a pesar de tener ingresos bajos, también mantienen sus gastos al mínimo. Esto puede ser una estrategia para manejar su situación financiera precaria o un reflejo de una etapa de vida donde aún no han asumido muchas de las responsabilidades financieras.

* **Adultos con Ingresos Altos, Gastos Altos (3):**

Este grupo se compone de adultos que no solo tienen ingresos altos, sino que también realizan gastos elevados. Esto puede indicar un estilo de vida lujoso, donde se busca maximizar el disfrute presente a gastos de ahorros futuros

**Tabla 1: Resultados por Cluster**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **LTV\_mean** | **CAC\_mean** | **Ganancias\_mean** | **Total\_clientes** |
| **Cluster** |  |  |  |  |
| **Adultos con Ingresos Altos, Gastos Bajos** | 24.337401 | 18.007781 | 6.329619 | 5012 |
| **Mayores con Ingresos Altos, Gastos Medios** | 41.000910 | 24.531087 | 16.469823 | 2493 |
| **Jóvenes con Ingresos Bajos, Gastos Bajos** | 22.365963 | 15.862367 | 6.503596 | 5907 |
| **Adultos con Ingresos Altos, Gastos Altos** | 96.301177 | 24.470403 | 71.830774 | 1588 |

**Estrategia de inversión**

La inversión de $10,000 USD en estrategias de marketing se destinará específicamente a dos segmentos clave: *"Adultos con Ingresos Altos y Gastos Altos"* y *"Mayores con Ingresos Altos y Gastos Medios"*. Esta decisión se fundamenta en un análisis detallado de su impacto en la rentabilidad empresarial.

El primer grupo, Adultos con Ingresos Altos y Gastos Altos, destaca por presentar el mayor coeficiente de rentabilidad, lo que lo convierte en un objetivo prioritario dentro de la estrategia de asignación de recursos. Por otro lado, el segmento de Mayores con Ingresos Altos y Gastos Medios representa la segunda categoría más relevante en términos de generación de ingresos, lo que refuerza su inclusión en la planificación de marketing.

A pesar de que estos grupos representan una proporción menor dentro del total de clientes, su contribución sustancial a los ingresos justifica la concentración de recursos en ellos. La focalización estratégica hacia estos segmentos no solo incrementa las posibilidades de retorno de la inversión, sino que también optimiza el uso de los recursos al dirigirse a consumidores con un historial probado de rentabilidad para la empresa.