## Clustering y Modelos de Regresión

Análisis de Comercio Global

# CONTEXTO

## Conjunto de datos



#### Pedidos

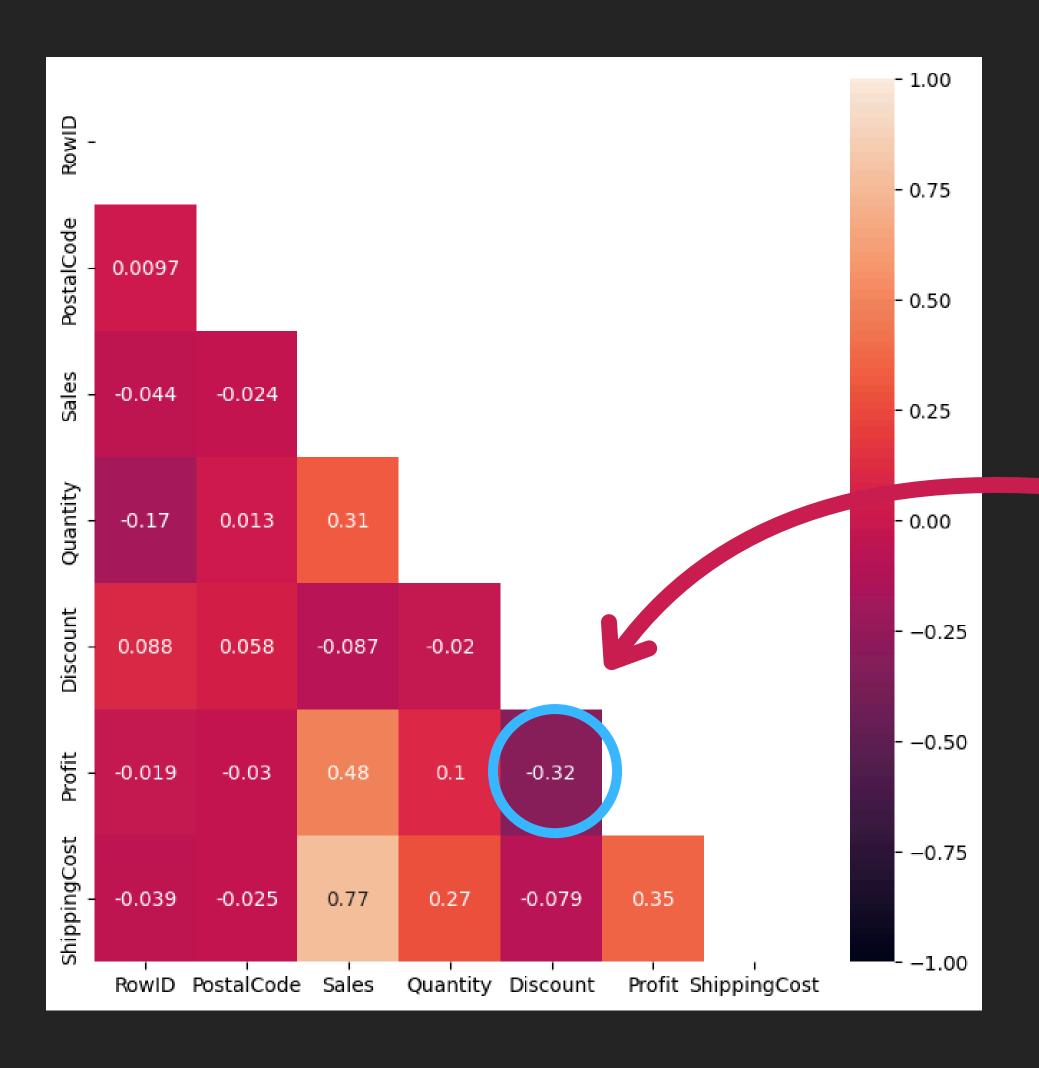
- 25035 pedidos únicos
- Modo de envío
- Cantidad de productos únicos
- Facturación total
- Cantidad total de productos
- Beneficio total
- Gastos de envío totales

#### Productos

- 10292 productos únicos
- Categoría
- Sub-categoría
- Cantidad de clientes
- Facturación total
- Cantidad total de productos
- Beneficio total
- Gastos de envío totales

#### Clientes

- 795 clientes únicos
- Segmento
- Cantidad de productos únicos
- Facturación total
- Cantidad total de productos
- Beneficio total
- Gastos de envío totales

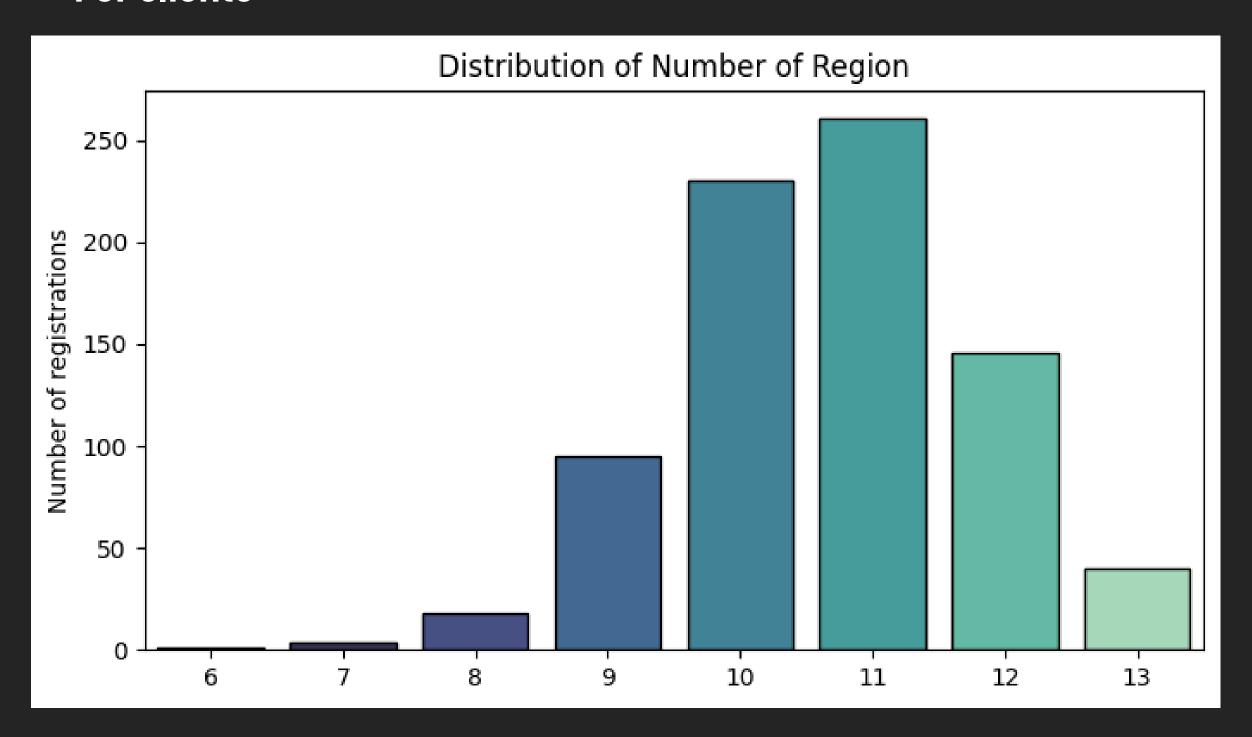


### Correlación

## Descuentos † Beneficio ↓

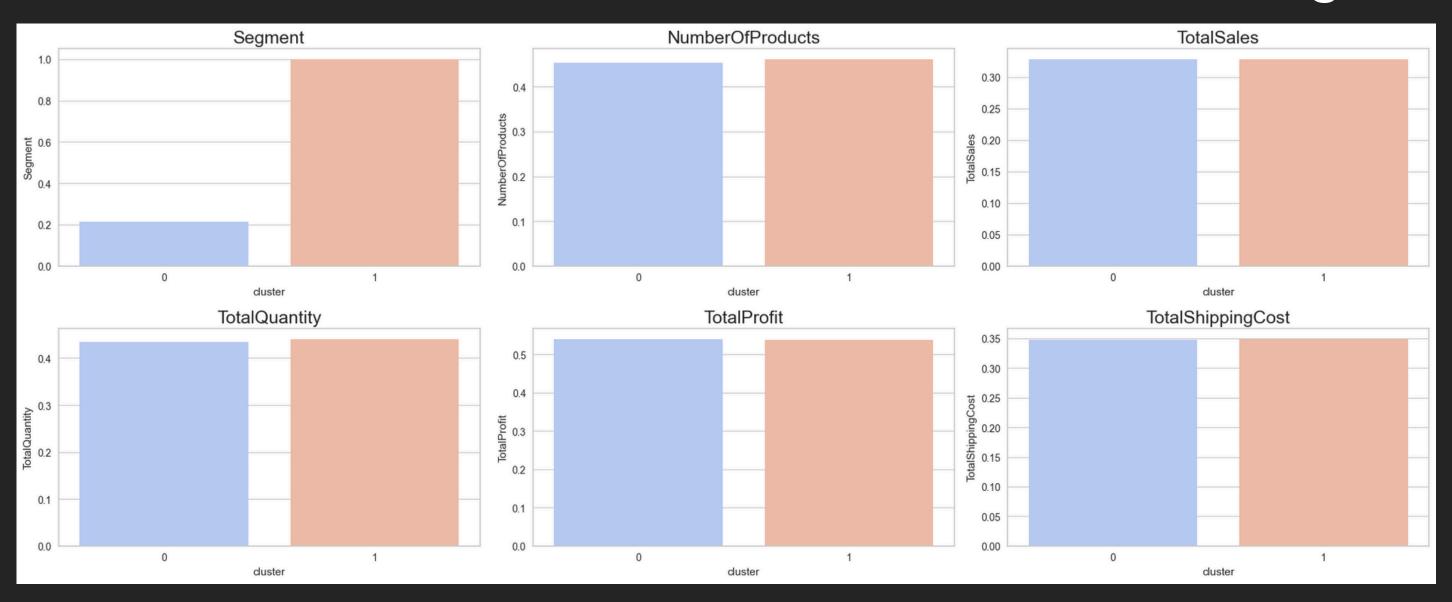
### Localizaciones

\*Por cliente

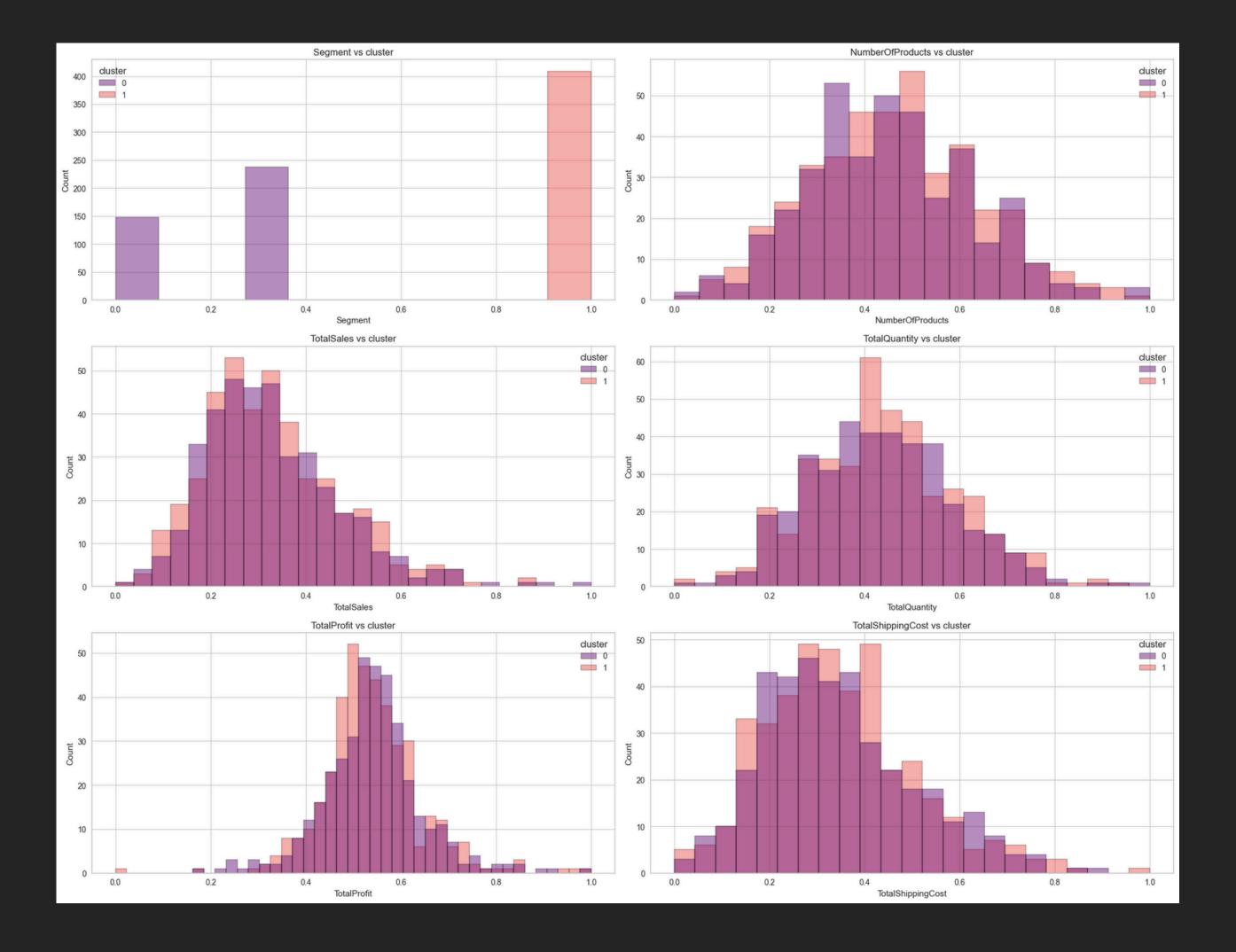


## Clustering Clientes

- Encoding: Frequency encoding a Segment
- Escalado: Minmax 2 Clusters en función de Segment

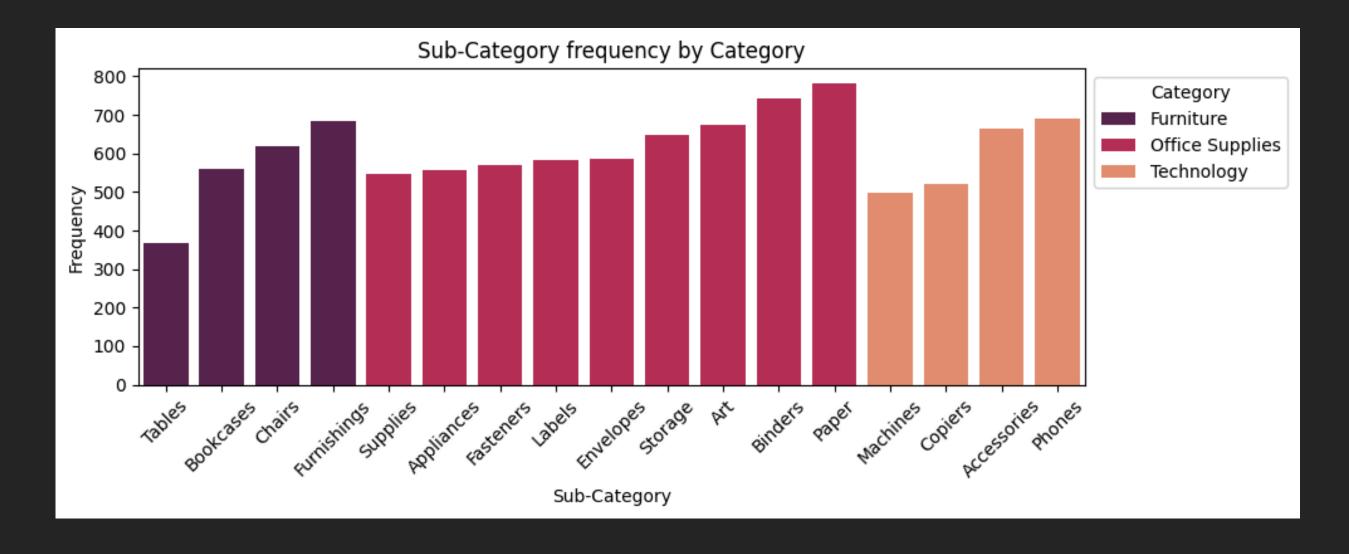


\*Todos los algoritmos proporcionan los mismos clusters

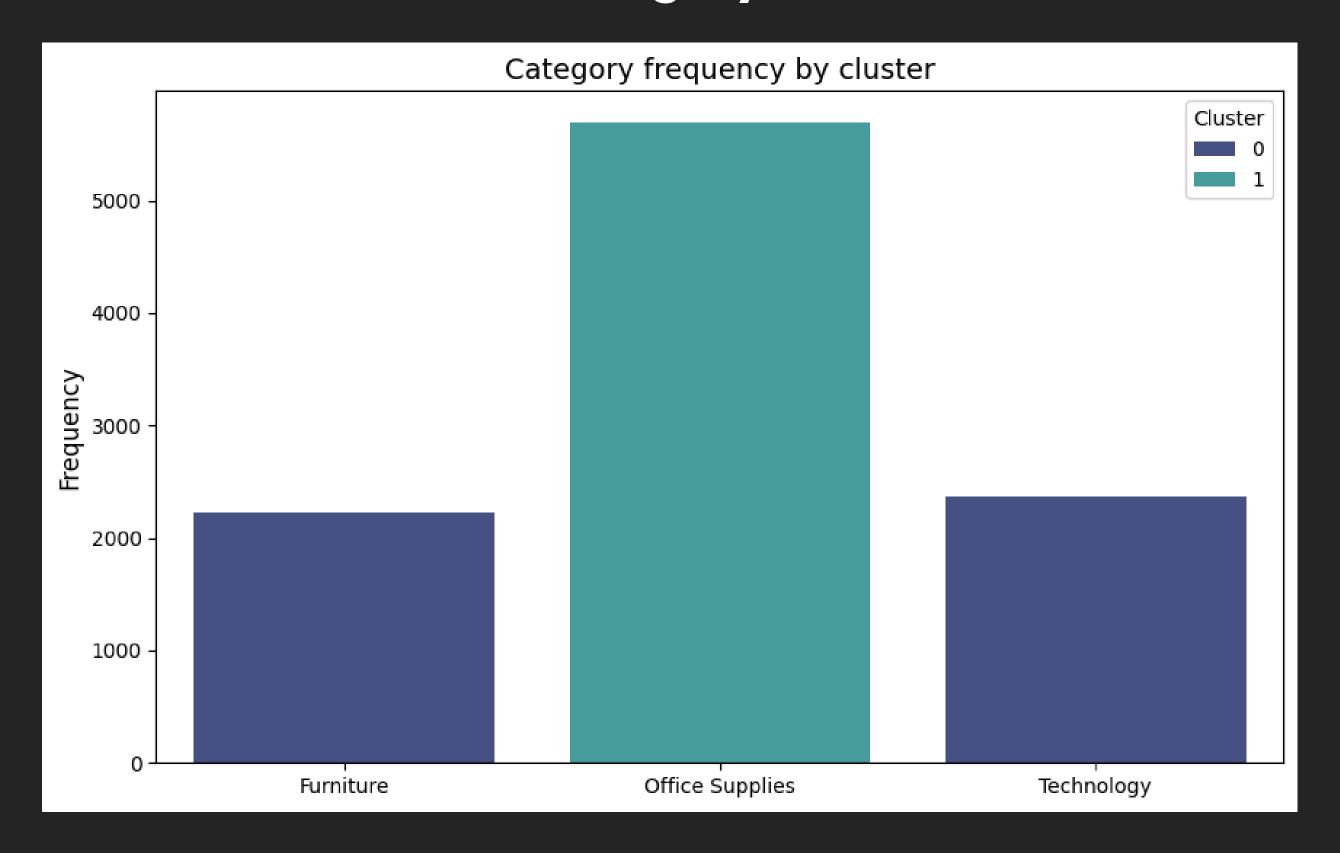


## Clustering Productos

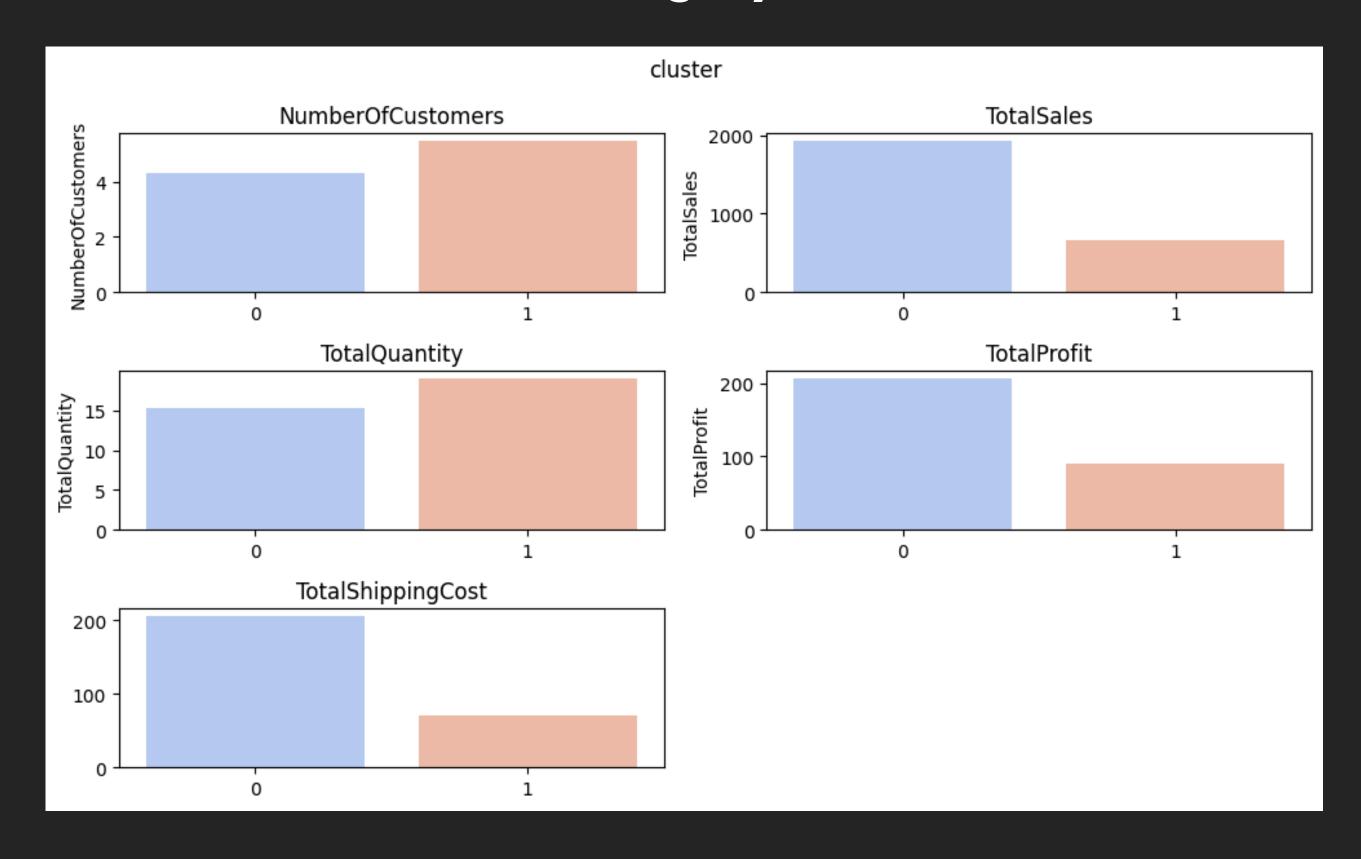
- Columnas eliminadas: Sub-categoría
- Encoding: Frequency encoding a Category
- Escalado: Minmax
- Método: K-means



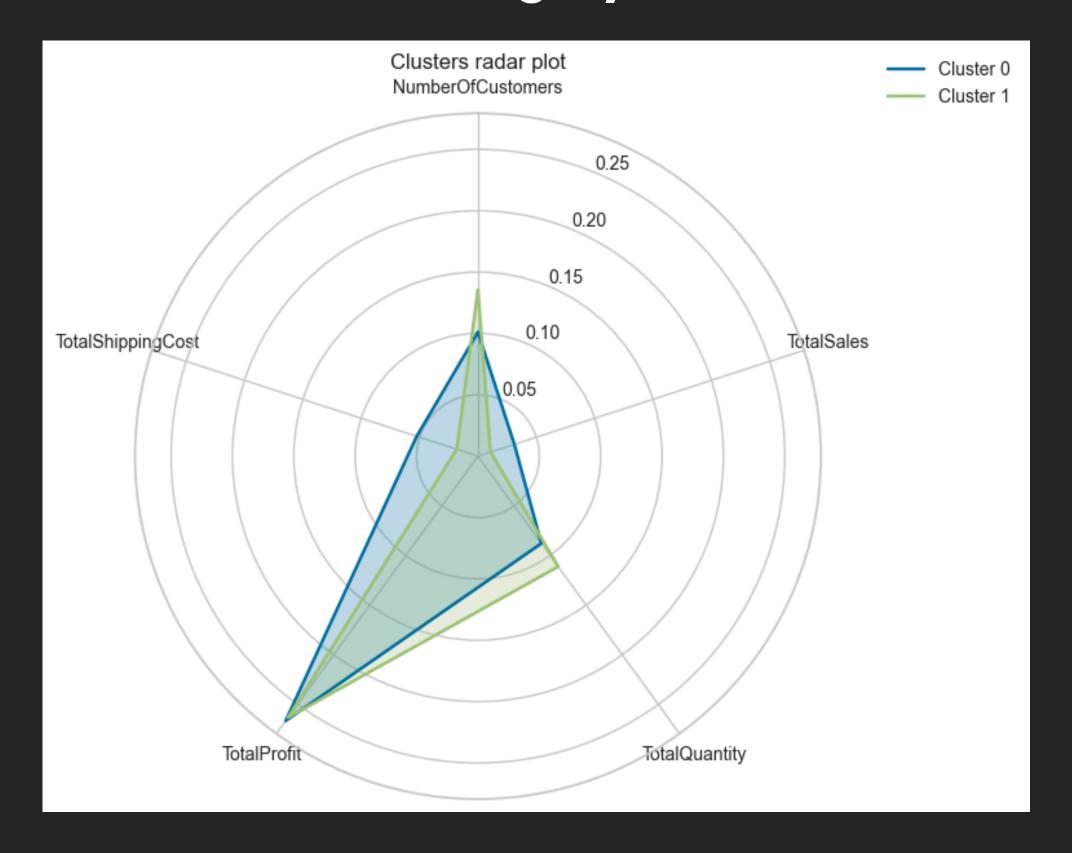
#### • 2 Clusters en función de Category



#### • 2 Clusters en función de Category

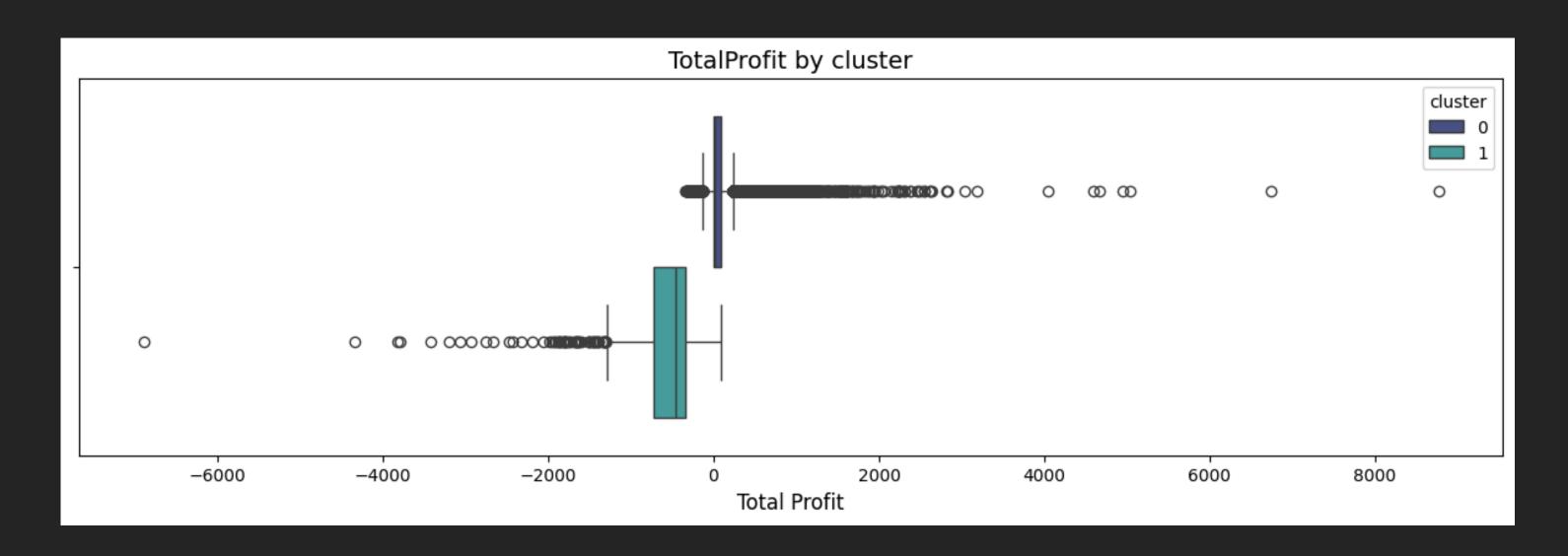


#### • 2 Clusters en función de Category

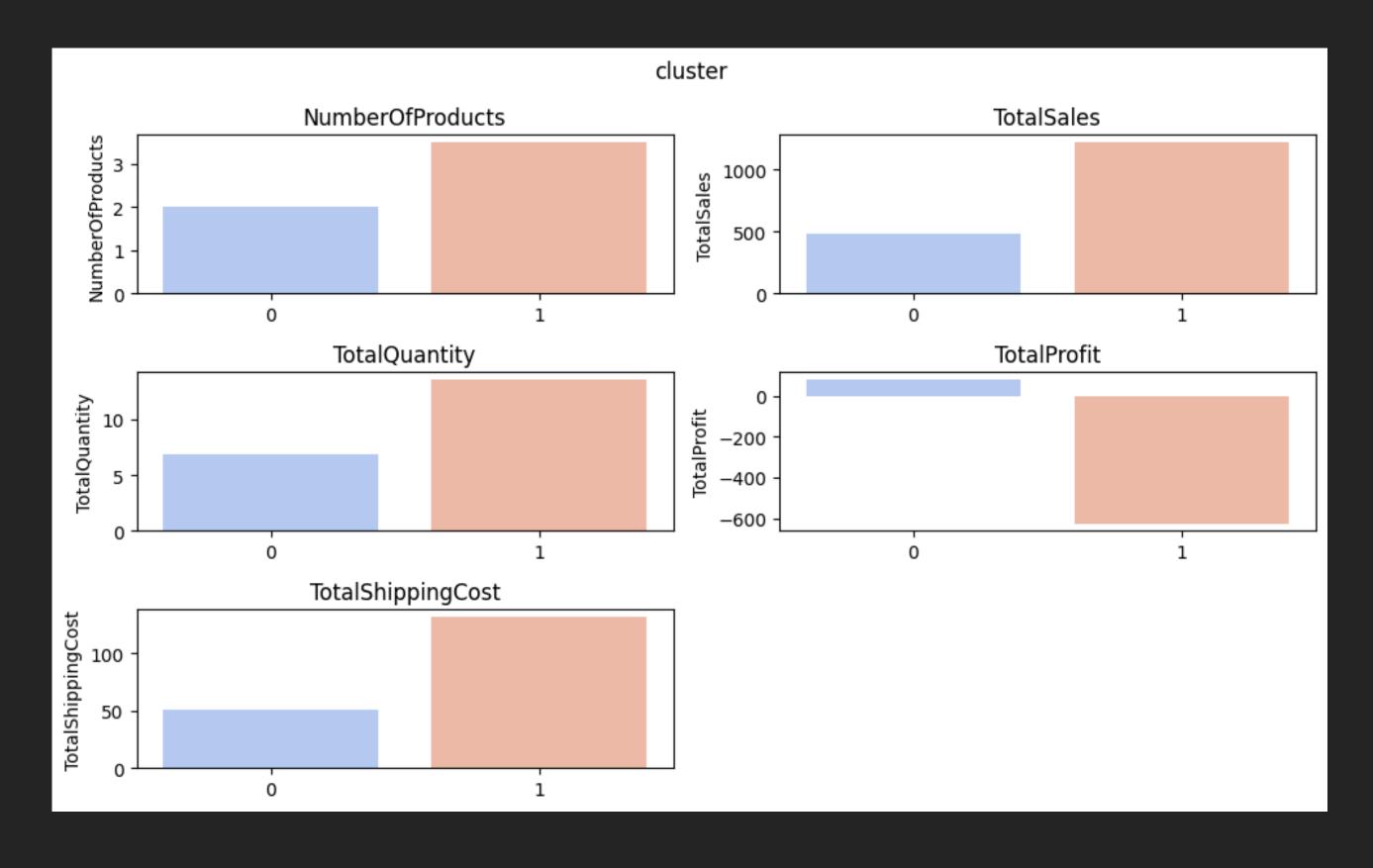


## Clustering Pedidos

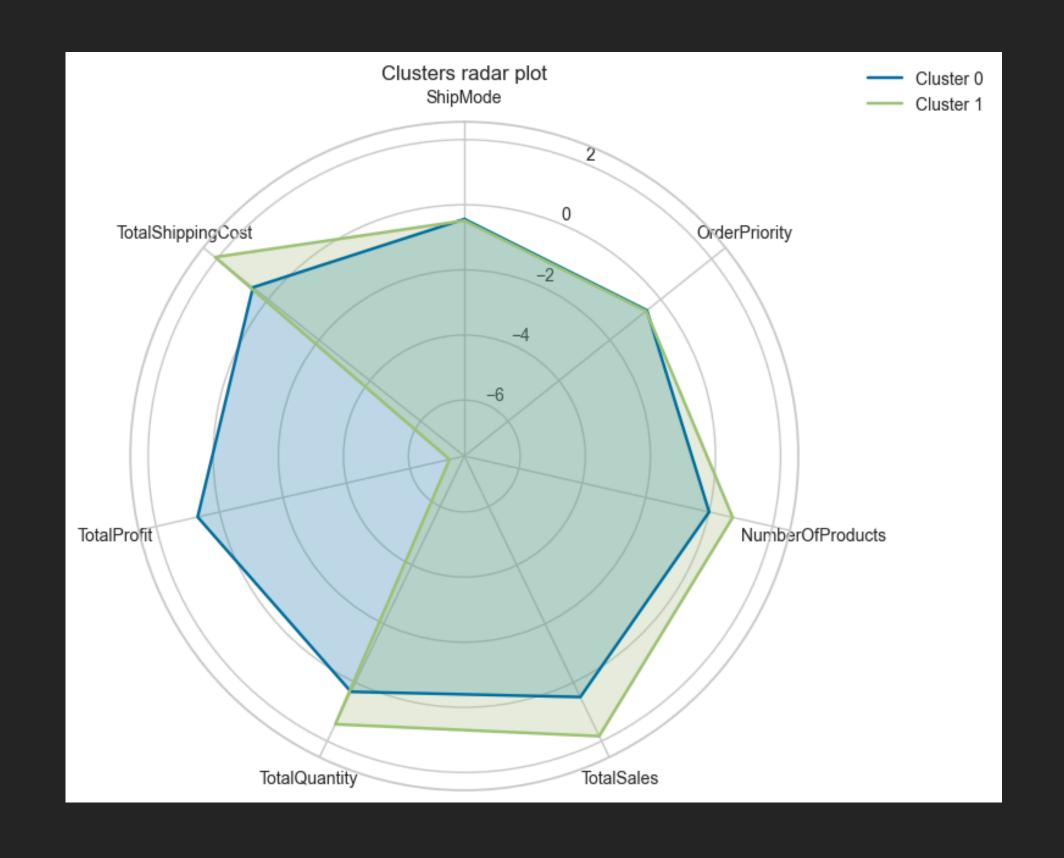
- Encoding: Frequency encoding a ShipMode y OrderPriority
- Escalado: Robust
- Método: K-means
- 2 Clusters en función de TotalProfit



#### • 2 Clusters en función de TotalProfit

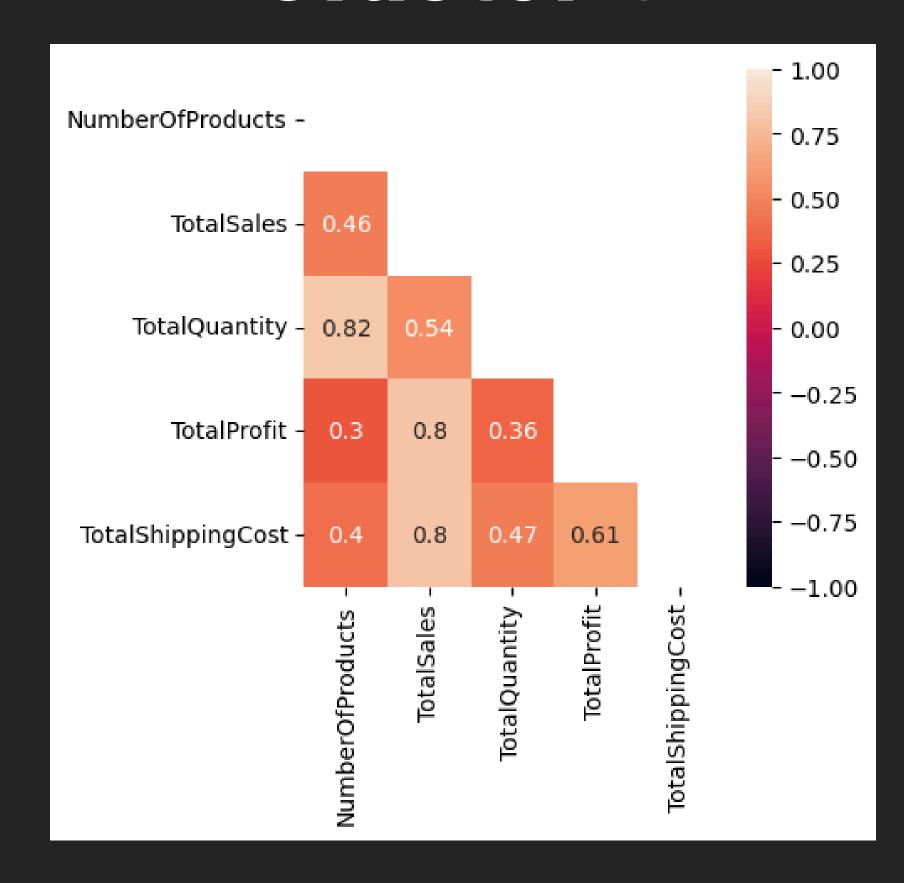


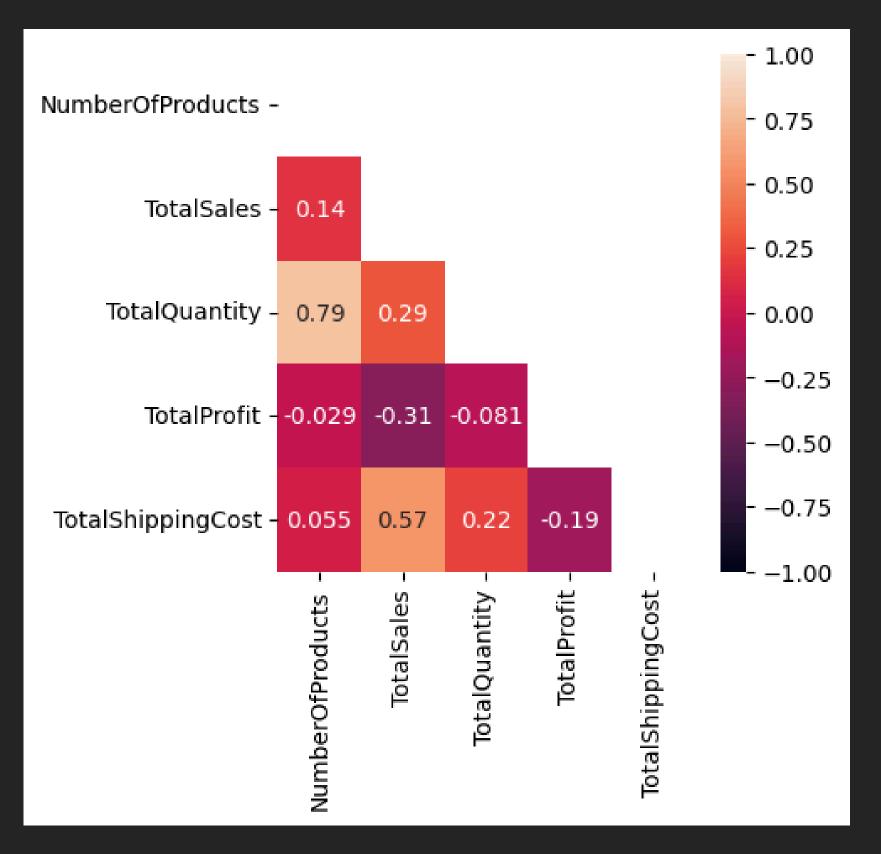
#### • 2 Clusters en función de TotalProfit



#### Cluster 0

#### Cluster 1





### Recomendaciones

## Analizar pedidos con pérdidas

Descuentos

Productos rentables

Identificar y solucionar las causas de pedidos con resultados negativos.

Ofrecer descuentos selectivos para reducir su impacto en los beneficios.

Priorizar Tecnología y Mobiliario en las estrategias de marketing.