

Área	Objetivo
Análisis de créditos bancarios	Predecir qué personas de las que solicitan un crédito bancario no lo devuelven, a partir del análisis de los datos correspondientes a los créditos concedidos con anterioridad a sus clientes y otros datos personales. De esta manera, el banco podría definir ciertas reglas para determinar las acciones a realizar en el trámite de los créditos.
Análisis de la cesta de la compra	Obtener información sobre el comportamiento de los clientes, para así mejorar el servicio que se les ofrece: reubicación de los productos que se suelen comprar juntos, localizar el emplazamiento idóneo para nuevos productos, etc.
Determinar las ventas de un producto	Optimizar el funcionamiento de almacenes, manteniendo un stock de cada producto suficiente para poder servir rápidamente el material adquirido por sus clientes, por medio del análisis de las ventas efectuadas en meses anteriores. De esta manera, se pueden generar modelos para predecir cuáles serán las ventas de cada producto en los próximos meses.
Determinar grupos diferenciados de empleados	Categorizar a los empleados de alguna compañía en distintos grupos con el objetivo de entender mejor su comportamiento y tratarlos de la manera adecuada.