

Análisis y modelado de datos

Adventure Works

Adrià Sagrera

Cuestiones planteadas

1

¿QUE PERFIL DE CLIENTE ES MÁS PROPENSO A COMPRAR BICICLETAS?

2

¿PODEMOS PREDECIR SI EL CLIENTE COMPRARÁ BICICLETAS?

3

¿EXISTE UN GRUPO DE CLIENTES DE ALTO VALOR?

Que perfil de cliente es más propenso a comprar bicicletas?



Soltero

Ingresos anuales elevados

(1-3) hijos

Cercano a 40 años

Uno o ningún coche en propiedad

Podemos predecir si el cliente comprará bicicletas?



	% prob. acierto	Δ%
Apuesta “tonta”	50,59%	
Modelo regresión logística	64,46%	13,87 %
Modelo árbol de decisión	65,34%	14,75 %

LOS MODELOS DESARROLLADOS ACIERTAN UN **65%** DE LAS VECES,
SUPERANDO EN UN **15%** A LA PROBABILIDAD AL AZAR.

Existe un grupo de clientes de alto valor?



**HAY UN GRUPO DE CONSUMIDORES QUE DE MEDIA REALIZA
UN GASTO 5 VECES MAYOR QUE EL RESTO DE GRUPOS COMBINADOS**

REPRESENTA EL **18%** DEL
TOTAL DE CLIENTES

PRESENTA LA MAYOR PROPORCIÓN
DE COMPRA DE BICICLETAS (**1,011**)

PRESENTA ELEVADOS INGRESOS
ANUALES (**0,88**)

Gracias

Adventure Works

Adrià Sagrera

WWW.ADVENTUREWORKS.COM