

# Problema

De una base de datos de satisfacción al cliente (escala 1 a 5), estudiar como afectan a la satisfacción total de los clientes y si estos recomendarían o no la tienda visitada.

# Problema

1. Tener una buena disponibilidad de cajas para pago es importante. Aumenta las chances de satisfacción de un cliente en un 50% y la recomendación en un 20%
2. Tener un buen servicio de posventa es clave: tanto para la rapidez (25% a 27% de aumento de las chances de un cliente satisfecho o que haga una recomendación), como para una solución correcta (29% a 33% de aumento de las chances de un cliente satisfecho o que haga una recomendación).
3. Tener los productos publicitados en la tienda (stock), aumentan las chances de una cliente satisfecho en un 18%
4. Tener la misma variedad de productos en las diferentes tiendas aumenta las chances de recomendación en un 17%

# Consideraciones

- Es necesario una revision más exhaustiva del modelo propuesto.
- Se recomienda transformar y agrupar variables.
  - Dicotomizar respuestas (a modo de ejemplo, desacuerdo a neutral como “no” y de acuerdo y muy de acuerdo como “si”).
- Se recomienda el uso de selección automatizada o semi-automatizada para el apoyar el proceso.