Division Latam

Mercado Libre Challenge

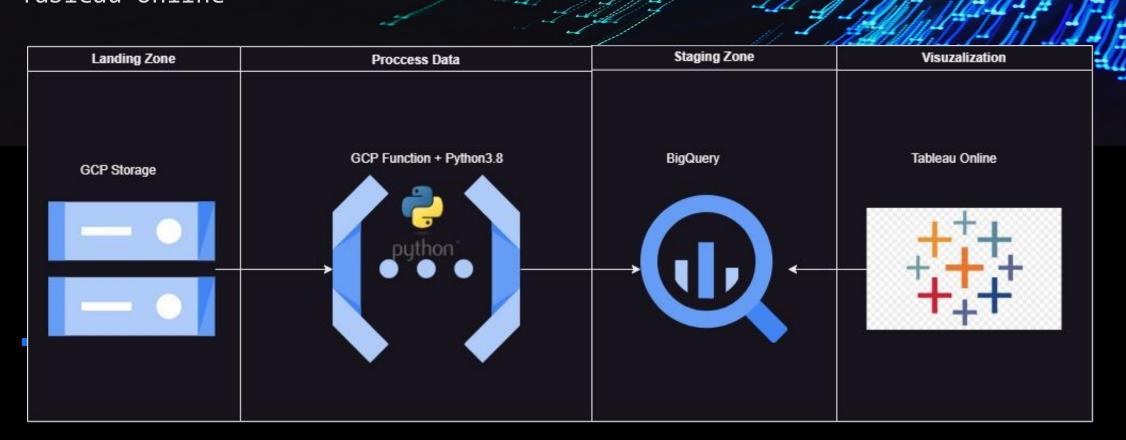
### Caso de Analisis

•Entender oferta actual de productos y servicios en Latino America basado en Datos. Definición de solucion tecnica y Analisis de Informacion



### Arquitectura

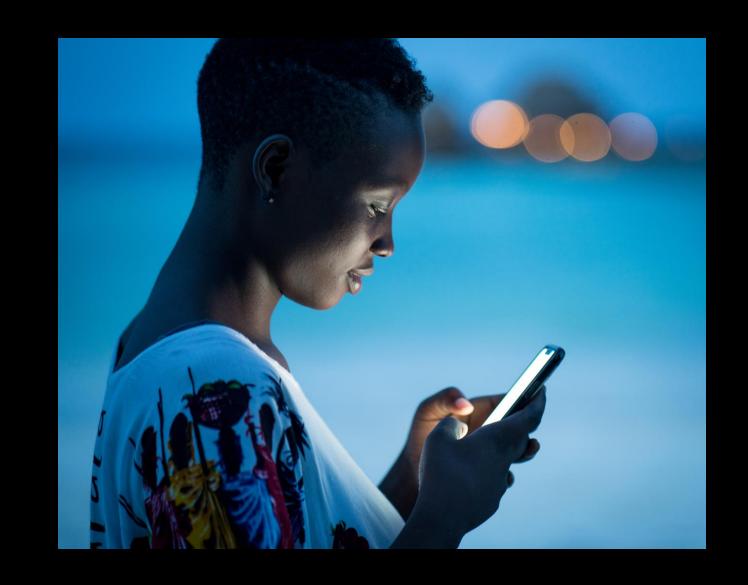
- \* GCP STORAGE
- \* GCP Functions
  - \* PYTHON 3.8
- \* GCP Biguery
- \* Tableau Online



# Adquisicion de Datos

Clientes: Informacion relacionada a las caracteristicas del cliente

- 1. Personal
- 2. Econonico
- 3. Geografico
- 4. Tecnologico





## Adquisicion de Datos

Para la adquisicion de datos se crea un bucket en GCP llamado bucket-gcpchallenge

con el fin de cargar los datos CSV de

Compras: Informacion relacionada al comportamiento de clientes con productos de telefonia movil, relacion de negocio con clientes y productos

- Informacion historica de compras de productos de telefonia movil
- 2. Relacion de clientes y sus compras3. Productos: Informacion de los productos de telefonia movil segun su clasificacion:
  - 1. Prepago
  - 2. Postpago





### Limpieza y tranformacion y carga de Datos



GCP-Function para procesar:

La responsabilidad principal de la funcion es:

- 1. Detonarse una vez se encuentre un archivo nuevo dentro del bucket
- 2. Realizar transformacion y limpieza de datos con Python:
- 1. Se utiliza pandas para realizar transformacion y limpieza
- 2. Se utilizan expresiones regulares para identificar los errores de datos esecenciales
  - 3. Realizar el llamado a BigQuery



### Limpieza y tranformacion y carga de Datos



GCP-BigQuery para almacenar:

1. Una vez cargado y detonado la funcion de activacion function-1 se crean los dataset de la siguiente forma:

gcp-challenge-

395021.{fechaEjecucion}+'BBDMovil'

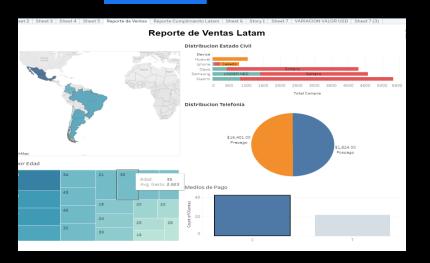
2. Una vez se tiene los datos limpios y procesados en dataframe de pandas

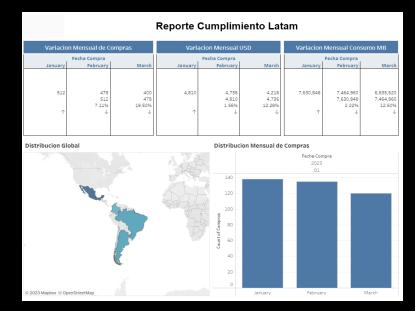
se realiza el proceso de creacion de Objetos tipo tabla:

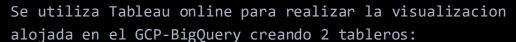
- Clientes
- 2. Compras
- 3. Producto.



#### Visualizacion de Datos







- 1. Reporte de Ventas Latam: Representa el analisis de los clientes a nivel geografico teniendo en cuenta 3 aspectos:
  - Segmentacion Financiera (compras)
- 2. Segmentacion Personal (Edad, preferencias, estado civil)
  - 3. Segmentacion Geografica
- 2. Reporte Cumplimiento Latam: Representa el cumplimiento del negocio durante el

periodo de adquisicion de productos de telefonia a nivel Latinoamerica creando KPI'S orientados a:

- 1. Compras de Usuario: se muestra cumplimiento de cantidad de ventas y el valor de las mismas por mes y su variacion respectiva al mes anterior.
- 2. Capacidad tecnologica: se muestra cumplimiento de cantidad de Datos ofrecidos en el mes y su variacion respectiva al mes anterior.

