

Recomendaciones según el EDA

1. Estrategias de Segmentación y Marketing

Enfocar campañas premium en estratos altos y ciudades como Miami y San Diego:

Los clientes de estrato "Alto" y "Muy Alto", especialmente en ciudades como Miami, son quienes más gastan y tienen mayor propensión a adquirir membresías premium. Las campañas de fidelización y beneficios exclusivos deben priorizar estos segmentos.

Ofertas diferenciadas para estratos bajos y medios:

En ciudades como Houston, donde predominan los estratos "Bajo" y "Medio", enfoca promociones en precios accesibles, menús económicos y descuentos por frecuencia de visita.

2. Personalización de la Oferta Gastronómica

Alinear la oferta de restaurantes con las preferencias alimenticias locales:

En ciudades costeras como Miami y San Diego, los mariscos son altamente preferidos. En otras ciudades, las carnes y opciones vegetarianas tienen mayor demanda. Recomienda restaurantes según la preferencia alimenticia predominante en cada ciudad.

Impulsar menús vegetarianos y veganos:

La tendencia vegetariana y vegana es fuerte incluso en clientes premium. Los restaurantes deben ampliar y destacar estas opciones en su carta y en campañas de marketing.

3. Programas de Membresía

Promover membresías premium a clientes con alta frecuencia de visita:

Los usuarios con membresía premium visitan más seguido los restaurantes. Ofrece pruebas gratuitas o descuentos en membresía a quienes ya muestran alta frecuencia de consumo.

Segmentar beneficios según ingresos:

Los clientes con mayores ingresos valoran beneficios exclusivos. Personaliza las recompensas y experiencias para este segmento.

4. Estrategias de Consumo de Licor

Ofertas de bebidas para jóvenes y adultos mayores:

El consumo de licor es mayor en los grupos de 18-30 y vuelve a aumentar en adultos mayores. Promociona happy hours y menús de cocteles en horarios y días estratégicos para estos grupos.

5. Integración con Yelp y Recomendaciones

Utilizar el score ponderado para recomendar restaurantes:

Prioriza en las recomendaciones aquellos restaurantes con mejor balance entre rating y cantidad de reviews.

Personalizar recomendaciones por preferencia y estrato:

Usa las funciones desarrolladas (recomendar_por_preferencia y recomendar_por_estrato) para sugerir restaurantes alineados a los gustos y capacidad de gasto de cada cliente.

6. Fidelización y Retención

Identificar y premiar a los clientes de alto gasto:

Los clientes top 10% en gasto suelen ser mujeres, de estrato muy alto y con preferencia por carnes. Ofrece experiencias VIP, eventos exclusivos y comunicación personalizada para retenerlos