CUSTOMER
SHOPPING
DATASET

ALUMNO: FERNANDO BAÑARES

"EXPLORACIÓN DE DATOS DE COMPRAS EN ESTAMBUL"

Nuestro dataset contiene la siguiente información

- Datos de compras en 10 centros comerciales de Estambul entre 2021 y 2023.
- Información detallada sobre facturación, clientes, productos y más.
- ¡Descubre tendencias y patrones de compras en Estambul!

DETALLES DEL CONJUNTO DE DATOS

- invoice_no: Número de factura.
- customer_id: Número de cliente.
- gender: Género del cliente.
- age: Edad del cliente.
- category: Categoría del producto.
- quantity: Cantidad de productos por transacción.
- price: Precio unitario en liras turcas (TL).
- payment_method: Método de pago (efectivo, tarjeta de crédito o débito).
- invoice_date: Fecha de la factura.
- shopping_mall: Nombre del centro comercial.

OBJETIVOS SEGÚN METODOLOGÍA SMART

1. Retención de Clientes

- Aumentar retención de clientes en centros comerciales de Estambul.
- Estrategias de marketing personalizadas por edad y género.
- Medido por un aumento del 10% en tasa de clientes recurrentes en 6 meses.
- 2. Optimización de Inventario
- Desarrollar modelo de predicción de demanda para gestión de inventario.
- Reducir stock excedente en tiendas en un 15% en 4 meses.
- 3. Rentabilidad de Categorías
- Identificar categorías de bajo rendimiento.
- Proponer estrategias de precios para aumentar ingresos en un 5% en 3 meses.
- 4. Eficiencia en Pago
- Analizar patrones de métodos de pago.
- Reducir tiempo de espera en transacciones en un 20% en 2 meses.

HIPÓTESIS DE TRABAJO:

"Si implementamos estrategias de marketing personalizadas basadas en edad y género (Objetivo 1), entonces aumentaremos la retención de clientes en los centros comerciales de Estambul en un 10% en un plazo de 6 meses. Esto se logrará al identificar patrones de compra en diferentes grupos demográficos y adaptar las estrategias de retención para satisfacer sus necesidades específicas, mejorando así la experiencia del cliente y fomentando la lealtad a la marca."