

INCREMENTO DE VENTAS CON UN SISTEMA DE RECOMENDACIÓN EN CONSUMO MASIVO

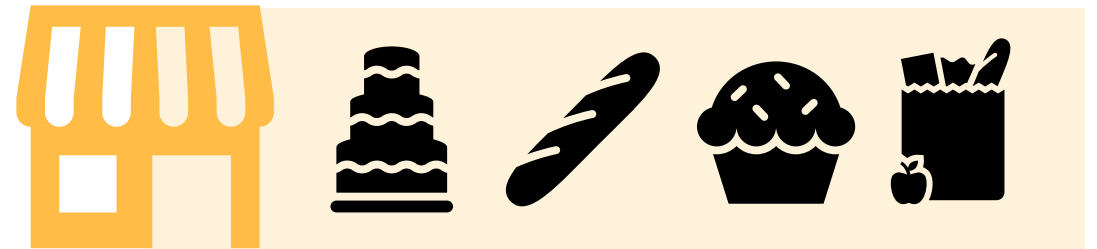
Integrantes:

- Idmir De La Cruz
- Tulio Pinillos
- Cecilia Del Castillo
- Daniel Godoy

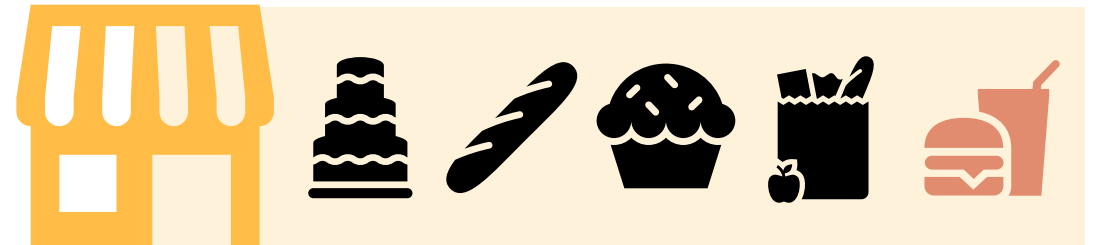
LA REACTIVACIÓN POSTPANDEMIA BRINDA OPORTUNIDADES PARA CAPTURAR EL MAYOR VALOR DEL MERCADO

- La pandemia presionó a distintos negocios a ampliar la oferta de productos y servicios.
- Los negocios requieren ampliar el portafolio de productos para cubrir su demanda.
- El nuevo comportamiento del mercado requiere una asesoría sobre los productos que pueden ayudar a crecer su negocio.

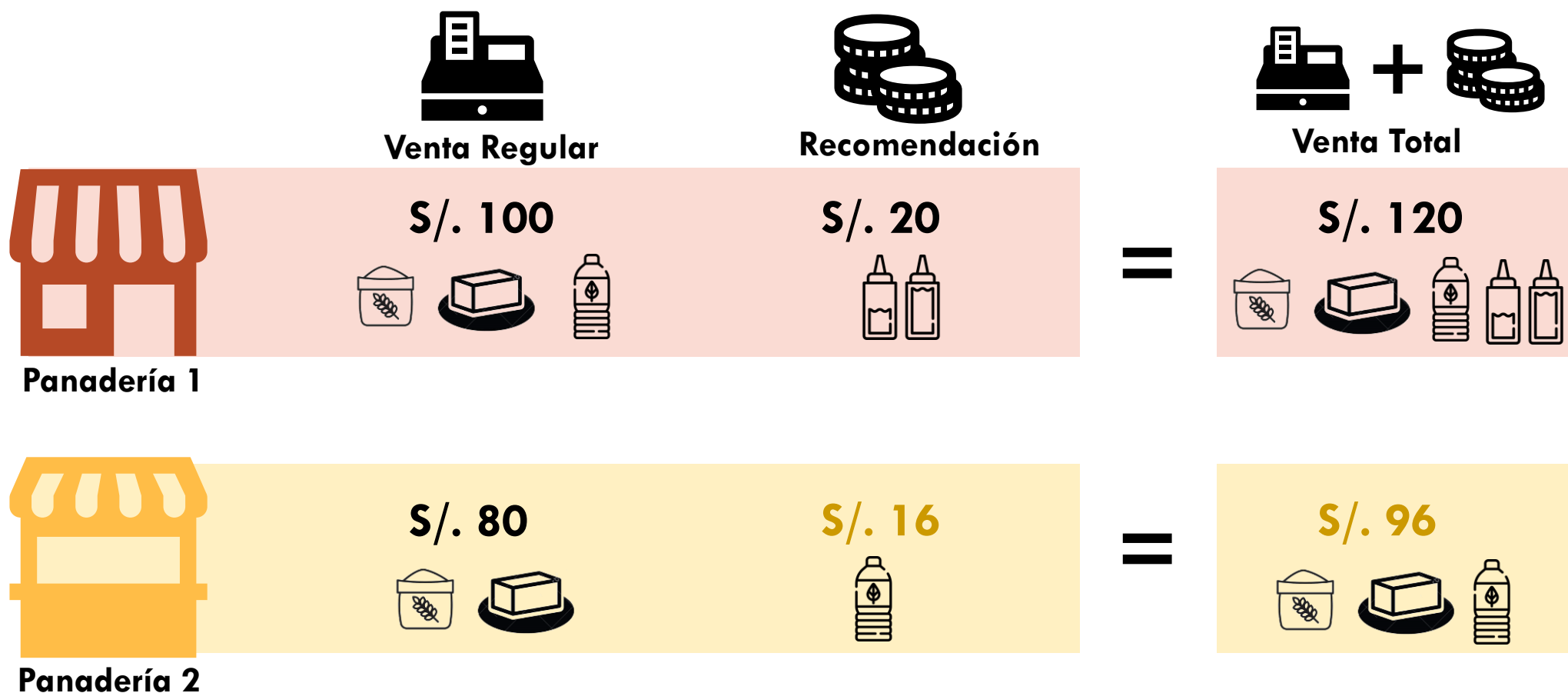
Negocio prepandemia



Negocio postpandemia







CAPTURANDO ESTA OPORTUNIDAD SE INCREMENTARÁN LAS VENTAS EN 20%*





*(benchmark con industrias de consumo masivo)

CON EL INCREMENTO DE LA VENTA DIGITAL SE PUEDEN RECOMENDAR PRODUCTOS POR LA WEB






Carrito de Compras

	S/.
	50
	20
	30

Recomendación




	S/.
	20

Check out

	S/.
	50
	20
	30
	20

Trazabilidad



Producto	S/.	Origen
	50	Venta
	20	Venta
	30	Venta
	20	Recomendación

PARA LOGRAR UNA RECOMENDACIÓN PRECISA NOS BASAMOS EN PATRONES DE COMPORTAMIENTO

Universo

- Tipo de cliente:
Restaurantes tipo menú
- Ubicación: Lima
- Periodo evaluado:
2021 – 2022
- Canal de atención: venta digital
- Productos: alimentación y limpieza

Proceso (Se adjunta script de Python)



- Limpieza de datos
- Evaluación de patrones por distrito
- Hierarchical clustering - Agglomerative Clustering
- Objetivo: aumentar la precisión y efectividad de las recomendaciones al considerar patrones de comportamiento según distrito de operación de los clientes