

# **10 prompts potentes para usar en Deepnote**

## **1. Análisis exploratorio completo**

“Genera un EDA exhaustivo sobre este dataframe, incluyendo análisis temporal por mes y año, outliers, correlaciones, distribuciones y comentarios interpretativos para negocio. Usa visualizaciones claras y explica qué insights deberían preocupar o emocionar a un gerente comercial.”

## **2. Modelo simple de predicción de ventas**

“Construye un modelo baseline (regresión lineal o árbol de decisión) para predecir Ventas\_Mensuales usando Unidades\_Vendidas, Costo\_Marketing y Nuevos\_Clientes. Separa train-test, evalúa con MAE y RMSE, y explica si el modelo es razonable.”

## **3. Detección de patrones por estacionalidad**

“Analiza estacionalidad mensual en Ventas\_Mensuales y Unidades\_Vendidas. Calcula medias por mes, visualiza patrones y concluye si existe algún comportamiento estacional fuerte.”

## **4. Relación ROI de marketing**

“Calcula el ROI del gasto de marketing por mes:  $(\text{Ventas_Mensuales} - \text{Costo_Marketing}) / \text{Costo_Marketing}$ . Visualiza la tendencia del ROI y destaca los meses con rendimiento anómalo.”

## **5. Segmentación basada en comportamiento**

“Genera clusters simples (K-means) usando Unidades\_Vendidas, Nuevos\_Clientes y Costo\_Marketing para identificar posibles segmentos mensuales. Explica qué caracteriza cada cluster.”

## **6. Visual storytelling para ejecutivos**

“Crea una narrativa ejecutiva basada en gráficos: 5 visualizaciones que expliquen cómo el marketing, las unidades vendidas y nuevos clientes se relacionan con las ventas. Incluye texto interpretativo y recomendaciones directas.”

## **7. Identificación de drivers de crecimiento**

“Construye un análisis de importancia de variables usando Random Forest para determinar qué factor explica mejor las variaciones de Ventas\_Mensuales. Presenta ranking y conclusiones accionables.”

## **8. Simulación de escenarios**

“Crea una función que permita simular cómo cambiarían las ventas si aumento Unidades\_Vendidas, Nuevos\_Clientes o Costo\_Marketing en ±10%, ±25%, ±50%. Devuelve tabla y conclusiones.”

## **9. Detección de anomalías**

“Implementa una detección simple de anomalías usando IsolationForest sobre Ventas\_Mensuales y Unidades\_Vendidas. Identifica meses fuera de patrón y explica posibles causas.”

## **10. Informe final en formato reproducible**

“Genera un reporte final en markdown dentro del notebook que resuma: EDA, correlaciones clave, ROI, drivers de ventas, predicción baseline y hallazgos principales. Incluye código y visualizaciones incrustadas, listo para exportar como PDF.”