

Interpretación de los Resultados mostrados en el contexto del proyecto de ML para la tienda de ropa usando Regresión Lineal.

Para la ejecución de este modelo se han utilizado las características de la duración de la membresía, el tiempo de utilización de la App y la duración media de la sesión en esta, los resultados mostrados una vez desplegado son los siguientes indicadores:

- Todos los coeficientes son positivos, lo que indica una relación directa entre las variables independientes y el gasto anual.
- El coeficiente de la duración de la membresía tiene el mayor impacto en el gasto medio anual, lo indica que con cada unidad de incremento de esta aumenta en 61,42 € el gasto medio anual de los clientes. El coeficiente del tiempo en la app indica que cada unidad adicional de tiempo pasado en la app se asocia con un aumento de 39.28 € en el gasto medio anual y para la duración media de la sesión se asocia con un aumento de 24.77€ en el gasto medio anual.
- El resultado del intercepto, significa que, si un cliente no tuviera ninguna interacción con la tienda, su gasto anual sería 500.38€. En la práctica, no tiene mucho sentido hablar de un cliente que no interactúa con la tienda. Por lo tanto, el intercepto en este caso más bien representa un valor base o punto de partida para la predicción del gasto.

Basado en estos indicadores una serie de estrategias adecuadas serían: Encontrar recursos para alentar a los clientes a prolongar sus membresías, encontrar medios para aumentar el tiempo que pasan en la app y contemplar en el futuro realizar análisis adicionales para identificar los productos o categorías de productos que más compran los clientes con mayor gasto, y así personalizar las recomendaciones/ofertas en sus interacciones.