

## Caso Estudio N°17

Se entrega el siguiente set de datos de personas de la fuerza de ventas empresarial o de pequeños distribuidores (FVPD) de una compañía dedicada al rubro de la belleza, **FuerzaVentasConvenios.xlsx** en los cuáles observamos los datos de personas que dada una base de clientes o cartera se dedican a poder captarlos y ver la posibilidad de convertirlos en nuevos distribuidores de la compañía de belleza. En los últimos meses y debido a la reactivación paulatina en este tipo de venta, se observa que en la asignación de carteras existen algunos errores o falta de eficiencia pues las características de los clientes no se adaptan a los perfiles de los distribuidores de FFVV.



El principal objetivo de esta problemática es tratar de encontrar, resumir o condensar las variables para después formar grupos, segmentos o **bloques de pequeños distribuidores de FFVV** y tener una mejor asignación de las carteras de los clientes.

- Las variables que se disponibilizan son:

Variable	Descripción de la Variable
Edad	Edad de la persona recodificada.
Genero	Género de la persona.
CasaPropia	Tenencia de casa propia de la persona.
EstadoCiv	Estado civil de la persona.
Ubicación	Ubicación de la zona de venta de la persona o vendedor respecto a su casa.
Salario	Salario anual de la persona o vendedor.
Niños	Número de hijos de la persona o vendedor
Historia	Historia de ventas de la persona.
Catalogos	Catalogos o cartera de clientes asignadas a la persona o vendedor.
MontoDinero	Monto asignado a la persona o vendedor de acuerdo a la cartera de clientes. (En miles de soles)

