

Taller individual 1 Marketing Analytics

No supervisado - Supervisado

Clustering – Árboles de Clasificación

El primer taller individual tiene un contexto de consumo en crédito de vehículos clientes Potenciales.

El archivo MAVEHICULO POTENCIALF.xlsx contiene información de POTENCIALES clientes de Crédito de Vehículos de 125 personas evaluadas a través de una encuesta, de una de las empresas que ofrece soluciones alrededor del vehículo, nuevo o usado, particular o productivo para que las personas compren su carro, lo financien y tome un crédito de libre inversión usando su carro como respaldo. También pueden financiar sus pólizas de seguros.

La empresa ***está interesada en desarrollar promociones para grupos diferentes de clientes potenciales*** de acuerdo a su elección, comportamiento, opinión y percepciones para adquisición de **vehículos, del sistema financiero y del crédito de vehículos.**

El gerente de ventas quiere implementar los grupos en su CRM (Gestión de Relaciones con los Clientes) para clasificar los nuevos prospectos de clientes entregados por la fuerza de ventas y aplicar las recomendaciones de negocio.

Identificar una metodología de análisis supervisado que entregue esta clasificación del grupo al que pertenece, aplicando el principio de parsimonia a las variables del data set.

La empresa ***está a la espera de un reporte utilizando la metodología CRISP-DM*** (que incluya únicamente los elementos solicitados en clase) con las recomendaciones de negocio para cada segmento de clientes encontrados y las variables a preguntar por la fuerza de ventas, DETERMINANDO a que grupo pertenecen dada la segmentación realizada.

La evaluación tendrá en cuenta todas las etapas de CRISP-DM, énfasis desde el punto de vista de mercadeo en la sección de recomendaciones que es el gran valor accionable de los procesos realizados y la implementación de la clasificación de los clientes potenciales en su CRM con sus respectivas reglas.

La fecha límite de entrega será de acuerdo a calendario y debe ser entregado en el drive asignado de cada alumno.

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
REGISTRO	Número de registro
CIUDAD	
F1	¿Tiene vehículo propio?
F2	¿Ha pensado en comprar o cambiar su vehículo en el próximo año?
F6	¿En qué rango de edad se encuentra usted?
F7	De acuerdo con el recibo del de la energía de su casa, ¿en qué estrato socioeconómico está clasificada su vivienda?
P1	¿Qué es aquello que lo hace pensar en comprar un carro?
P2	¿Cómo lo piensa adquirir?
P3	¿Este será su primer vehículo?
P4	¿Cuántos vehículos ha tenido?
P5	¿Cada cuanto cambia o renueva usted su vehículo?
P6	¿Ha pensado comprar carro nuevo o usado?
P7	¿El vehículo que piensa comprar es de uso?
P8	Solo para vehículos productivos
P9	Aplica solo para vehículos particulares
P9A	Aplica solo para vehículos productivos
P10	¿Qué es aquello que lo hace pensar en comprar o cambiar su carro?
P11	¿Cómo lo piensa adquirir?
P12	¿Cuántos vehículos ha tenido?
P13	¿Cada cuanto cambia o renueva usted su vehículo?
P14	¿Ha pensado comprar carro nuevo o usado?
P15	¿El vehículo que piensa comprar es de uso?
P16	Solo para vehículos productivos
P17	Aplica solo para vehículos particulares
P17A	Aplica solo para vehículos productivos
P18_1	Acostumbro a realizar planes a corto o mediano plazo
P18_2	Gasto en la medida de mis ingresos
P18_3	La familia juega un rol muy importante en mi vida
P18_4	Tengo un trabajo estable que temo perder
P18_5	Valoro el servicio personalizado
P18_6	Me da temor no poder cumplir mis metas
P18_7	Me gusta pasar tiempo en familia
P18_8	Mi economía es estable, aunque en ocasiones adquiero muchas deudas
P18_9	Adquirir vehículo no es una prioridad en su vida
P18_10	Le temo a la soledad y a la muerte
P18A_1	Acostumbro a realizar planea a corto o mediano plazo
P18A_2	Gasto en la medida de mis ingresos
P18A_3	La familia juega un rol muy importante en mi vida
P18A_4	Deseo trabajar algunos años más y dedicarme a administrar mi negocio
P18A_5	Mi mayor deseo es que mi negocio continúe creciendo
P18A_6	Me da temor no poder cumplir mis metas
P18A_7	Me gusta pasar tiempo en familia
P18A_8	Administro mi negocio que es mi fuente de ingreso
P18A_9	Mi economía es estable, aunque en ocasiones adquiero muchas deudas

P18A_10	Valoro el servicio personalizado
P18A_11	Le temo a la soledad y a la muerte
P19	Aplica solo para vehículos particulares
P19A	Aplica solo para vehículos productivos
P20	¿Quiénes participan en el proceso de elección y compra del vehículo?
P21	¿A través de qué medios o fuentes se informa sobre los vehículos de su interés?
P22	¿Dónde pensaría en adquirir este vehículo?
P23	¿Cuál es su concesionario preferido?
P24	¿Cuál es su plataforma digital preferida?
P25	¿Qué fuentes de información utiliza o utilizaría para enterarse de las alternativas de crédito de vehículo?
P26	¿Quiénes participarían en el proceso de elección de la entidad con la cual realizaría el financiamiento de su vehículo?
P27	¿Qué criterios se deben tener en cuenta para la elección de la entidad, con la cual realizar el financiamiento del vehículo?
P27A	Ahora por favor ordene en orden de importancia del más importante al menos importante los criterios que menciono
P27A_1	P27A - 1
P27A_2	P27A - 2
P27A_3	P27A - 3
P27A_4	P27A - 4
P27A_5	P27A - 5
P27A_6	P27A - 6
P27A_7	P27A - 7
P27A_8	P27A - 8
P27A_9	P27A - 9
P27A_10	P27A - 10
P27A_11	P27A - 11
P27A_9999	P27A - 12
P28	¿Qué entidades conoce que ofrecen financiamiento o crédito para vehículo?
P28_OTRO1	Entidades bancarias
P28_OTRO2	Entidades de financiamiento comercial
P29	¿Qué entidades que ofrecen financiamiento o crédito para vehículo consultaría para solicitar el crédito para su vehículo?
P30	¿Y en cuales no consultaría?
P31_ENTBAN	¿Por qué razones no consultaría con esas entidades
P31_FINCONM	¿Por qué razones no consultaría con esas entidades
P31_FINESA	¿Por qué razones no consultaría con esas entidades
P31_FINANZ	¿Por qué razones no consultaría con esas entidades
P31_OCCI	¿Por qué razones no consultaría con esas entidades
P31_SUFI	¿Por qué razones no consultaría con esas entidades
P31_OTROS	¿Por qué razones no consultaría con esas entidades
P32_1	Contactarse con el asesor de la entidad
P32_2	Recibir información / asesoría por parte del asesor de la entidad
P32_3	Diligenciar la documentación / formatos requeridos

- P32_4 Completar la documentación requerida por la entidad
- P32_5 Recibir la aprobación / formalización del crédito
- P32_6 Recibir el desembolso del monto requerido
- P32_7 Realizar los pagos de las cuotas del crédito
- P32_8 Realizar abonos a capital
- P32_9 Consultar el estado del crédito
- P32_10 El proceso en general con la entidad
- P33 ¿Qué esperaría que le ofrecieran en cuanto a tasas de interés?
- P34 ¿Qué esperaría que le ofrecieran en cuanto a plazos de pago?
- P35 ¿Qué esperaría que le ofrecieran en cuanto a porcentaje de financiación?
- P36 ¿Qué esperaría que le ofrecieran en cuanto a planes de pago?
- P37 Al momento de adquirir el vehículo ¿Qué pudo haber sido mejor?
- P38 ¿Y cuáles diría que son los aspectos que le generaron mayor frustración?
- P39 Ahora pensando en el proceso una vez se ha otorgado la financiación del vehículo, ¿cuáles considera que son los momentos gratificantes?
- P40 ¿Y cuáles serán esos momentos de tensión?
- P41 ¿En qué momentos consideran que las entidades que ofrecen financiación para la adquisición de un crédito de vehículo pueden dar o deberían dar un mejor servicio?
- P42_1 Me informo en Internet de las características de los vehículos antes de ir al concesionario
- P42_2 Acostumbro a analizar el costo vs beneficio que ofrece el vehículo
- P42_3 Tengo amplia experiencia con vehículos
- P42_4 Tengo un concesionario de confianza donde siempre compro los vehículos
- P42_5 Me gusta recibir asesoría y acompañamiento por parte de los vendedores de los concesionarios
- P42_6 Acostumbro a consultar con mis familiares, amigos, colegas sobre los vehículos que compro
- P42_7 Observo los vehículos en el concesionario y luego busco información en internet (Tucarro, Mercadolibre, OLX, Google)
- P42_8 Visito varios concesionarios de diferentes marcas buscando la mejor opción
- P42_9 No se mucho de vehículos, me dejo llevar por lo que me gusta
- P42_10 Prefiero opiniones de expertos (asesor de la marca, asesor del concesionario, familiares que trabajan con vehículos, colegas del gremio transportador)
- P42_11 Tengo marcas preferidas y no suelo cambiarlas
- P43_1 Acostumbro a buscar diferentes opciones de financiación al momento de comprar un vehículo
- P43_2 Acostumbro a tomar la opción recomendada por el concesionario
- P43_3 Tengo amplia experiencia con entidades que financian vehículos
- P43_4 Me gusta la atención personalizada para todos los tramites del crédito
- P43_5 Acostumbro a comparar las características de las diferentes opciones de financiación que me ofrecen
- P43_6 Prefiero una entidad donde los tramites y la aprobación sean ágiles aunque la tasa de interés sea mayor
- P43_7 Generalmente tengo la posibilidad de elegir entre varias opciones de financiación
- P43_8 Adquiere el crédito por medio del asesor de la financiera o concesionario que le haga seguimiento en su casa u oficina
- P43_9 Me siendo satisfecho con el servicio que me brinda la entidad donde tengo el crédito del vehículo
- P43_10 Al momento adquirir un crédito las referencias de familiares cercanos son importantes para mí
- P43_11 Para mí es importante la claridad en los acuerdos comerciales (tiempo, tasas y la cuota a pagar).
- P43_12 Busco una entidad donde me presten lo que necesito sin importar la tasa de interés

P43_13 Prefiero solicitar crédito con entidades bancarias conocidas

P43_14 Necesito que me acompañen, orienten y ayuden en el proceso de adquisición del crédito.

P43_15 Busco una entidad que me preste sin vida crediticia

P43_16 Valoro la opinión de expertos, contador, abogado, asesor entidad bancaria / financiera

P43_17 Rechazo una entidad financiera cuando siento que estoy siendo mal atendido

P43_18 Generalmente me llaman de las entidades financieras para ofrecerme créditos

P43_19 Aplica solo para vehículos productivos

P44_1 Inicie mi vida crediticia desde muy joven

P44_2 Si me ofrecen una mejor tasa de interés no tengo problema en vender la cartera

P44_3 Considero que me falta aprender mucho sobre temas financieros

P44_4 Tengo créditos vigentes con más de una entidad financiera

P44_5 Para mí es fundamental que la entidad cumpla con la promesa inicial de la tasa de interés

P44_6 Me gusta realizar inversiones en finca raíz

P44_7 Trato de cancelar los créditos en un menor tiempo para evitar pagar intereses

P44_8 Tengo pocas tarjetas de crédito (una o dos)

P44_9 Conozco medianamente de temas financieros por lo cual me apoyo en recomendaciones de "expertos (Contador / abogado / asesor entidad financiera)

P44_10 Acostumbro a utilizar las tarjetas de crédito para mantener un flujo de caja o costear gustos para los que no tienen el dinero en efectivo

P44_11 Tengo productos financieros en más de una entidad financiera

P44_12 Prefiero optimizar tiempo y esfuerzo teniendo varios productos o servicios en una misma entidad financiera

P44_13 Tengo un amplio conocimiento y experiencia en temas financieros

P44_14 Prefiero pagar a largo plazo y no quedar mal con mis cuotas

P44_15 Mi capacidad financiera no me ha permitido tener una mayor vida crediticia

P44_16 He tenido varias tarjetas de crédito con entidades diferentes

P45 ¿Acostumbra usted a ver Televisión nacional?

P45A ¿Acostumbra usted a ver Televisión por suscripción?

P46 ¿En qué horarios acostumbra a ver Televisión nacional o por suscripción?

P47 ¿Qué canales o programas acostumbra a ver en estos horarios?

P47_1

P47_2

P47_3

P47_4

P47_5

P47_6

P47_7

P47_8

P47_9

P51 ¿Acostumbra usted a escuchar Radio?

P52 ¿En qué horarios acostumbra a escuchar Radio?

P53 ¿Qué emisoras o programas acostumbra a escuchar en estos horarios?

P53_1

P53_2

P53_3

P53_4

P53_5

P53_6

P53_7

P53_8

P53_9

P54 ¿Acostumbra usted a leer periódicos o revistas?

P55 ¿Qué periódicos o revistas acostumbra a leer?

P55_1

P55_2

P55_3

P55_4

P55_5

P55_6

P59 ¿Qué páginas, sitios o sobre qué temas acostumbra a buscar información en internet?

P59A_OTRO P59 -

P59B_OTRO P59 -

P59C_OTRO P59 -

P59D_OTRO P59 -

P59E_OTRO P59 -

P59F_OTRO P59 -

P60 ¿En cuáles de las siguientes Redes sociales tiene cuenta?

P60_OTRO P60 - Otra, cuál?

P62_1

P62_2

P62_3

P62_4

P62_5

P62_6

P62 ¿En cuáles Blogs / Foros o páginas participar?

P62A_OTRO P62 -

P62B_OTRO P62 -

P62C_OTRO P62 -

P62D_OTRO P62 -

P62E_OTRO P62 -

P62F_OTRO P62 -

P64 ¿De cuáles comunidades, asociación o club en Internet hace parte?

P64A_OTRO P64 -

P64B_OTRO P64 -

P64C_OTRO P64 -

P64D_OTRO P64 -

P64E_OTRO P64 -

P64F_OTRO P64 -

D1 ¿Género?

D2 ¿Cuál es su ocupación actual?

D3 ¿Cuál es su nivel educativo?