Nombre dataset: customer\_Support\_data

Link: <https://www.kaggle.com/datasets/ddosad/ecommerce-customer-service-satisfaction>

Objetivo: Realizar un analisis actual sobre la satisfaccion del cliente frente a las diferentes lineas o productos de la compañía que permite sentar una base para predecir el comportamiento de la satisfaccion del cliente en el futuro.

Variables de interes

* Category, Subcateogry, Product\_Category : Analizar el comportamiento por cada categoria/subcategoria a nivel temporal y a partir de ello, predecir como seria el comportamiento si no se toman acciones.
* Channel: Encontrar cual es el canal por el que el cliente presenta una mayor dolencia
* CSAT: Variable basica para realizar la predicion, es el nivel de satisfaccion del cliente medido de 1 a 5.
* Customer Remarks: Identificar palabras clave que permitan entender posibles “dolores” del cliente

Nombre dataset: review Train dataset / test Review dataset

Link: <https://www.kaggle.com/datasets/gauravduttakiit/reservation-cancellation-prediction>

Objetivo: Realizar un analisis sobre los factores principales que afectan la cancelacion de los hoteles, y a partir de ello plantear un modelo que permita definir si el usuario cumplira con su reserva. Adicionalmente, se propone realizar un analisis de series de tiempo que sirva como base para determinar si se presenta algun tipo de comportamiento estacional y que pueda predecirse.

Variables importantes (hipotesis):

* booking\_status: Determina si cliente ha cumplido la reserva o no (1 si, 0 no)
* no\_of\_special\_requests: corresponde a las solicitudes “especiales” , ejemplo: vista de la habitacion, un piso alto, una habitacion mas grande.
* avg\_price\_per\_room: precio de la habitacion por noche
* no\_of\_previous\_bookings\_not\_canceled/noofpreviousbookingsnot\_canceled: Define cuantas cancelaciones no ha cumplido o ha cumplido previamente la persona.
* arrival\_year,arrival\_month, arrival\_day : Permitira analizar el comportamiento en el tiempo de las cancelaciones

Nombre dataset: super Store

Link: <https://www.kaggle.com/datasets/rohitsahoo/sales-forecasting>

Objetivo: Predecir cuales seran las ventas en los proximos periodos de tiempo de los principales clientes, zonas y categoria de productos que se tiene en el momento partiendo de una definicion de estado actual de las ventas.

Variables importantes (hipotesis):

* Sales: Total de la venta realizada. Variable a pronosticar, inicialmente a un nivel macro y despues con un mayor detalle.
* Category – Subcategory: Informacion detallada sobre el producto vendido
* Region – Estado: Definir cuale seran los mercados a nivel geografico que tendran un pronostico de venta mayor
* Customer – Segmento: Permite detallar cuales son los clientes con un potencial de ventas mayor a partir de los historicos
* Order date: Fecha de la compra