

INFORME EJECUTIVO - ANÁLISIS DE RECOMPRA

Generado el: 29/10/2025 16:00

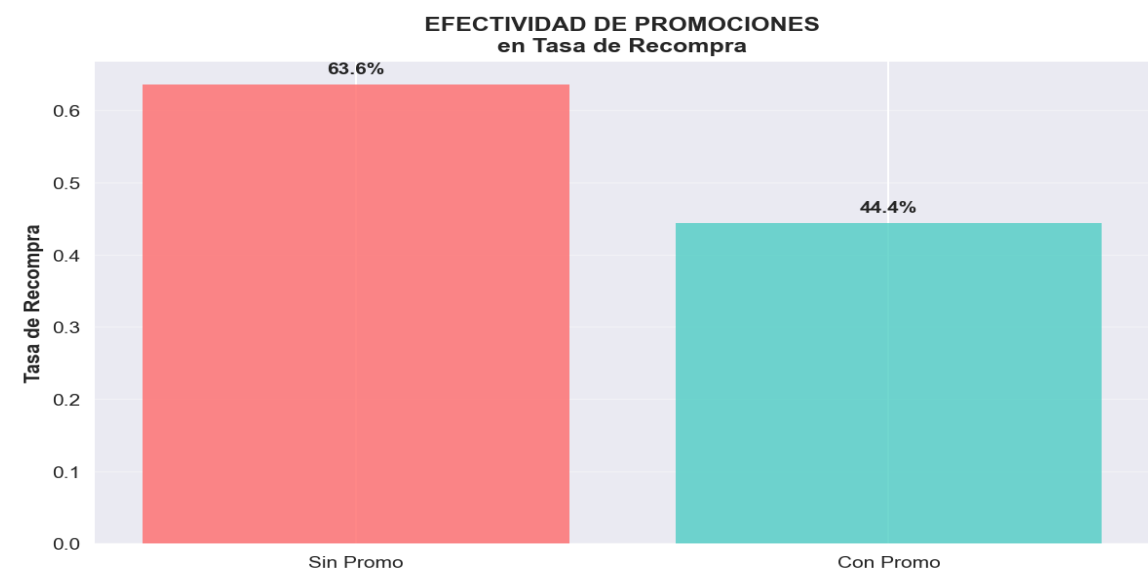
RESUMEN EJECUTIVO

- Tasa general de recompra: 55.00%
- Efecto de promociones: NEGATIVO
- Diferencia: -19.19% puntos
- Segmento de edad más propenso: Adulto
- Característica más importante: Monto_Promo
- Precisión del modelo: 50.00%

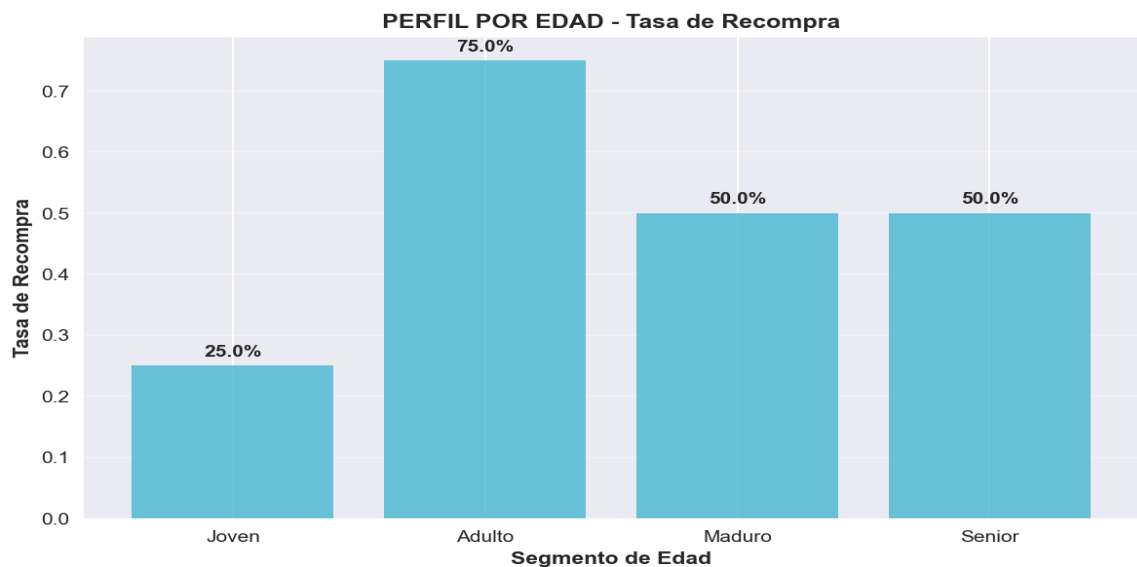
MÉTRICAS CLAVE

Métrica	Valor
Tasa general de recompra	55.00%
Tasa con promoción	44.44%
Tasa sin promoción	63.64%
Recompra mujeres	36.36%
Recompra hombres	77.78%
Precisión del modelo	50.00%

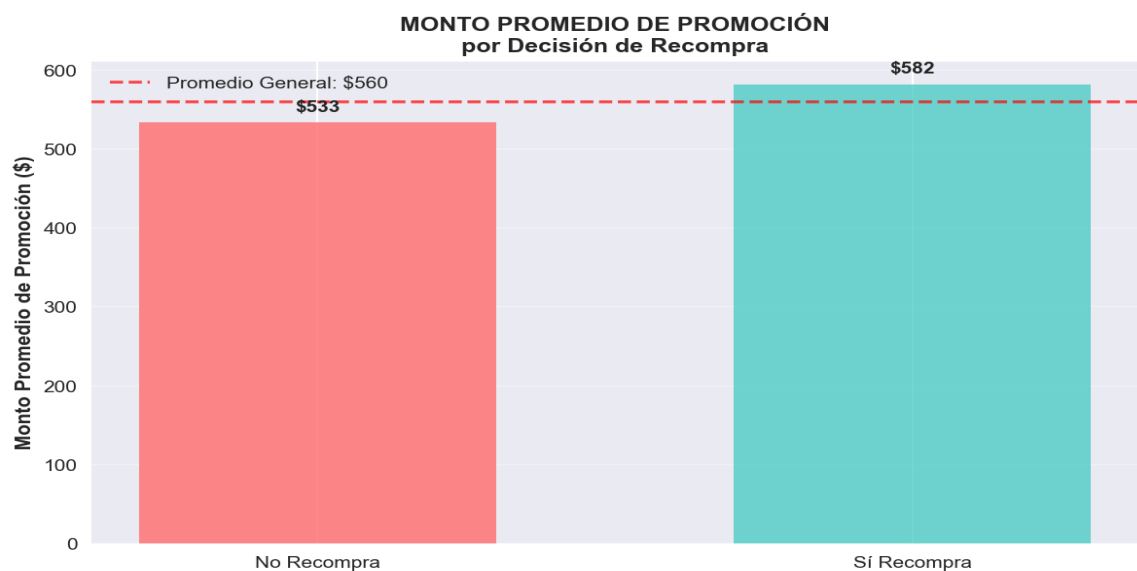
EFFECTIVIDAD DE PROMOCIONES



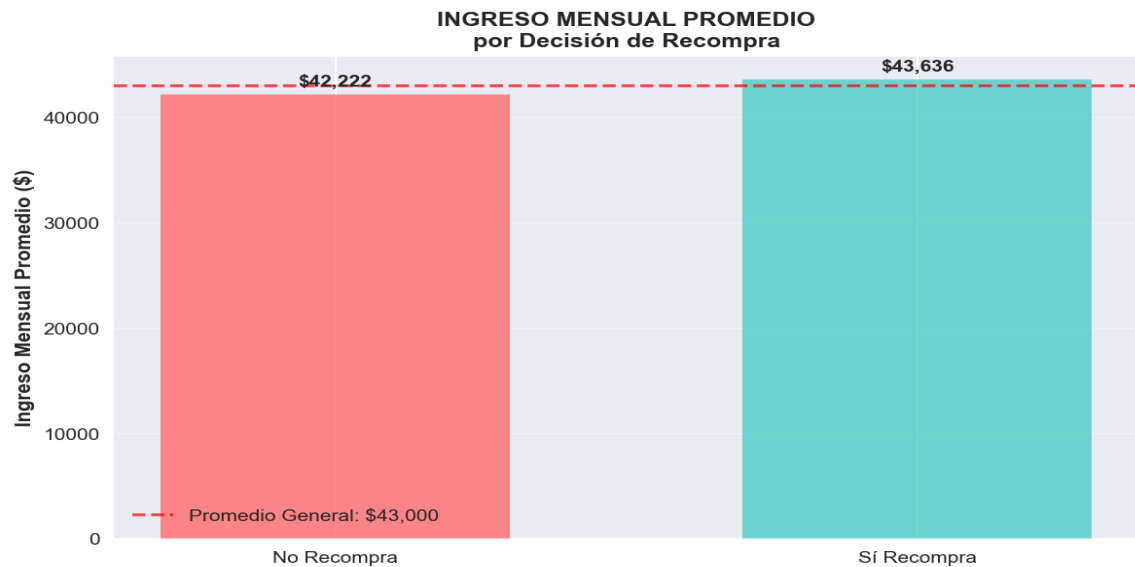
PERFIL POR EDAD



MONTO DE PROMOCIÓN VS RECOMPRA



INGRESO MENSUAL VS RECOMPRA



IMPORTANCIA DE CARACTERÍSTICAS

Característica	Importancia
Genero	0.00%
Edad	39.56%
Recibio_Promo	0.00%
Monto_Promo	60.44%
Total_Compras	0.00%
Ingreso_Mensual	0.00%

RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

1. Enfocar promociones en segmentos identificados como de alta probabilidad de recompra
2. Optimizar el monto de promoción basado en el perfil del cliente
3. Desarrollar campañas específicas para el segmento de edad con mayor respuesta
4. Monitorear el efecto de las promociones en la tasa de recompra continuamente
5. Validar las reglas del árbol de decisión con campañas de marketing A/B testing
6. Considerar el ingreso mensual en la segmentación de promociones
7. Focalizar esfuerzos en las características más influyentes identificadas por el modelo

INFORMACIÓN TÉCNICA

- Tamaño del dataset: 20 clientes
- Variables analizadas: 6
- Modelo utilizado: Árbol de Decisión (max_depth=3)
- Métrica principal: Precisión en predicción de recompra