

Tema

Market Basket y Recomendación de Productos en Retail: Una revisión de Casos



Expositor

Luis Cajachahua – Principal Data Scientist Center Of Excellence, Teradata Americas

- +51 987 654 321
- lcajachahua@gmail.com
- in linkedin.com/in/lcajachahua/

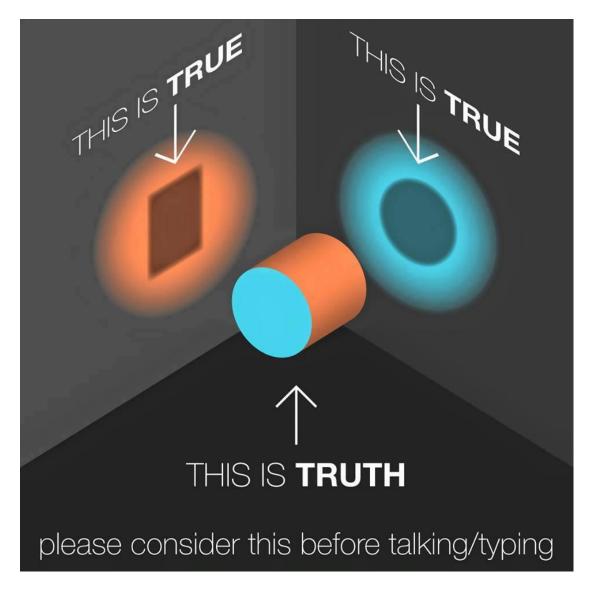


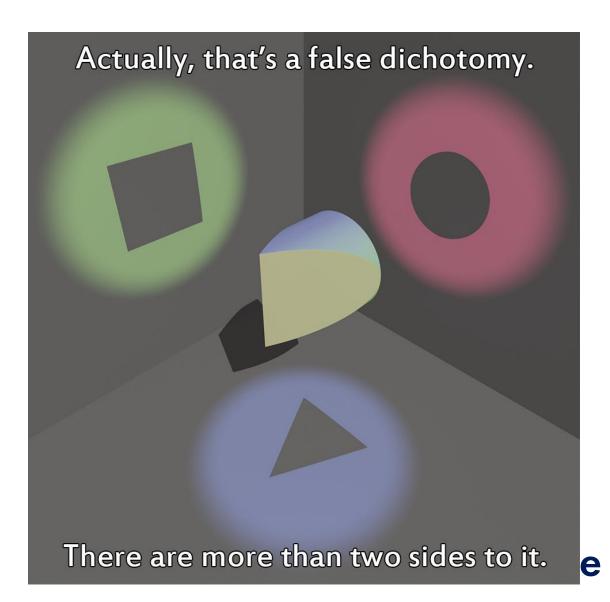
Agenda

- Market Basket Analysis
- Recomendación de Productos
- Cazando mitos
- Accionamiento de los Insights
- Conclusiones



Antes de empezar...





Market Basket Analysis

También conocido como:

- Análisis de Afinidad
- Análisis de Asociación
- Reglas de Asociación

"Si compra Frutas sueltas, es altamente probable que compre Verduras sueltas"

Algoritmos:

- APriori
- Frequent Pattern Growth (FPGrowth)
- Direct Hashing Pruning (DHP)





Recomendación de Productos

Accionamiento destinado a:

- Generar más rotación de stocks
- Generar más ventas orgánicas y cruzadas
- Aumentar el ticket promedio por cliente
- Mejorar la Experiencia del usuario
- Personalizar la oferta
- Ganar Relevancia y Engagement

Aspectos importantes en la implementación:

- Canal
- Tipo de Producto/Negocio
- Propuesta de valor
- Oportunidad
- Diferenciación















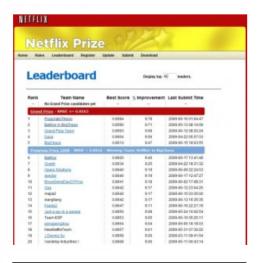


CASEY JOHNSTON, ARS TECHNICA BUSINESS 04.16.12 08:20 AM

NETFLIX NEVER USED ITS \$1 MILLION ALGORITHM DUE TO ENGINEERING COSTS

Netflix awarded a \$1 million prize to a developer team in 2009 for an algorithm that increased the accuracy of the company's recommendation engine by 10 percent. But it doesn't use the million-dollar code, and has no plans to implement it in the future, Netflix announced on its blog Friday. The post goes on to explain why: a combination of too much engineering effort for the results, and a shift from movie recommendations to the "next level" of personalization caused by the transition of the business from mailed DVDs to video streaming.

Netflix notes that it does still use two algorithms from the team that won the first Progress Prize for an 8.43 percent improvement to the recommendation engine's root mean squared error (the full \$1 million was awarded for a 10 percent improvement). But the increase in accuracy on the winning improvements "did not seem to justify the engineering effort needed to bring them into a production environment," the blog post said.



MOST POPULAR



GEAR

Why We Should All Be Using the Encrypted Chat App Signal





How to Keep Your Bitcoin Safe and Secure



SPONSOR CONTENT
Digital transformation:
How machine learning
could help change business
SIEMENS



Combinación de Criterios de Recomendación

¿Qué artículos se deben recomendar a un cliente con la intención de aumentar el tamaño de su ticket promedio y el Lifetime Value? ¿Cómo recompensar a los clientes?







Hasta aquí, todo muy bien. Es, como dice <u>Seth Godin en su fantástico libro</u>, una buena historia, una de esas que aparentemente tiene patas, que se sostiene, que gusta contar. ¿El problema? Muy sencillo: <u>que es mentira</u>. Lisa y llanamente falsa. Es una recolección de datos inconexos que comienza con el descubrimiento de una inofensiva correlación entre consumo de pañales y cerveza no adscrita a sexo ni a día de la semana alguno, que continúa con unos



Hasta aquí, todo muy bien. Es, como dice <u>Seth Godin en su fantástico libro</u>, una buena historia, una de esas que aparentemente tiene patas, que se sostiene, que gusta contar. ¿El problema? Muy sencillo: que es mentira. Lisa y llanamente falsa. Es una recolección de datos inconexos que comienza con el descubrimiento de una inofensiva correlación entre consumo de pañales y cerveza no adscrita a sexo ni a día de la semana alguno, que continúa con unos cambios en el *store layout* que las grandes superficies nunca tomaron, y que prosigue con los supuestos buenos resultados que las grandes superficies presuntamente obtuvieron. En realidad, nada. Simplemente, una correlación inofensiva no sustentada que podría servir para ilustrar la diferencia entre la búsqueda orientada de hipótesis y la mera exploración de los datos, y que los vendedores de software de BI suelen usar con profusión para poner los dientes largos a los clientes con eso de "anda que si encuentras algo así, inesperado y rentable..." Pues a lo mejor lo encuentras, pero esperemos que si lo haces sea, al menos, más cierto que la historia de los pañales y la cerveza.

Para más explicaciones, este <u>artículo en The Register</u> y esta <u>anotación de Daniel J. Power</u>, uno de los implicados en el comienzo de esta leyenda urbana.



En la vida real...

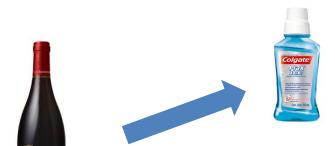


	col1_item1	col1_item2	cntb	cnt1	cnt2	score	support	confidence	lift
1	PAÑAL BEBE	CERVEZA IMPORTADA	2514	570328	140709	7.875605	7.5620282	0.0044079	1.0414
2	PAÑAL BEBE	CERVEZA NACIONAL	8683	570328	611507	2.161789	2.6118174	0.0152245	0.8276

	col1_item1	col1_item2	cntb	cnt1	cnt2	score	support	confidence	lift
1	CERVEZA IMPORTADA	PAÑAL BEBE	2514	140709	570328	7.87560	7.5620282	0.01786666	1.0414
2	CERVEZA NACIONAL	PAÑAL BEBE	8683	611507	570328	2.16178	2.6118174	0.01419934	0.8276



Afinidades Significativas



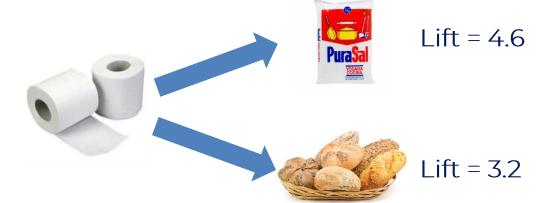
Lift = 2.2



Lift = 1.4

col1_item1	col1_item2	cntb	cnt1	cnt2	score	support	confidence	lift ▼
TINTO	VARIOS	4231	77056	85624	0.00271321	0.0011195	0.0549081	2.4235
TINTO	HIELO	980	77056	19845	6.28050531	2.5930508	0.0127180	2.4220
TINTO	ENCURTIDOS	4526	77056	91718	0.00289846	0.0011975	0.0587365	2.4202
TINTO	HONGOS	3264	77056	68506	0.00201820	8.6364468	0.0423588	2.3368
TINTO	SIN HUESO	713	77056	15298	4.31258772	1.8865767	0.0092530	2.2859
TINTO	ENJUAGUE BUCAL	650	77056	14335	3.82492175	1.7198806	0.0084354	2.2239
TINTO	DULCES	2768	77056	61277	0.00162266	7.3240456	0.0359219	2.2155
TINTO	ORGANIZADORES	36	77056	799	2.10499835	9.5254928	4.6719269	2.2098
TINTO	PAPELERIA	2	77056	45	1.15356220	5.2919404	2.5955149	2.1798
TINTO	AL HUEVO	429	77056	9688	2.46532394	1.1351212	0.0055673	2.1718

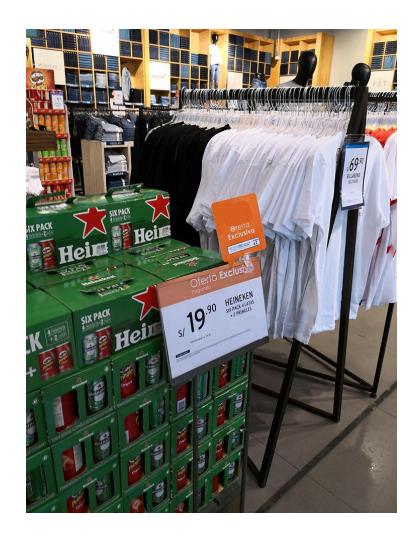
col1_item1	col1_item2	cntb	cnt1	cnt2	score	support	confidence	lift
TINTO	PISCO	2606	77056	20340	0.00433302	6.8953984	0.0338195	6.2839
TINTO	CERVEZA IMPORTA	2552	77056	30430	0.00277749	6.7525160	0.0331187	4.1132
TINTO	BOSQUE	2456	77056	68409	0.00114429	6.4985029	0.0318729	1.7608
TINTO	ESPECIAL	2410	77056	170646	4.41704182	6.3767882	0.0312759	0.6926
TINTO	JABON	2409	77056	81929	9.19241208	6.3741423	0.0312629	1.4421
TINTO	ESPECIAS	2292	77056	63350	0.00107615	6.0645637	0.0297446	1.7745
TINTO	GALLETAS INTEGRA	2285	77056	88294	7.67422902	6.0460419	0.0296537	1.2692
TINTO	COMIDAS	2260	77056	203881	3.25112496	5.9798927	0.0293293	0.5436
TINTO	PREPARADOS	2245	77056	59614	0.00109718	5.9402031	0.0291346	1.8470



col1_item1	col1_item2	cntb	cntl	cnt2	score	support	confidence	lift ▼
PAPEL HIGIENICO	TALCO	425	96338	3566	5.257737	1.12453735	0.004411550	4.675467
PAPEL HIGIENICO	ACCESORIOS DE BAÑO	328	96338	2786	4.008380	8.67878238	0.003404679	4.618597
PAPEL HIGIENICO	SAL	3540	96338	30089	0.004323	9.36673465	0.036745624	4.615438
PAPEL HIGIENICO	VINAGRE	2250	96338	19127	0.002747	5.95343304	0.023355269	4.614802
PAPEL HIGIENICO	ATUN	9362	96338	80181	0.011346	0.00247715	0.097178683	4.580517
PAPEL HIGIENICO	CEPILLO DENTAL	2070	96338	17833	0.002494	5.47715839	0.021486848	4.553688
PAPEL HIGIENICO	CUIDADO CORPORAL	676	96338	5833	8.132120	1.78867588	0.007016961	4.546447
PAPEL HIGIENICO	ENVASADA	17196	96338	151232	0.020296	0.00455001	0.178496543	4.460680
PAPEL HIGIENICO	DESODORANTE HOMBRE	3202	96338	28347	0.003754	8.47239670	0.033237144	4.431304
col1_item1	col1_item2	cnt	cnt1	cnt2	score	support	confidence	lift
PAPEL HIGIENICO	PAN	19236	96338	237901	0.016144	0.00508978	0.199671988	3.172020
PAPEL HIGIENICO	TROZADO	18799	96338	233405	0.015716	0.00497415	0.195135875	3.159672
PAPEL HIGIENICO	JAMON COCIDOS	17608	96338	313791	0.010256	0.00465902	0.182773152	2.201339
PAPEL HIGIENICO	ENVASADA	17196	96338	151232	0.020296	0.00455001	0.178496543	4.460680
PAPEL HIGIENICO	SIN GAS	16901	96338	324172	0.009146	0.00447195	0.175434408	2.045287
		16321	96338	263591	0.010489	0.00431848	0.169413938	2.429034
PAPEL HIGIENICO	SEMI-DUROS	10321						
	JABON			81929	0.032877	0.00426239	0.167213352	7.713444
PAPEL HIGIENICO PAPEL HIGIENICO PAPEL HIGIENICO		16109	96338				0.167213352 0.166071539	
PAPEL HIGIENICO	JABON	16109 15999	96338 96338	205384	0.012936	0.00423328		3.055931



Accionamiento de los Insights









N|| de tarjeta |

10€ de DTO

en la sección de MASCOTAS de tu hiper habitual

VÁLIDO EN HIPERMERCADOS CARREFOUR

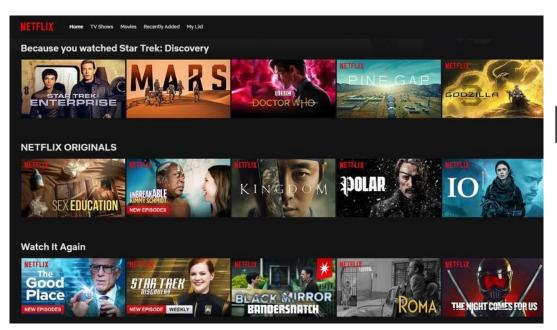
Descuento válido hasta el 30-11-2011

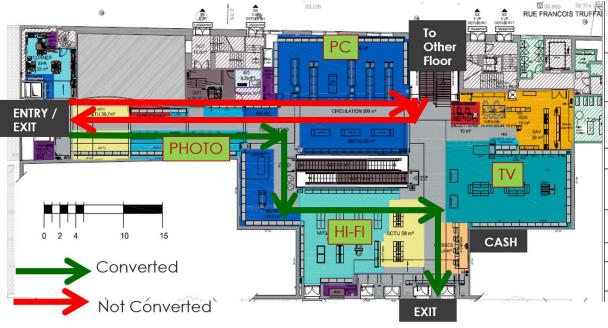
UTILICELO EN SU PRÓXIMA COMPRA CON SU TARJETA CLUB O PASS. NO SE PODRÁN CANJEAR 2 CUPONES IGUALES EN UN MISMO TICKET NI USAR EL MISMO CUPÓN MÁS DE UNA VEZ. CONSULTAR BASES DE EL CLUB

03/09/11 13:12:48 . 0170 018 0049 8793



Accionamiento de los Insights











Key Takeaways

A la gente le gustan las buenas historias. Si cuentas una Buena historia, podría quedar en la mente de la comunidad por mucho tiempo.

2

"En Dios confiamos, los demás deben traer datos". Una gran frase de Edwards Deming. Validemos la información disponible. 3

El éxito de un modelo no está en el nivel de acierto, sino en la capacidad de accionamiento. Los resultados son los que hacen la diferencia.

teradata.



¡Muchas gracias!

