Bank Marketing Data Set

Author: Ledvir Flores

Introducción:

The Bank marketing dataset tiene 41188 ejemplos con 20 inputs y 1 output variable. La data es de Portugal esfecificamente de Portuguese Banking Institute. Tiene valores numéricos, así como objetos. La meta es construir un modelo de Machine Learning para predecir si un cliente realiza un deposito a plazo o no. Se realizara un análisis tanto en Python como en R.

Dataset:

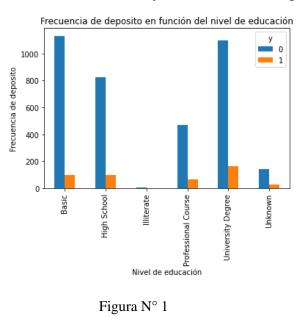
El Dataset fue obtenido de UCI Machine Learning Repository y este a su vez lo obtuvo de la direccion de marketing de Portuguese Banking Institution. El dataset esta disponible en http://archive.ics.uci.edu/ml/Bank+Marketing

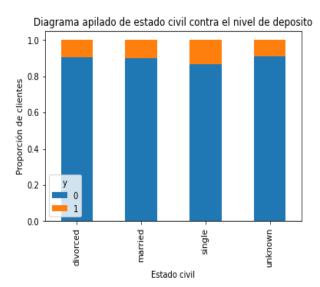
La información de este dataset se fue recolectando desde Mayo de 2008 hasta Noviembre de 2010. A continuación se detalla las variables que contiene el dataset:

- 1. Age Edad del Cliente (int64)
- 2. job Tipo de trabajo (object)
- 3. marital Estado marital del cliente (object)
- 4. eduation Nivel de educación (object)
- 5. default ¿Tiene credito en mora? (object)
- 6. housing ¿Tiene prestamo de vivienda? (object)
- 7. loan ¿Tiene Prestamo personal? (object)
- 8. contact Contacto celular o teléfono (object)
- 9. mounth Mes de último contacto con el cliente (object)

Modelo Logístico y Modelo de Selección:

El conjunto de datos del dataset esta limpio, y la variable de respuesta es sí o no según el cliente si se suscribió al deposito a plazo o no. Entonces, se utilizara la Validación cruzada y los árboles de regresión (CART).





Frecuencia de deposito en función del mes

1.0

0.8

0.4

0.0

Frecuencia de deposito

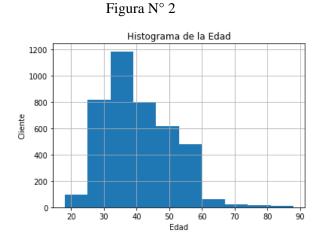


Figura N° 3

Ϊ

mar

Mes del año

20

dec lai

and

Figura N° 4

Resultados en Python:

Modelo logístico y validación:

Siendo:

```
• 0 = No

• 1 = Si

Out[45]:

col_0 count

prediction

0 846

1 390
```

Personas que NO están dispuestas a realizar un depósito a plazo fijo 68.45%

Personas que SI están dispuestas a realizar un depósito a plazo fijo 31.55 %

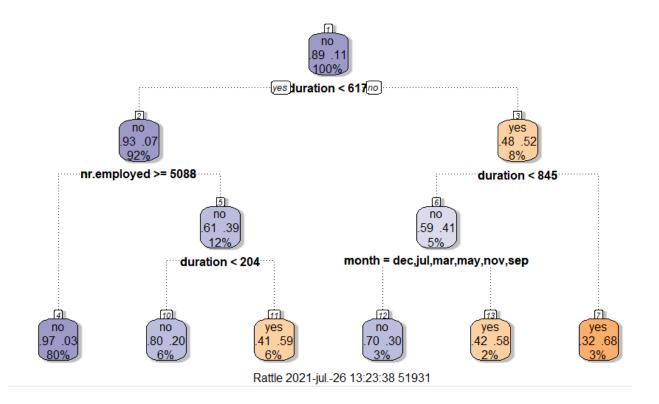
Validación cruzada:

Validando el modelo nos da que está muy próximo a 1 y esta dentro del rango aceptado para un modelo de regresión logística.

Resultados en R:

Árbol de Decisión

- Acurrancy (Exactitud): 0.9125
- Misclassification Rate (Tasa de error): 0.0875
- Sensibitity (Sencibilidad): 0.9625
- Especifity (Especificidad): 0.5222



Predicho		
Actual	no	yes
no	1045	5.5
yes	56	79

El porcentaje de exactitud es de 91.25 % y la tasa de error es de 8.75%

Conclusiones:

- Para realizar alguna campaña de marketing el público objetivo seria entre 25 a 60 años siendo los 32 a 39 años el público de más cantidad (Ver Figura N°4).
- En cuanto al mes del año en el que se debería realizar las campañas serian en el mes de Marzo y Diciembre, siendo el publico objetivo entre las edades de 32 a 39 años.(Ver Figura N° 3)

- Según la Figura N° 1 y N° 2 las personas que mas depósitos a plazo fijo realizan son las que cuentas con estudios Universitarios y las personas solteras.
- Del modelo logisico se puede concluir que las personas que quieren poner su dinero a plazo fijo tienen un porcentaje de 31.55 %. Este porcentaje se vería incrementado si se realiza una adecuada campaña de marketing bien segmentado como se detalle en los puntos anterios.
- En cuanto al árbol de decisión se tiene una exactitud del 91.25% y una tasa de error del 8.75% con el modelo. De eso se puede concluir que 9 de cada 10 predicciones que nos da el modelo respecto a quienes realizaran un deposito a plazo fijo se acertadas teniendo solo 1 persona que no se le podrá categorizar de forma adecuada.

Referencias:

Si desean ver mas detallado todos los cálculos los invito a revisar mi github www.github.com/ledvir26 donde esta más detallado los modelos de regresión logística la validación cruzada que se utilizo para verificar si el modelo es adecuado. Estan los 2 codigos tanto en R como en Python.