

Proyecto Tucasa

OBJETIVO

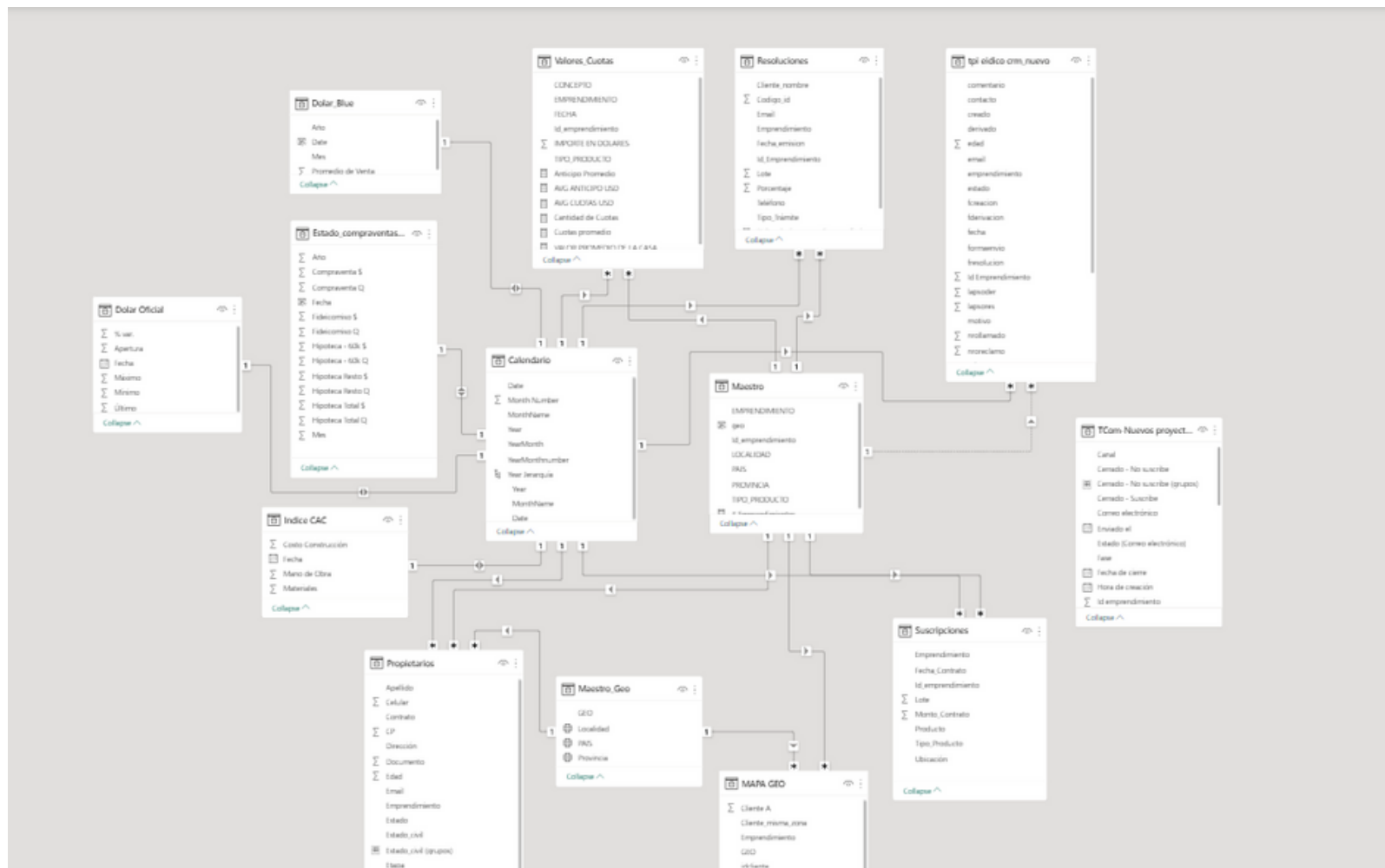
"Delinear el Perfil del Cliente por producto de TuCasa para potenciar las ventas, dentro de un contexto país desafiante, buscando ofrecer un producto ajustado a sus necesidades".



Este proyecto fué realizado como trabajo final del Curso Data Analytics Digital House (2020), en equipo de 3 estudiantes, para una empresa que se dedica al desarrollo inmobiliario de viviendas en Argentina, con el seudónimo Tucasa por motivos de protección de información. En esta presentación expongo un extracto con mi parte del trabajo.

Modelo Relacional

Incluye tablas de provenientes de distintas fuentes: del ERP propio de la empresa , información externa de sitios gubernamentales y tablas creadas en PBI.



La imagen muestra la interfaz de Power BI Desktop con la pestaña 'Measure tools' activa. Se está configurando una medida con el nombre 'AVG ANTICIPO USD' y la fórmula:

```
1 AVG ANTICIPO USD = CALCULATE(AVERAGE(Valores_Cuotas[IMPORTE EN DOLARES]),Valores_Cuotas[CONCEPTO]="Anticipo")
```

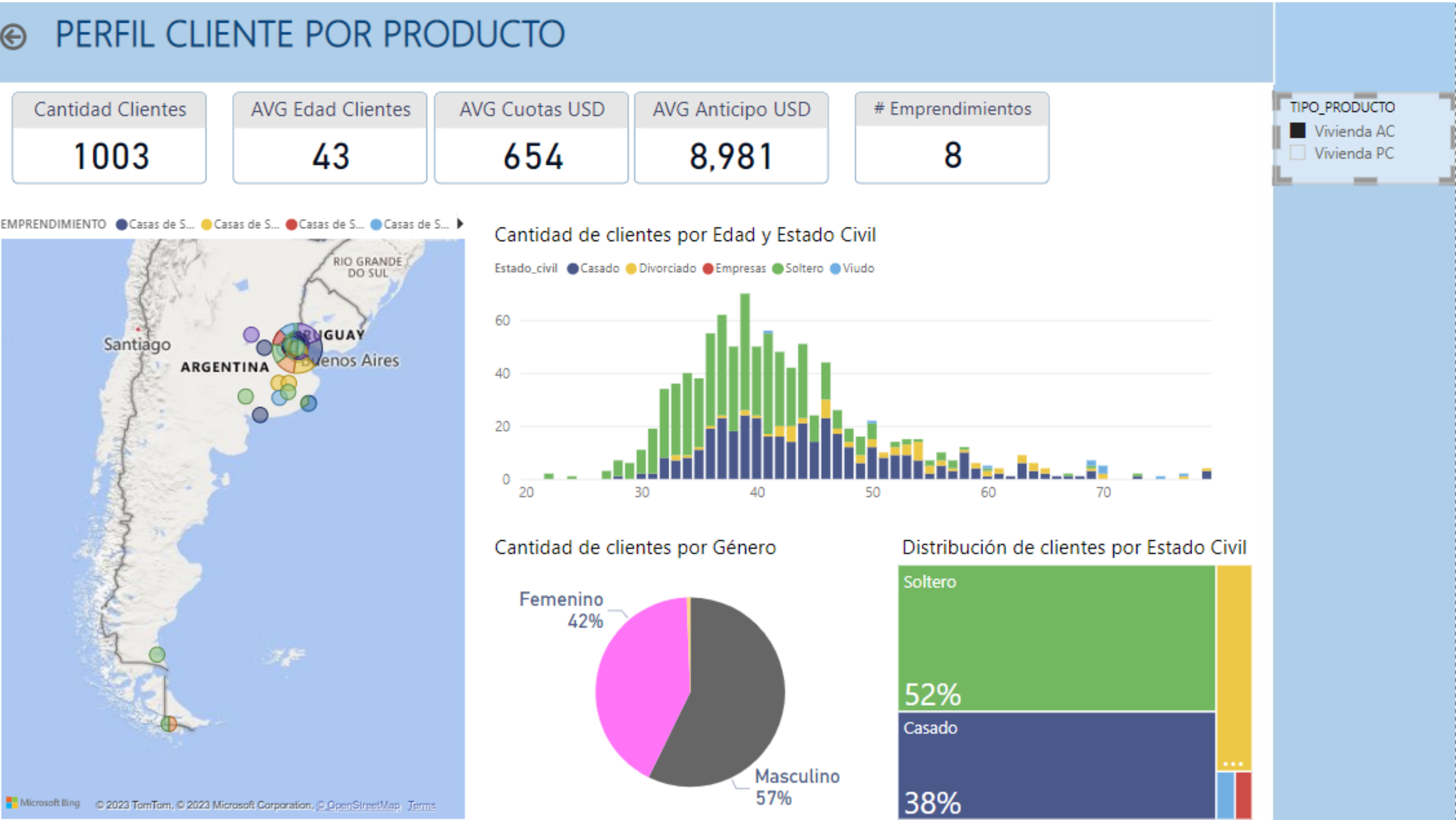
La tabla de origen de datos es 'Valores_Cuotas'. La barra de filtros en la parte inferior muestra los campos: FECHA, EMPENDIMIENTO, Id_emprendimiento, TIPO_PRODUCTO, CONCEPTO, IMPORTE EN DOLARES.

El panel de la derecha muestra la lista de tablas disponibles en el modelo de datos:

- Indice CAC
- Maestro
- Maestro_Geo
- MAPA GEO
- Propietarios
- Resoluciones
- Suscripciones
- TCom-Nuevos proyectos
- tpi eidico crm_nuevo
- Valores_Cuotas
 - Anticipo Promedio
 - AVG ANTICIPO USD (seleccionado)
 - AVG CUOTAS USD
 - Cantidad de Cuotas
 - CONCEPTO

Perfil del Cliente por Tipo de Producto 1

El producto 1 : Vivienda AC representa un producto de vivienda que se paga en muchas cuotas, siendo el valor de las cuotas y anticipo inicial relativamente bajos en comparación al otro producto.



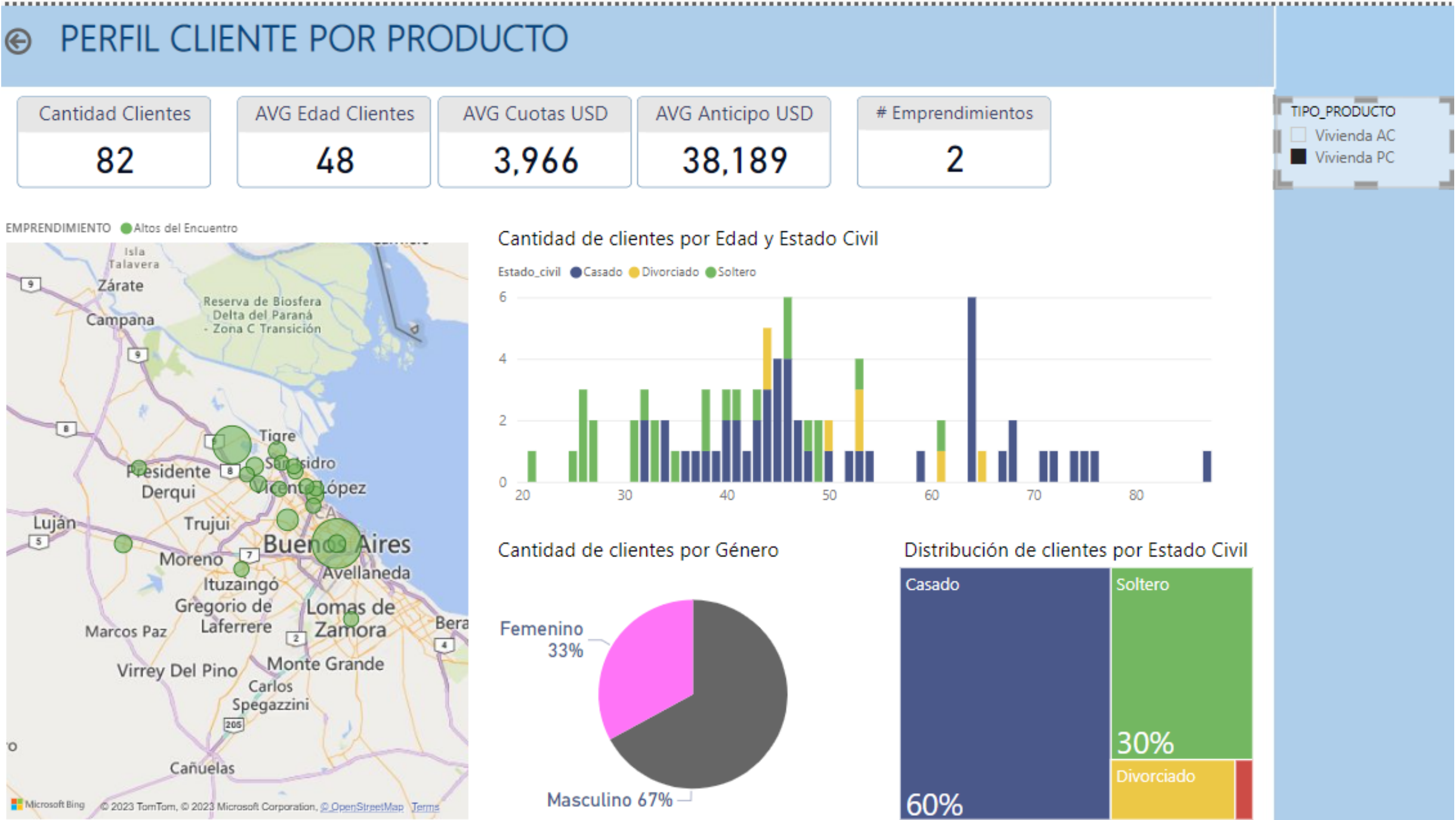
Los KPI del negocio considerados para este análisis los visualizamos primero y los mantenemos para distintos filtros según producto, emprendimiento o como un total.

Parámetros del cliente analizados:

- Ubicación geográfica
- Edad
- Género
- Estado Civil
- NSE

Perfil del Cliente por Tipo de Producto 2

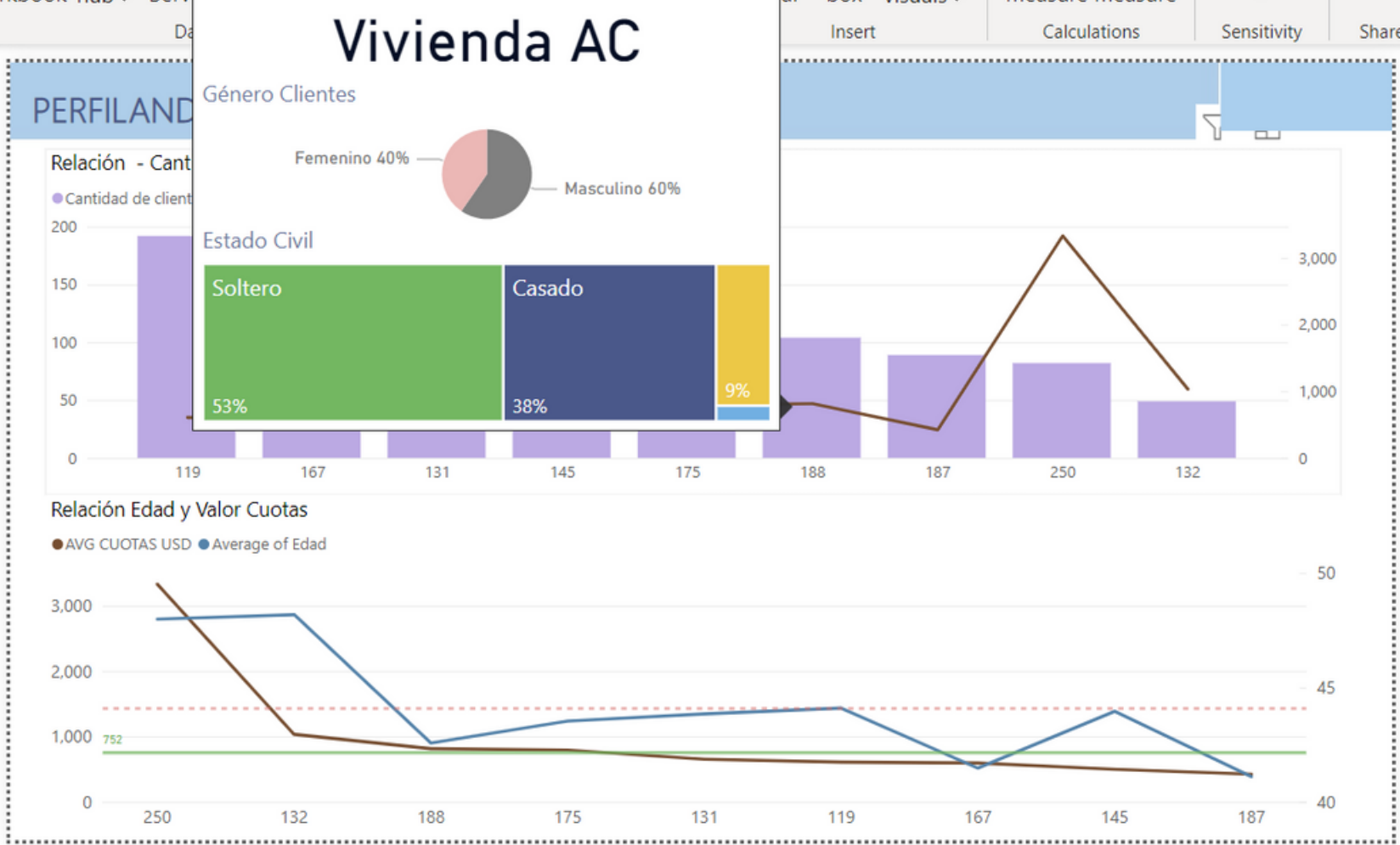
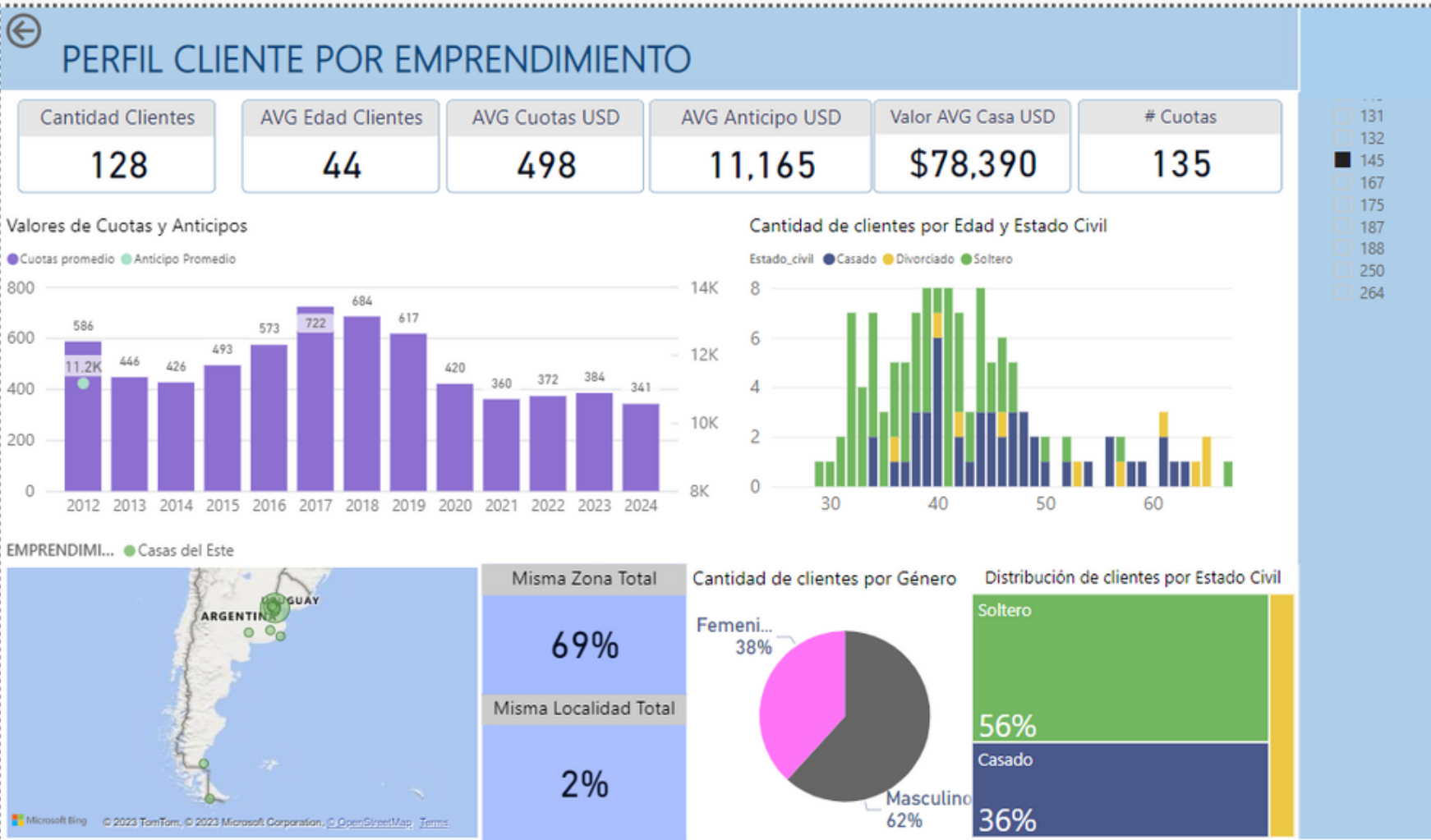
El producto 2 : Vivienda PC representa un producto de vivienda que se adquiere en pocas cuotas (tiempo de desarrollo corto) pero de valor y anticipo inicial elevados.



A través de esta comparación por producto, notamos que el perfil del cliente cambia, en función a los parámetros analizados.

Perfil del Cliente por Emprendimiento

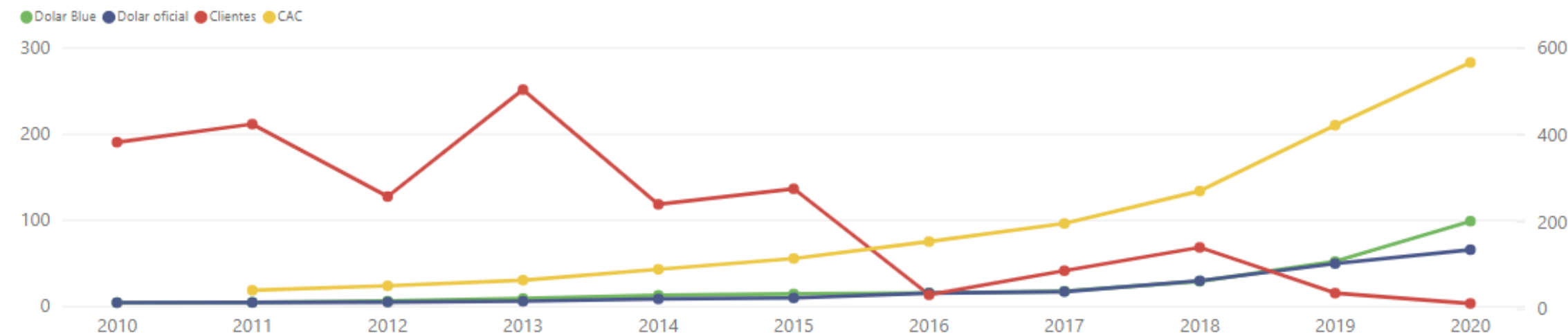
Analizamos 10 emprendimientos inmobiliarios para profundizar y encontrar tendencias de las características del perfil del cliente comparando estos emprendimientos.



Factores macroeconómicos

ANÁLISIS DEL CONTEXTO PAÍS

Ventas Vs Variables Económicas



Ventas vs. Cantidad de Ventas por Hipotecas

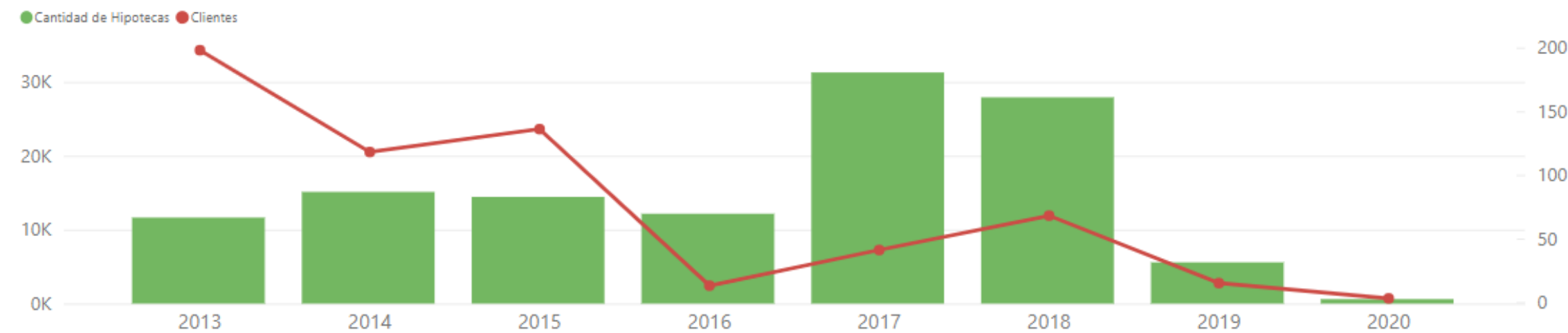


Gráfico 1: Como factores externos relevantes para el negocio inmobiliario tomamos el valor del dólar paralelo y oficial, el índice CAC de la construcción y la cantidad de clientes a lo largo de los años para analizar el impacto en el negocio.

Gráfico 2: Cuando aumentaron las hipotecas otorgadas, la cantidad de clientes fué menor que en otros años.

Conclusiones



CLIENTE OBJETIVO:

- CLIENTE VARÍA SEGÚN EL PRODUCTO Y EMPRENDIMIENTO.
- PREFERENCIA DE PERMANENCIA EN LA ZONA.
- EMPRENDIMIENTOS CON MAYOR CANTIDAD DE CLIENTES, ÉSTOS CON DE MENOR EDAD, SOLTEROS Y MENOR PODER ADQUISITIVO.

CONTEXTO PAÍS:

CONTEXTO PAÍS: LA POSIBILIDAD DE ACCEDER A **CRÉDITOS HIPOTECARIOS** DESALIENTA LAS VENTAS , EN CONTRAPOSICIÓN LA INFLACIÓN Y EL DESDOBLAMIENTO CAMBIARIO AFECTA POSITIVAMENTE PUESTO QUE LA GENTE BUSCAN INVERTIR EN LADRILLOS PAGANDO EN PESOS. EL LADO NEGATIVO LO VEMOS EN LOS COSTOS ELEVADOS DE LA CONSTRUCCIÓN.



GRACIAS

