

hey, banco

- Dream team -

# Análisis de comportamiento y predicción de gastos

Objetivo: Anticipar **cuándo** y **cómo** realizarán **gastos** predecibles los clientes

**82.80%**

% de clientes  
con gastos  
recurrentes

**16.63 d.**

Frecuencia  
promedio de  
gasto  
recurrente

**\$45.46**

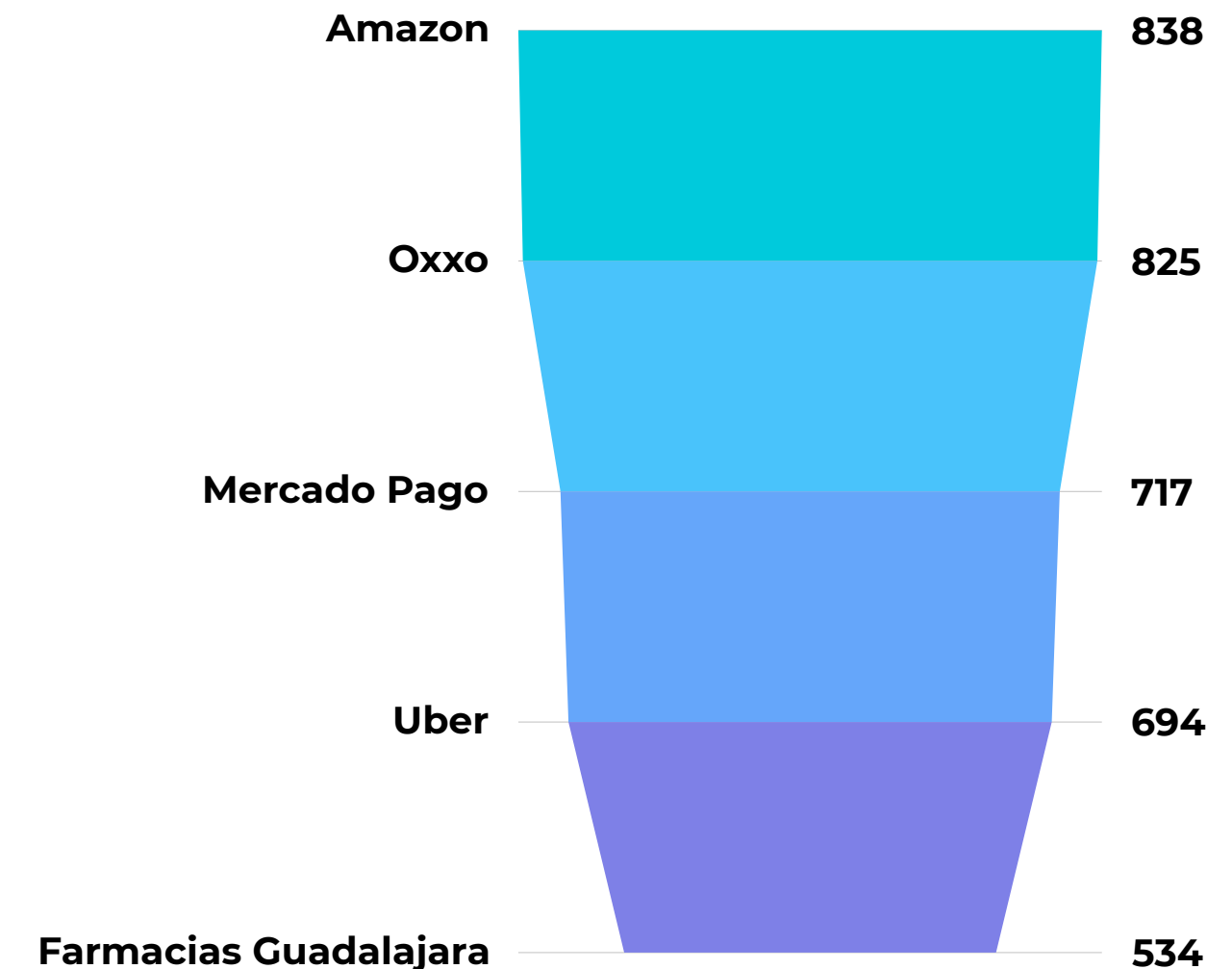
Promedio de  
monto  
recurrente  
por cliente

## Propuesta de valor:

Ofrecemos cashback inteligente en los establecimientos donde más gastas, basado en tus hábitos reales de consumo. Además, te recompensamos con promociones personalizadas después de cada compra, incentivando tu regreso justo en el momento ideal.

hey, banco

## Top 5 comercios más recurrentes





**Hey Banco** 11:11



★ **\$500 de regalo en Hey Days**

Renueva tu hogar y recibe \$500 al comprar con tus Tarjetas Hey. Regístrate en el correo que te enviamos.

# Accionable de negocio

Hey Banco puede enviar notificaciones proactivas personalizadas a los clientes con predicciones de su próximo gasto recurrente, ofreciendo cashback si usan Hey Pay para pagarlo. La mayoría de las personas usan la tarjeta de credito que le de el mejor cashback, entre mas cashback es mas probable es que una persona se cambie a un banco diferente.

Ejemplo:  Sabemos que te encanta consentirte en **Starbucks**.

La próxima vez que pagues con Hey, **te damos 5% de cashback**. ¡Disfrútalo como tú sabes!



# Resolución de problema

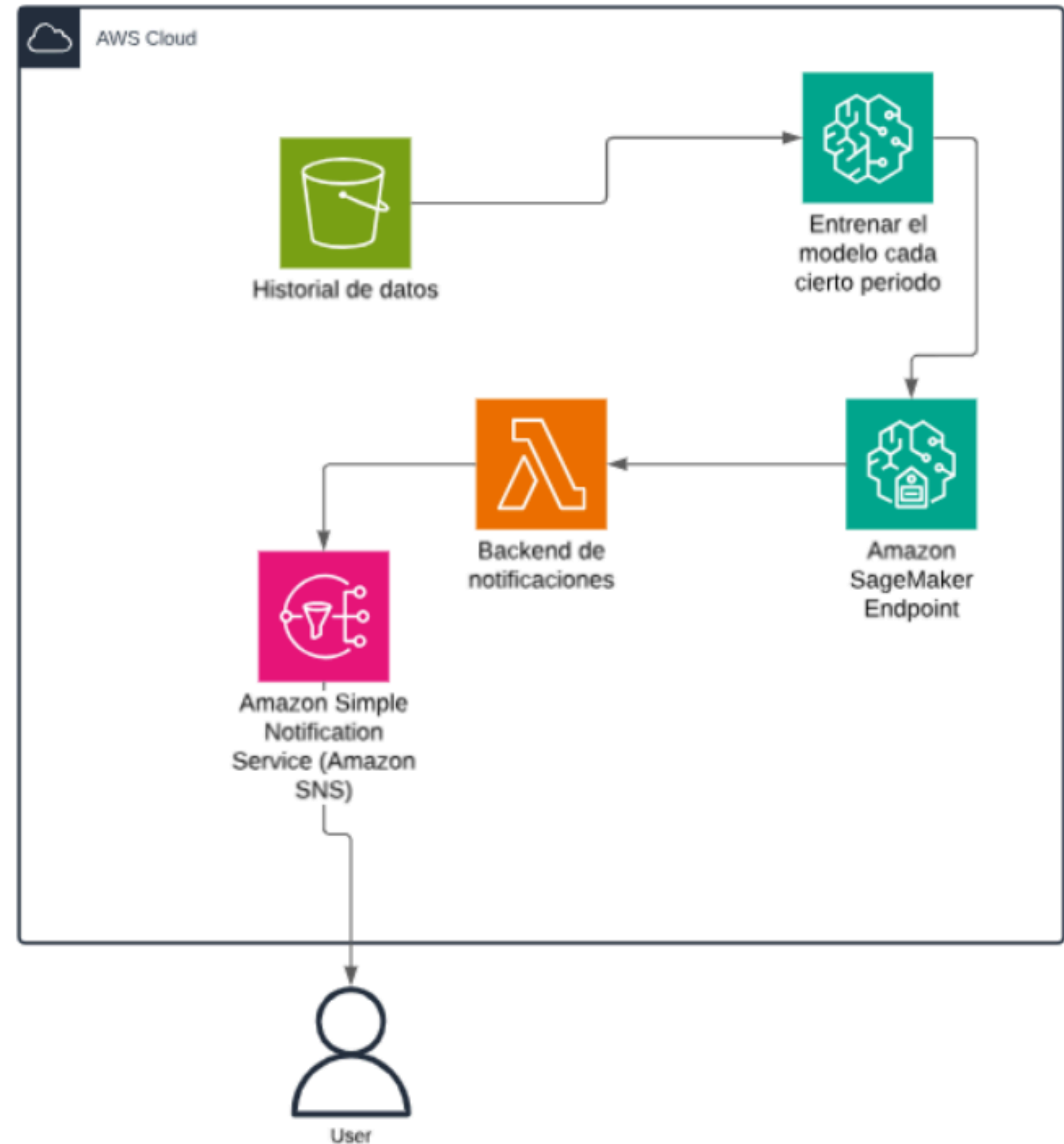
Subproblema	Tipo de problema	Modelo Utilizado	Métrica
Probabilidad de que un cliente haga una compra en los sig 30 días	Clasificación	XGBClassifier	ROC-AUC
Predecir próxima fecha	Regresión	XGBRegressor	MAE
Estimar monto	Regresión	XGBRegressor	MAE

**0.89**  
ROC-AUC  
Classificador

**±6.11**  
MAE  
(días)

**±22.24**  
MAE  
(monto)

# Arquitectura del sistema



## Plan de implementación frugal y escalable:

Fase 1 (1 mes): piloto con 3 000 clientes frecuentes. Integración con notificaciones in-app, además de cashback.

KPI: tasa de apertura > 35 %.

Fase 2 (2–3 meses): escalado al 40 % de la base activa.

Fase 3 (4–6 meses): despliegue al 100 % de la base. Ajuste de umbrales para maximizar ROI con mínima inversión adicional.



## Inversión y ROI:

- Monetario: \$400 000 MXN en desarrollo, infraestructura y licencias
- Humano: \$100 000 en 2 perfiles clave (Data Scientist y Data Engineer) .

Gracias a un enfoque de “hacer más con menos” (frugalidad).

Ingresos adicionales proyectados:

\$1 500 000 MXN en retención mejorada y ventas incrementales durante el primer año.

ROI esperado: 200 %, con payback en 4–5 meses tras el despliegue completo.

## Caso de ejemplo



Netflix utiliza algoritmos avanzados para prever qué series y películas atraerán a sus usuarios, basándose en más de 200 opciones de datos por usuario. Este enfoque ha permitido que Netflix disminuya su tasa de cancelación en un 8%, aumentando sus suscripciones globales a más de 232 millones.



# Referencias

Vorecol. (2021). Casos de éxito: empresas que han transformado su RRHH mediante software de análisis predictivo. Agregar algo de texto