

Contenido

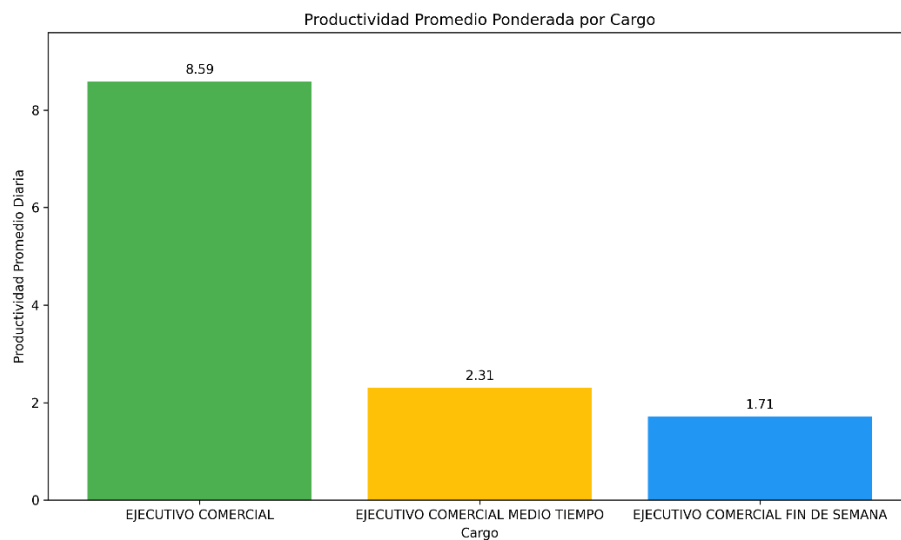
Fase 2 - Análisis de Productividad	2
Resultado:.....	2
Recomendación.....	2
Fase 3 - Segmentación de Puntos de Venta	3
Recomendación:.....	3
Integración de Resultados	4
Ver Readme.....	4

Fase 2- Análisis de Productividad

- Se analizaron registros diarios de captación por cargo.
- Se ponderó la productividad según la jornada:
 - Tiempo completo: 100%
 - Medio tiempo: 50%
 - Fin de semana: 40%

Resultado:

- EJECUTIVO COMERCIAL (tiempo completo) fue el más eficiente con una productividad promedio diaria de **8.59**.



Recomendación

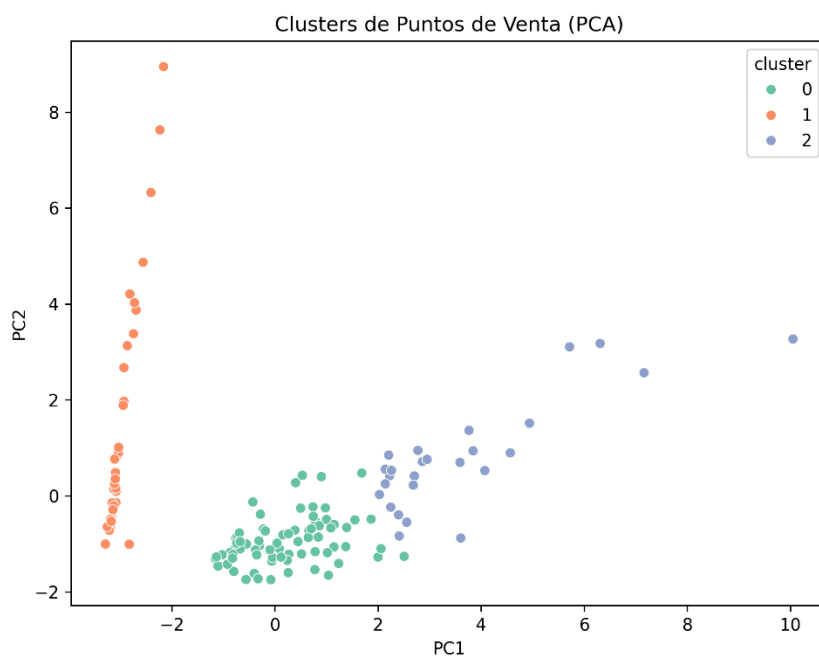
Priorizar contrataciones en jornada completa para maximizar la captación.

Fase 3- Segmentación de Puntos de Venta

- Se aplicó un modelo de clustering K-Means con $k=3$.
- Se redujeron dimensiones con PCA para visualización.
- Se identificaron 3 segmentos distintos de puntos de venta.

Recomendación:

- Analizar características por cluster.
- Enfocar recursos y personal en los puntos de mayor potencial.



○

Integración de Resultados

- Asignar Ejecutivos Comerciales Tiempo Completo a puntos de alto volumen.
 - Para puntos de menor demanda, usar Medio Tiempo o Fines de Semana.
-

Próximos Pasos

- Crear dashboards interactivos en Power BI o Tableau.
- Automatizar el análisis mensual.
- Agregar variables contextuales (competencia, ubicación, horario, etc.).

Ver Readme

[https://github.com/mateocarrillo1227/Prueba TUYA](https://github.com/mateocarrillo1227/Prueba_TUYA)