

## Contenido

<b>Fase 2 - Análisis de Productividad .....</b>	<b>2</b>
<b>Resultado:.....</b>	<b>2</b>
<b>Recomendación.....</b>	<b>2</b>
<b>Fase 3 - Segmentación de Puntos de Venta .....</b>	<b>2</b>
<b>Recomendación:.....</b>	<b>2</b>
<b>Integración de Resultados .....</b>	<b>2</b>
<b>Ver Readme.....</b>	<b>3</b>

## 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)