



Cotizador Online



Como incrementar las ventas ofreciendo un cotizador on line ?

Diferenciarse de la competencia, bajar costos de transacciones, agilizar el proceso de venta



Precio de venta

Clientes y compradores necesitan una guia para saber que vale su vehiculo



Agilidad

El tiempo es plata

Actualmente, si alguien quiere vender su automóvil, debe llevarlo a un concesionario concertando una cita con la compañía para obtener una estimación del precio. Este proceso implica mucho tiempo y recursos. Nuestro Objetivo es hacer un modelo para compañías que harán una estimación del Precio del auto del cliente directamente desde su portal en línea. Esto ahorrará tiempo a los clientes y ayudará a la empresa a reducir sus costos y también agilizará el proceso de venta de autos usados.



Los llamados coches de segunda mano tienen una enorme base de mercado. Muchos consideran comprar un auto usado en lugar de comprar uno nuevo, ya que es factible y una mejor inversión. La razón principal de este enorme mercado es que cuando compras un auto nuevo y lo vendes un día más sin ningún incumplimiento, el precio del auto se reduce en un 30 %. También hay muchos estafadores en el mercado que no solo venden mal sino que también pueden inducir a error al precio.



Puntos a tener en cuenta antes de comprar/ vender un auto

Que variables definen el precio?

Que valora mas el comprador de un auto?

Que se encuentra en el mercado?



Como una Website puede facilitar la desicion

Web con base de datos actualizada con origen en las publicaciones de Mercado Libre

100K

Vehiculos a la venta

Base de datos representativa del mercado

Indicadores

clave de precio

Enfasis en las principales variables que forman el precio

Fotografias

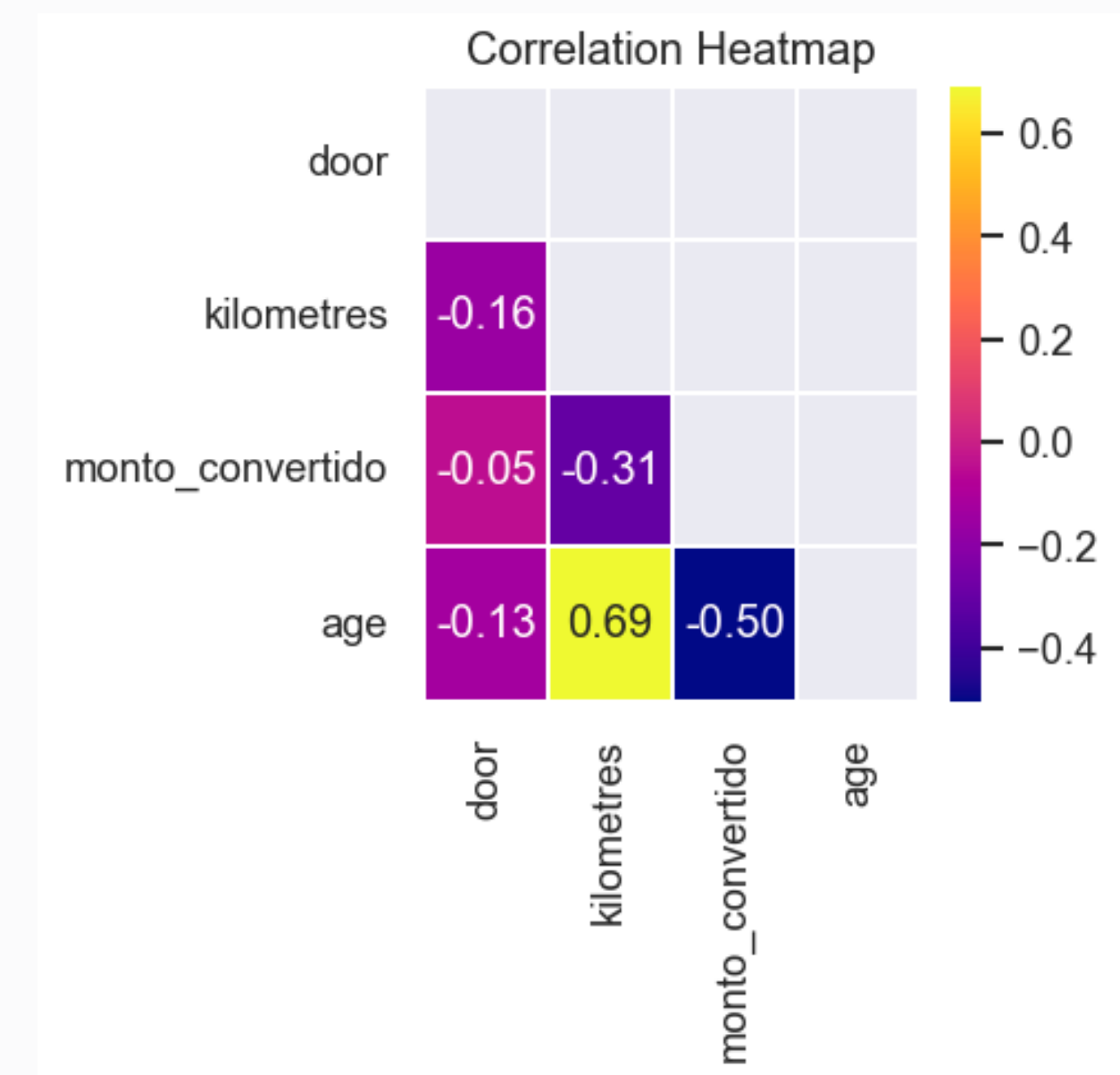
de alta calidad

Fotos standars con las principales vistas del vehiculo

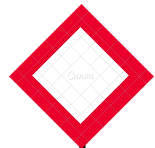
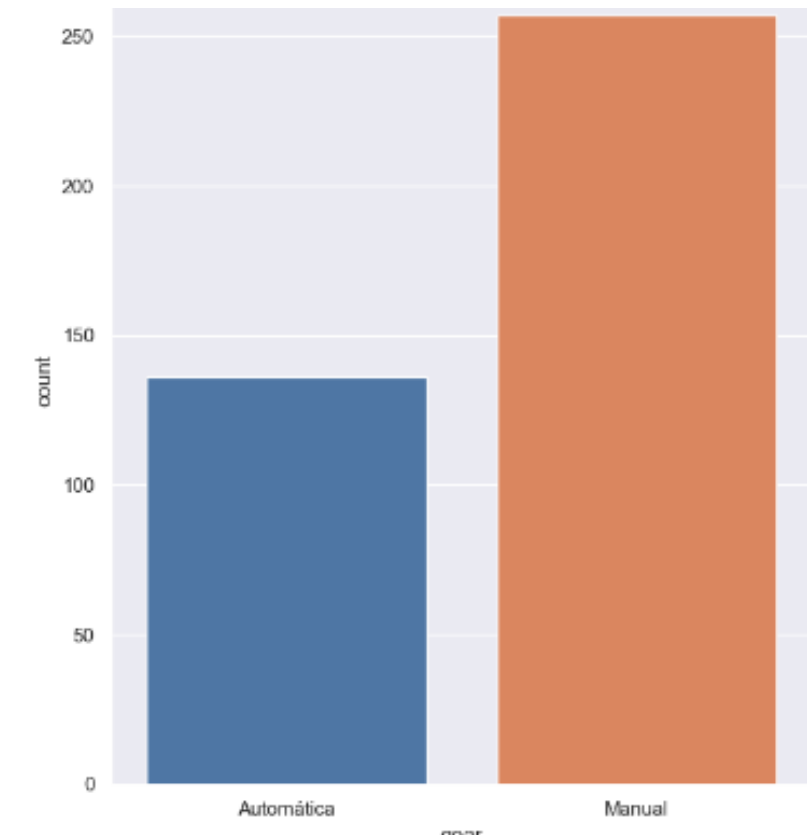
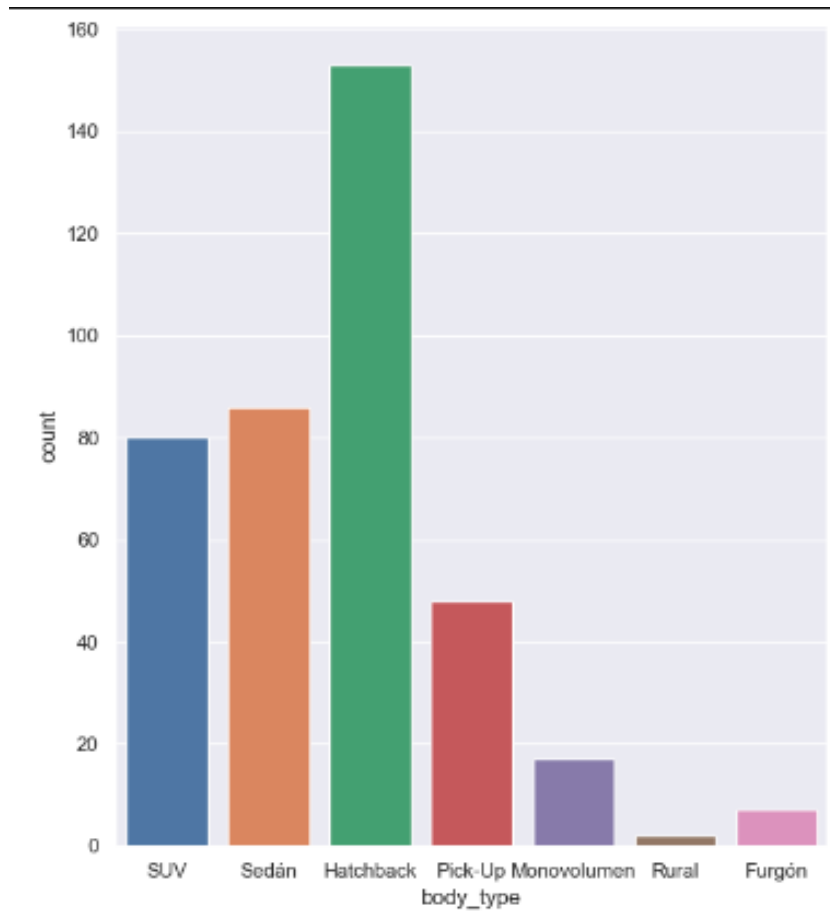
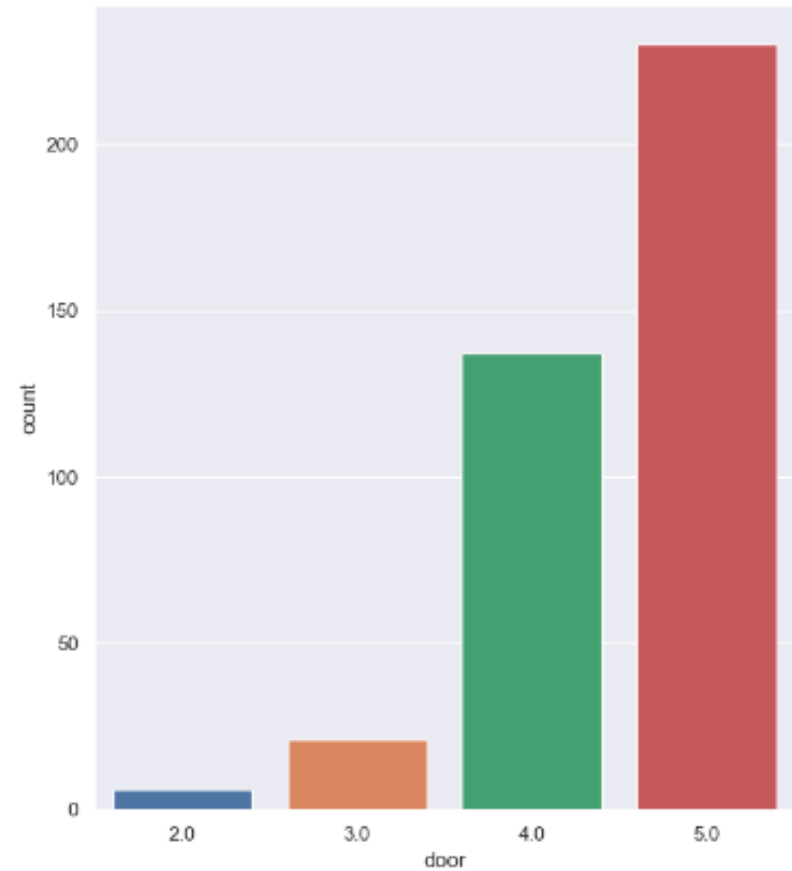


Que define el precio

Los autos tienen multiples características, sin embargo unas pocas son las que terminan definiendo el precio

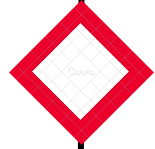


Que valora mas el cliente?
Entendiendo que la
respuesta estara dada por
lo que abunda en el
mercado



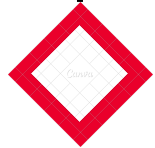
Tipo

La mayoría son hatchback



Transmision

Predominan las cajas manuales

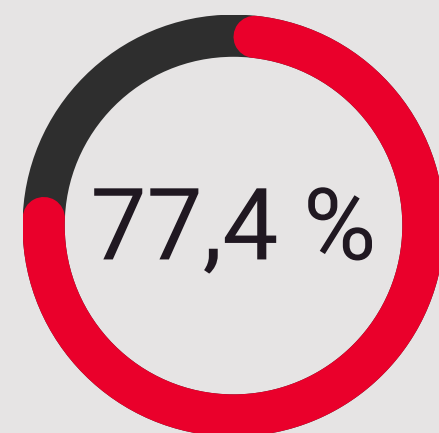


Puertas

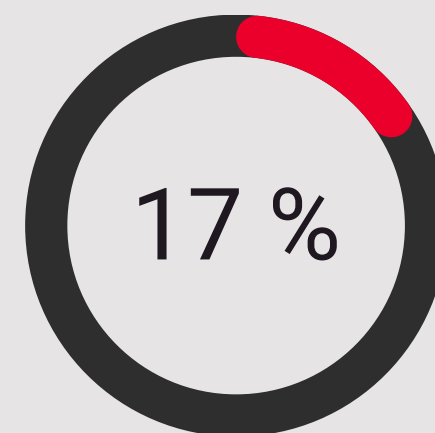
Mayor presencia de 5 puertas

Que se encuentra en el mercado?

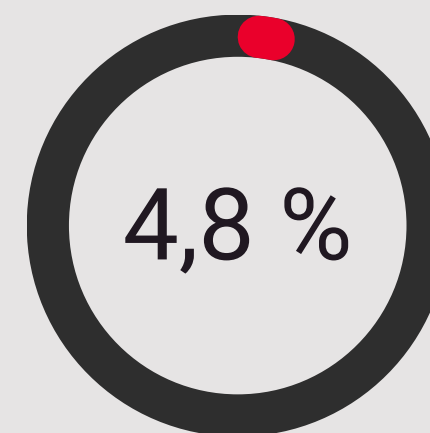
Nafta



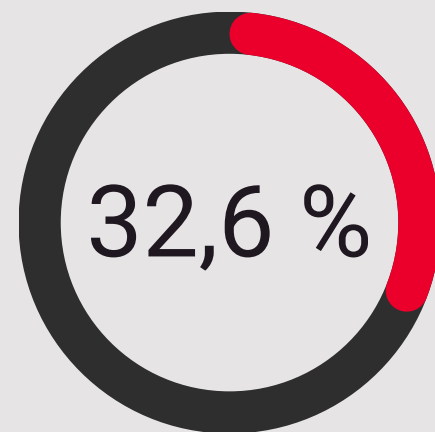
Diesel



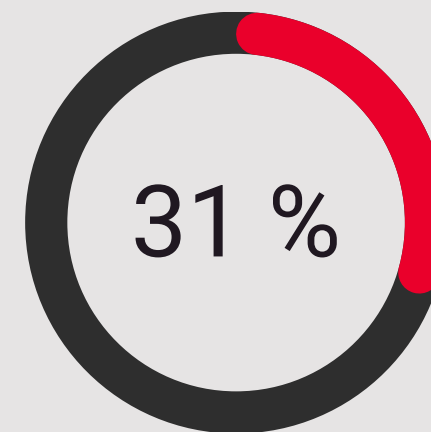
Gas



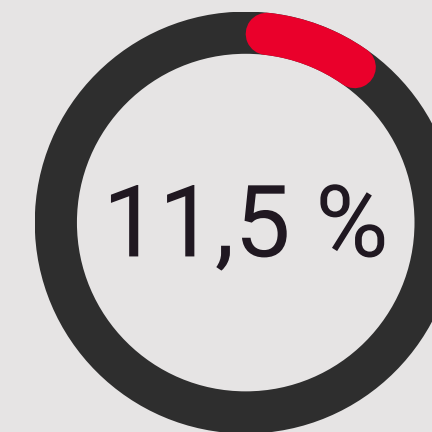
Que color tiene mas precencia?



Blanco

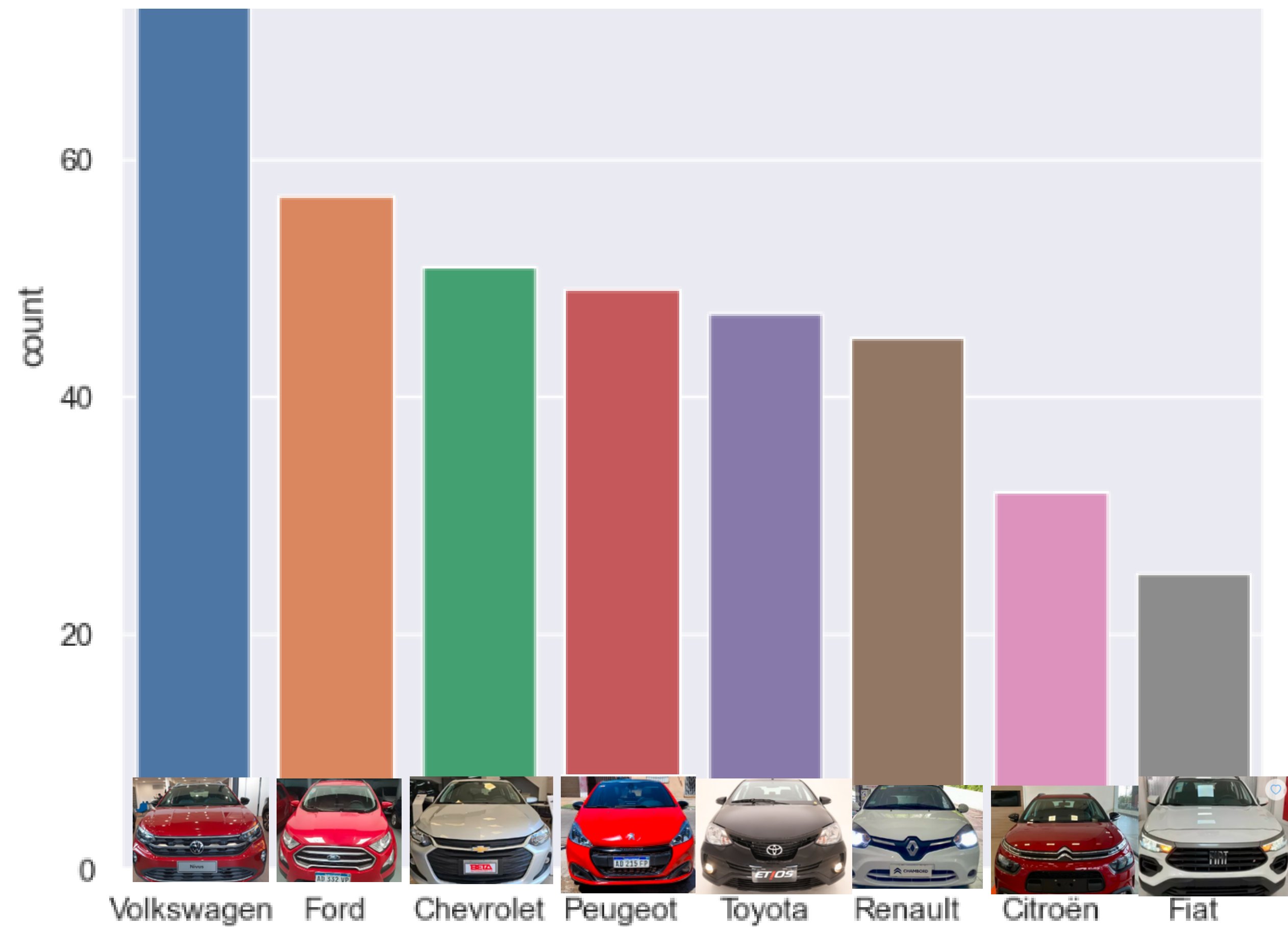


Gris



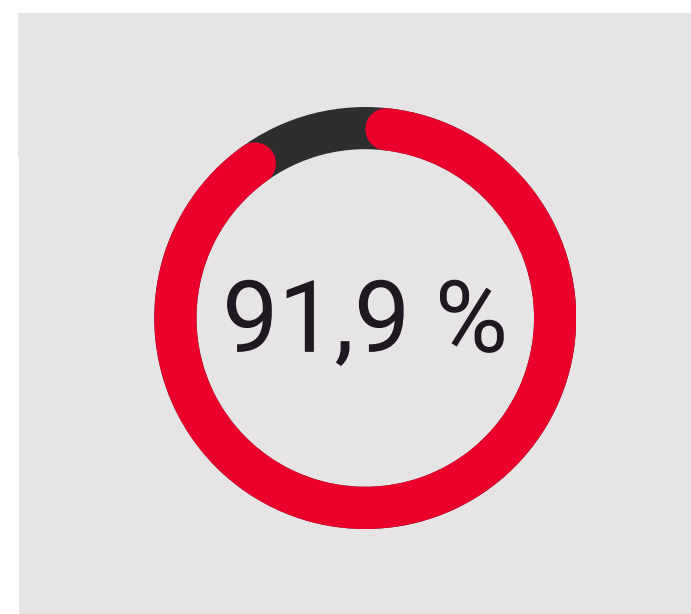
Plateado

Como se distribuyen las marcas ?



En que se moneda se publica?

El 91,9% se publica en pesos, sin embargo los autos de mayor valor estan en USD



Recomendaciones



Antigüedad

5-6 años es lo mas vendido

Tipo carroceria

Hatchback la elegida

Color

Blanco GrisPlateado

Fabricante

Volkswagen

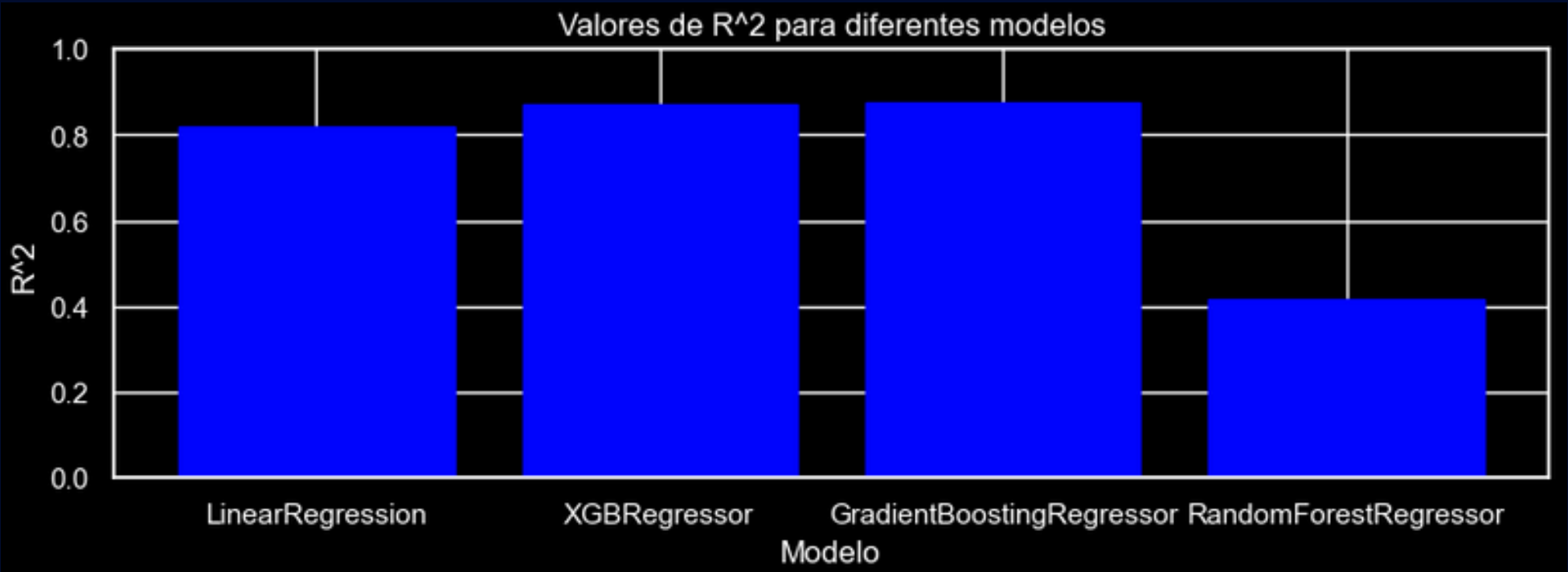
Conclusiones

Se realizo el EDA sobre el Dataset obteniendo una descripcion general de las variables que lo componen.

Con la data y mediante la Ciencia de Datos se pudo analizar las variables que afectan el precio y con la ayuda de Machine Learning armar un modelo que permita determinar el precio de un vehiculo en funcion a sus caracteristicas.

El modelo elegido Gradient Boosting Regressor permite predecir con una exactitud del 87% el precio de un vehiculo.

Ahora solo resta armar la pagina web.



Modelo	R^2
LinearRegression	0.81834
XGBRegressor	0.869408
GradientBoostingRegressor	0.875854
RandomForestRegressor	0.41698