

RETO:

Descubrimiento de nuevos puntos de venta

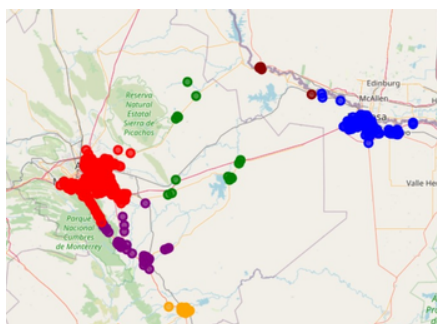


LIMPIEZA DE LA BASE

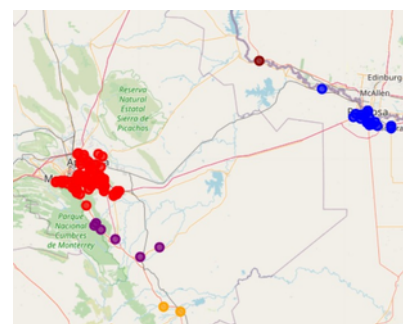
- Clustering de LATITUD_NUM Y LONGITUD_NUM para dividirlo por áreas
- Imputación en datos de variables numéricas
- Eliminación de CAJONESESTACIONAMIENTO_NUM
- Ingresar variable PROMEDIO_VENTA_TOTAL
- Métrica de cumplimiento ponderada en base a la cantidad de meses registrados

Agrupación de OXXOS en zonas

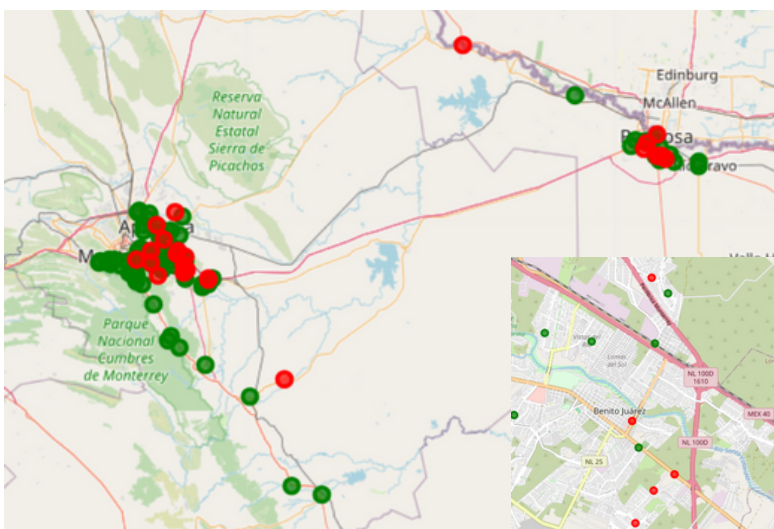
TRAIN



TEST



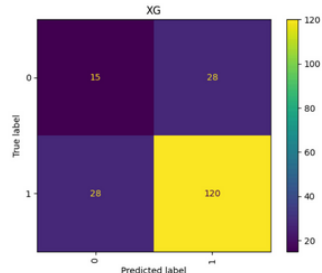
MAPA OXXOS EXITOSOS/ NO EXITOSOS



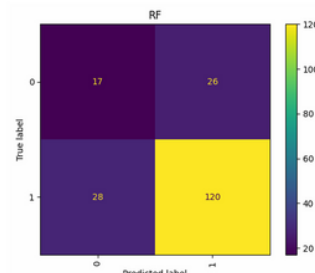
$$\text{si: } \frac{\text{Ventas promedio}}{\text{Ventas meta}} > 1.5 = \text{éxito}$$

Esta fórmula asegura que el éxito este definido como la ponderación de las ventas considerando los meses y sobrepasando el 50% de la meta, de esta manera asegurando un éxito verdadero.

XGBoost



RANDOM FOREST

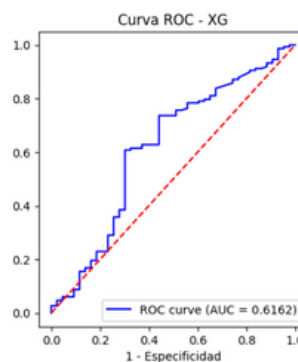


IMPORTANCIA DE CARACTERÍSTICAS

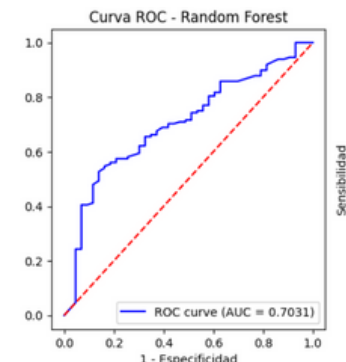
- Metros cuadrados
- Puertas de refrigeración
- Plaza Clave
- Área (Cluster)
- Hogar Reunión

SUGERENCIAS A OTROS NEGOCIOS

- Mantener variables demográficas relacionadas a los consumidores
- Identificación de agrupaciones de tiendas por clusters.
- Análisis de zonas conocer si hay competencia o alta demanda en el área.



Exactitud (test): 0.77



Exactitud (test): 0.80