

Científico de Datos y Analista en Inteligencia de Negocios

Aliados:



Microsoft

Vigilada Mineducación



Análisis e Industrialización

Equipo:

- **John Jiménez**
- **Ricardo Ruiz**
- **Rick Huffington**
- **Daniel Patiño**
- **Miguel Cano**

Proveindustriales BPOSAS

Aliados:



Microsoft



idata
an important application for business

Problema

- Los datos se encuentran en sistemas transaccionales generando poca optimización al trabajo colaborativo y la industrialización de modelos analíticos para la empresa.
- En base a la información suministrada se identificó pocas ventas de algunas categorías de productos.

Potencial

- Al migrar a la nube, es posible generar análisis más robustos, donde se permita la colaboración y un despliegue más eficiente de los modelos que se implementen.
- Realizar un modelo de segmentación enfocado en la captación y retención de clientes, al mismo tiempo que se optimizan los procesos del negocio.

Producto

- Arquitectura analítica
- Modelo de clusterización para segmentación de clientes.
- Tablero en PowerBI para visualización de datos.

Propuesta

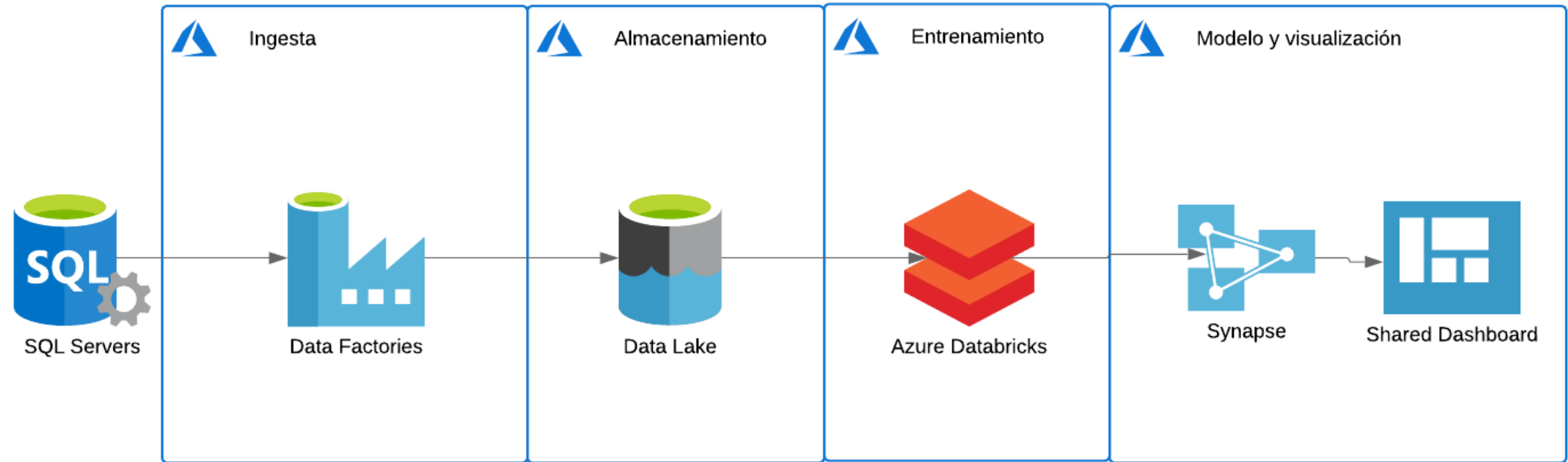
- Desarrollar un algoritmo que permita clasificar a los clientes, a la vez que se crea una infraestructura en la nube, para almacenar y procesar la información.

Meta

- ☐ *Segmentar los clientes, y predecir la compra de productos, visualizar resultados, crear infraestructura en la nube.*

Valor Esperado

- ☐ *Industrialización de modelos, que permita escalar los resultados, a la vez que integrar la información de la empresa.*
- ☐ *Mayor conocimiento de los clientes.*

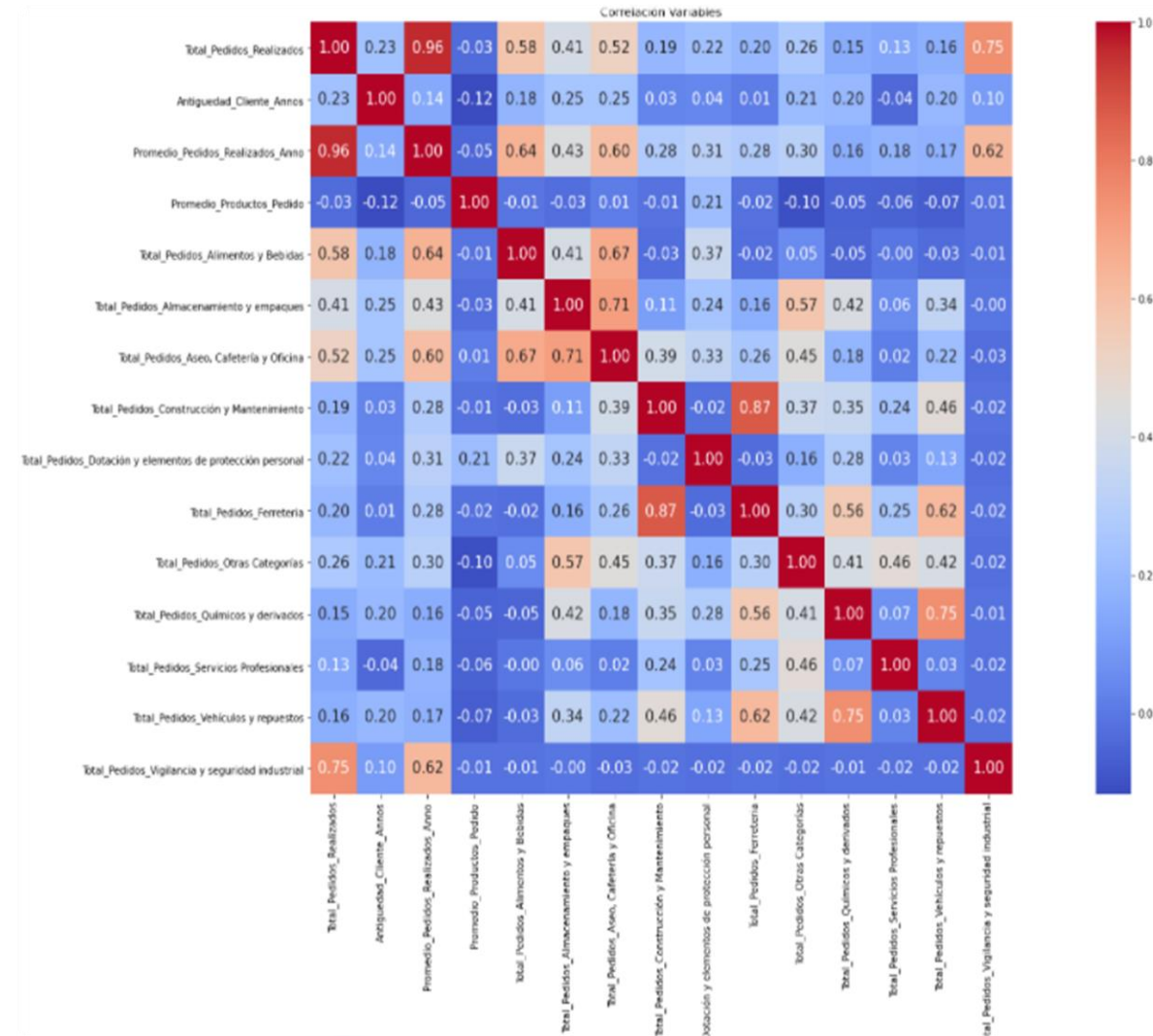


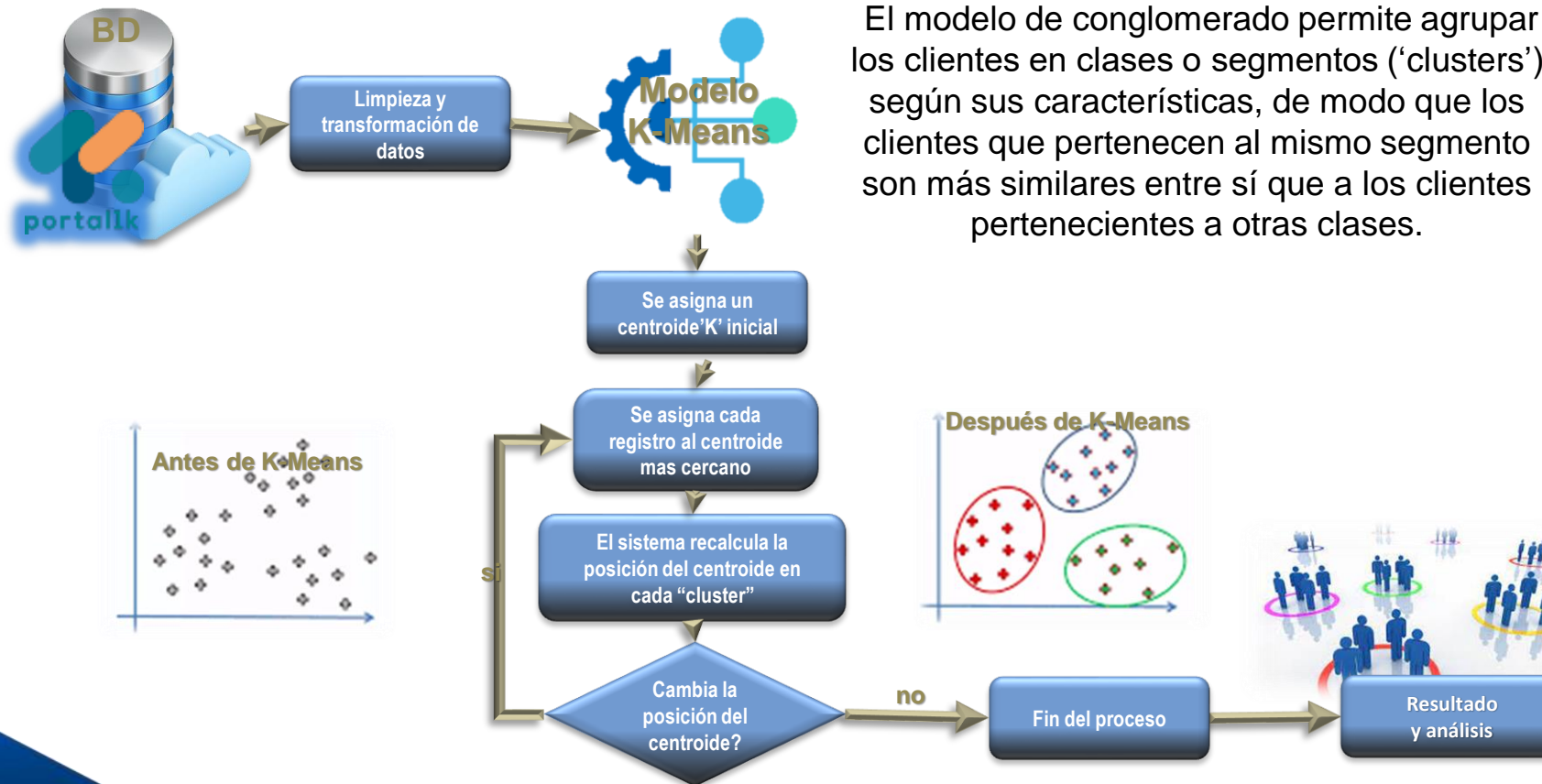
¿Que queremos predecir con este análisis?

- Segmentación los clientes basado en las características comunes, para optimizar el proceso de compras.
- Establecer predicción de compras por mes para el siguiente año, y precio por unidad.

¿Cómo definimos el objetivo?

- Al conocer la misión y el core del negocio de Proveindustriales BPO SAS, se analizó la base de datos suministrada, en la que se generaron indicadores, variables y la correlación de estas.





Indicadores analizados para identificación de características comunes de los clientes:

- ✓ Total de pedidos realizados
- ✓ Antigüedad del cliente
- ✓ Promedio de pedidos realizados por año
- ✓ Promedio de productos por pedidos
- ✓ Total de pedidos por categoría.

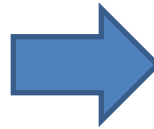
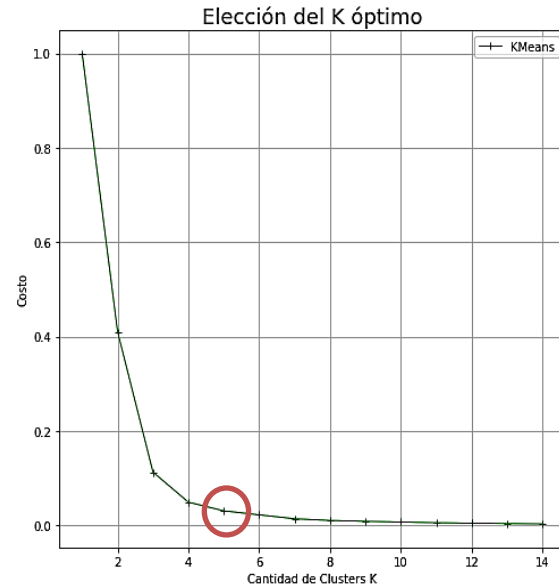


Se realizó un análisis a los datos obteniendo las siguientes conclusiones

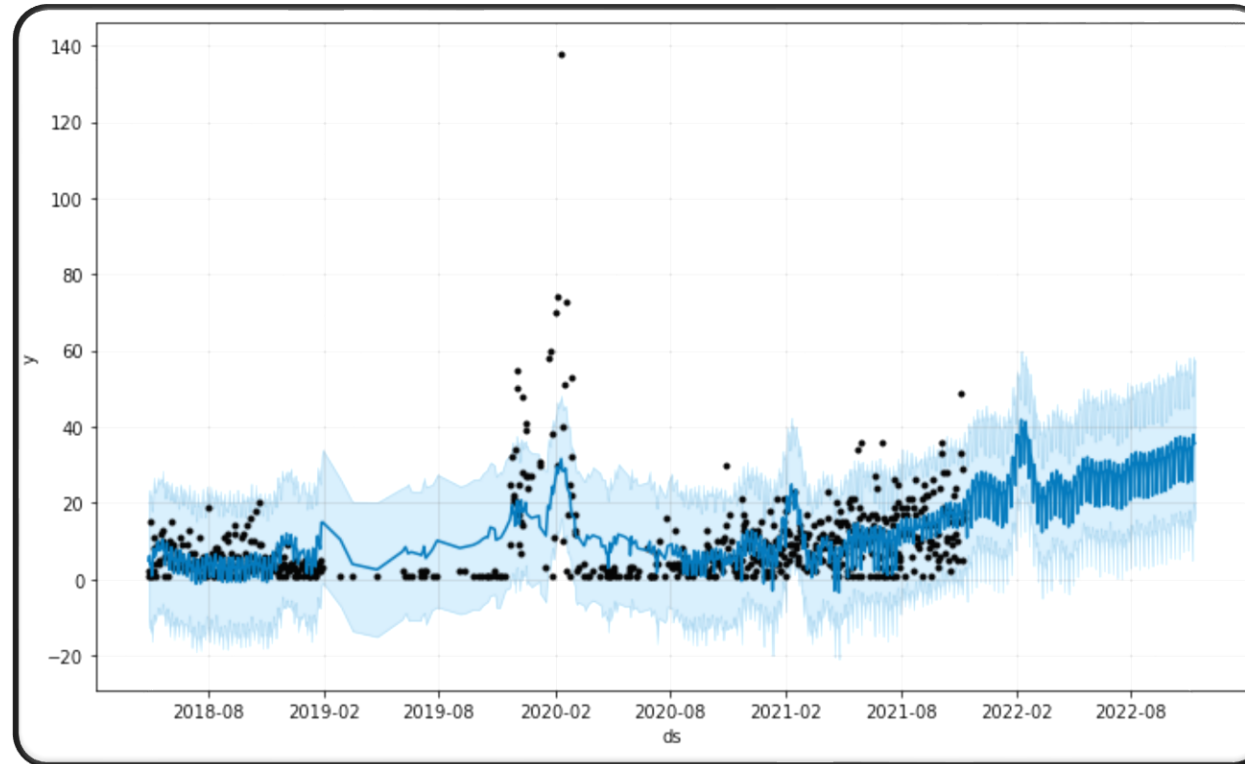
- ✓ 127 clientes identificados
- ✓ **75%** ha realizado **21.5** pedidos.
- ✓ Hay un valor atípico en el total de pedidos realizados en **Vigilancia y seguridad industrial**. de **1523** ordenes.
- ✓ La antigüedad promedio de clientes realizando pedidos en la plataforma 1K es de **1.17 años**, y el cliente más antiguo lo realizó hace **3.6** años.
- ✓ Top 5 de categorías con mas ordenes:
 - Ingeniería e Investigación
 - Vigilancia y seguridad industrial
 - Almacenamiento y empaques
 - Aseo, Cafetería y Oficina
 - Alimentos y Bebidas



Se identificaron 5 segmentos de clientes con características comunes



Al realizar el pronóstico en compras de productos y servicios de los clientes de Proveindustriales BPO SAS. en una serie de tiempo, se presenta una tendencia de crecimiento en la demanda de las cantidades de pedidos.



Aliados:



Microsoft



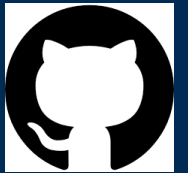
Advanced analytics for business

Recolección de más datos

Reentrenamiento y afinamiento del modelo

Creación de mas modelos

Repositorio del proyecto:



¡Gracias!

Aliados:



Microsoft

Vigilada Mineducación

