

# DESCUBRIMIENTO DE NUEVOS PUNTOS DE VENTA

## PROPUESTA

NULL BUSTERS





# ¿QUÉ BUSCA OXXO?

- ✓ Garantizar el **éxito comercial** de cada nueva tienda desde su ubicación.
- ✓ **Maximizar ventas** al elegir zonas estratégicas y con alto potencial.
- ✓ Facilitar la **toma de decisiones en expansión** mediante datos.
- ✓ Asegurar que las tiendas cumplan sus **metas de venta** desde el inicio.
- ✓ Obtener una visión clara y actualizada del **desempeño de tiendas existentes**.



# PARA LOGRAR ESTO...

Se quiere desarrollar un **modelo de predicción** que, a partir de una ubicación, determine si una tienda OXXO tiene alto potencial de éxito y cumple su meta de ventas.





# DEMOSTRACIÓN

# BENEFICIOS CLAVE

**01. Reducción de  
costos operativos**

**02. Ahorro de  
tiempo**

**03. Decisiones  
más acertadas**



**04. Bajo costo  
de operación**

**05. Mínima  
intervención  
técnica**

**06. Mayor  
rentabilidad**

# NUESTRA SOLUCIÓN



## XGBoost

- Basado en árboles de decisión y boosting por gradiente
- **Alta precisión** en datos tabulares como los de tiendas.
- Ideal para mezclar variables **numéricas y categóricas**.
- Resistente al **overfitting** con buena generalización.

	Precision	Recall	f1-score	Support
0	0.38	0.51	0.43	263
1	0.96	0.94	0.95	3452
Accuracy			0.91	3715
Macro Average	0.67	0.72	0.69	3715
Weighted Average	0.92	0.91	0.91	3715
Accuracy in test set: 0.9061				
Accuracy in test set: 0.9488				



# NUESTRA SOLUCIÓN



- **POBTOT: Población total**
  - Crítico para estimar la demanda potencial del área
- **TOTHOG: Total de hogares censales**
  - Unidades familiares como base del consumo doméstico
- **POCUPADA: Población ocupada de 12 años y más**
- **PDESOCUP: Población desocupada de 12 años y más**
  - Indican directamente la capacidad de compra local
- **P\_18A24: Población de 18 a 24 años**
  - Segmento con alto consumo en tiendas de conveniencia

## Indicadores Socioeconómicos via Bienes en Vivienda

- **VPH\_REFRI:** Viviendas con refrigerador
- **VPH\_AUTOM:** Viviendas con automóvil/camioneta
- **VPH\_PC:** Viviendas con computadora/laptop/tablet
- **VPH\_NDACMM:** Viviendas SIN automóvil ni motocicleta
- **VPH\_SINCINT:** Viviendas sin computadora ni internet





# VIABILIDAD DE NEGOCIO E IMPACTO (ROI)

## MENSUAL

Recurso	Cantidad	Salario promedio (MXN)	Total mensual
Científicos de Datos	2	\$30,000	\$60,000
Programador Frontend	1	\$28,000	\$28,000
UX/UI Designer	1	\$25,000	\$25,000
Técnico Soporte / DevOps	1	\$22,000	\$22,000
Infraestructura en la nube (AWS, GCP)	1 estimación	\$15,000	\$15,000
Total mensual estimado	—	—	\$150,000 MXN



# CONCLUSIONES



- Alta velocidad en procesamiento y predicción de ubicaciones exitosas.
- Resultados entendibles y amigables para usuarios de cualquier área.
- LLMs para resumir insights complejos en lenguaje sencillo.
- Proceso automatizado que identifica factores clave del éxito de cada sucursal.
- Escalable: fácilmente replicable en otras marcas y regiones.

La localización en esta zona es **excelente**.

Supera **176.87%** de las ventas esperadas para el éxito

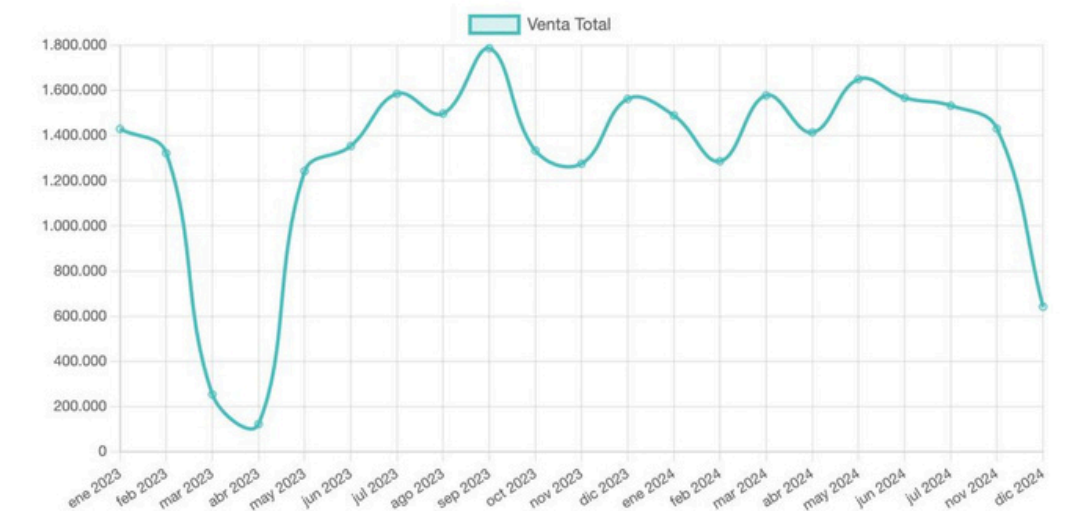
El camino al éxito está cerca, por la naturaleza de la zona, te recomendamos tomar lo siguiente en mente:

Basado en el análisis de ubicación, recomendaría que la tienda OXXO cuente con al menos 105.58 metros cuadrados de espacio de ventas, 10 puertas de refrigeración y 6 cajones de estacionamiento para optimizar su éxito. Con estos parámetros, la probabilidad de éxito de la tienda se estima en un 95.8%. Es importante asegurarse de cumplir con estas recomendaciones para garantizar un rendimiento óptimo y maximizar el potencial de la tienda OXXO en esta ubicación.



Grafica de ventas para la tienda 33:

Categoría	Valor
Población Total (POBTOT)	1802
Total de Hogares (TOTHOG)	534
Población Econ. Activa (PEA)	739
Viviendas con Auto (VPH_AUTOM)	321





**MUCHAS  
GRACIAS**