

Diez de diez

Problemática

Cada decisión de expansión es una apuesta. Y aunque hay experiencia, intuición y análisis, no siempre se acierta.

¿Cómo podemos predecir el éxito de una tienda OXXO antes de abrirla?

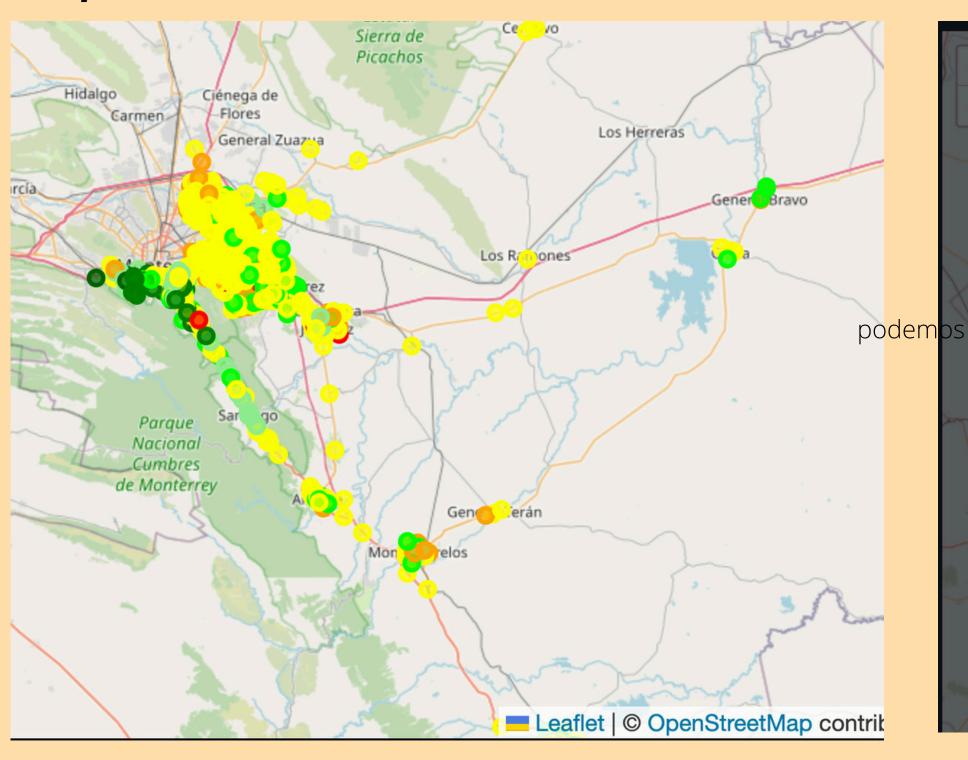
Objetivos

- Analizar el cumplimiento actual de las tiendas OXXO.
- Desarrollar un modelo predictivo que, con solo la ubicación y algunas características, nos diga si una nueva tienda tiene alto potencial.
- Asegurarnos de que este modelo pueda extenderse a otros negocios similares.

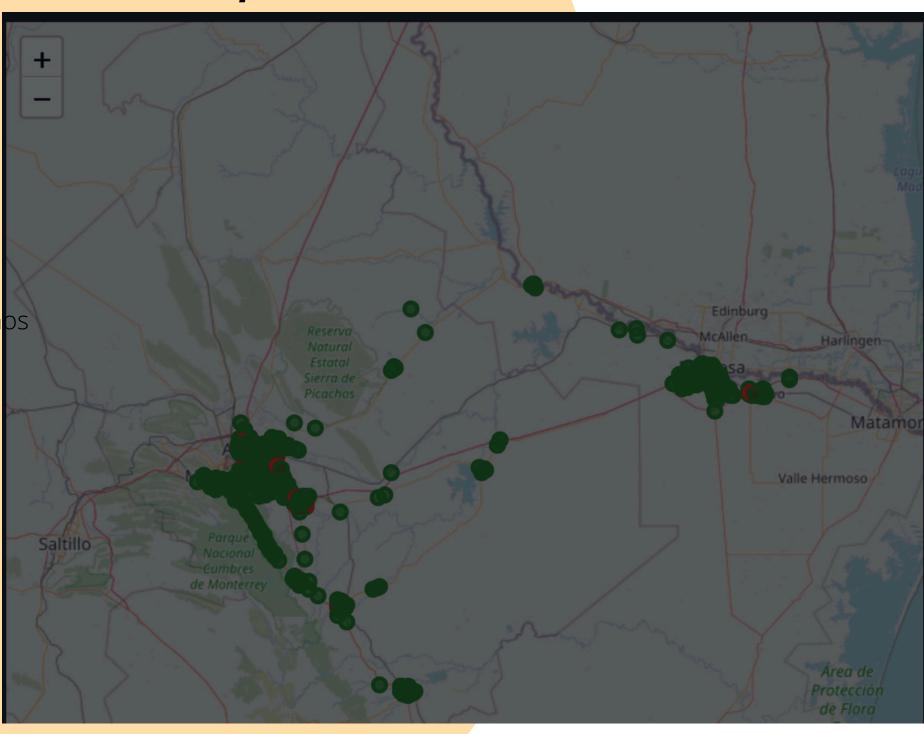


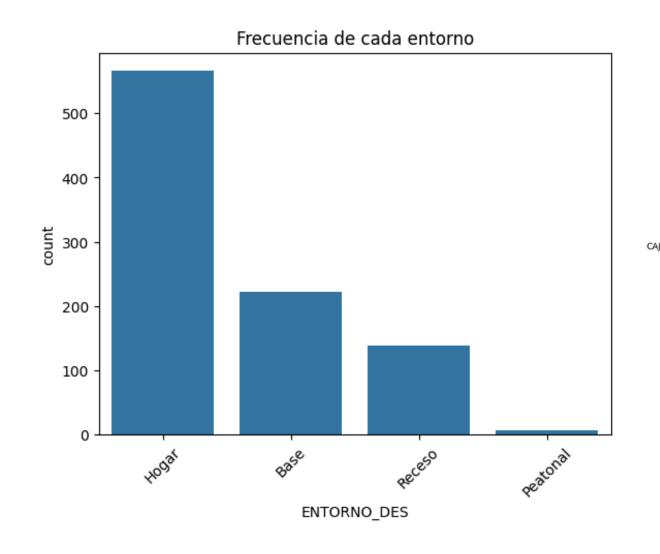
Analisis de datos

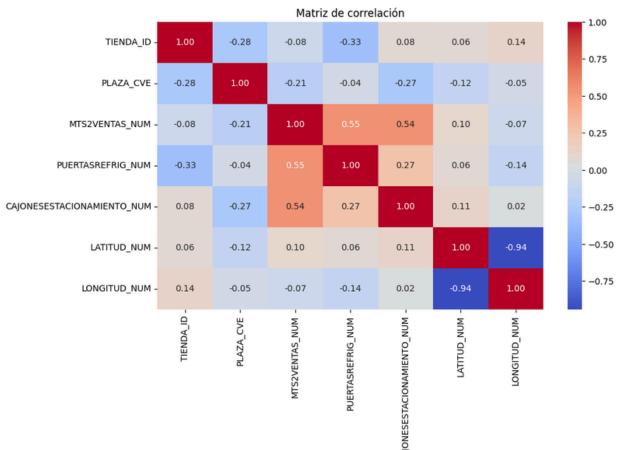
Mapa de nivel socioeconómico de cada tienda

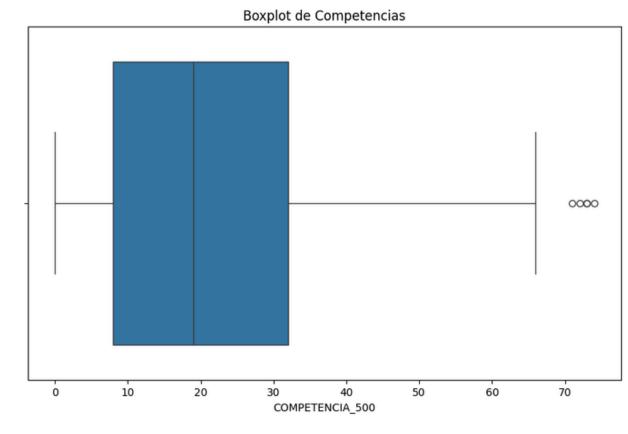


Mapa de salida binaria de éxito



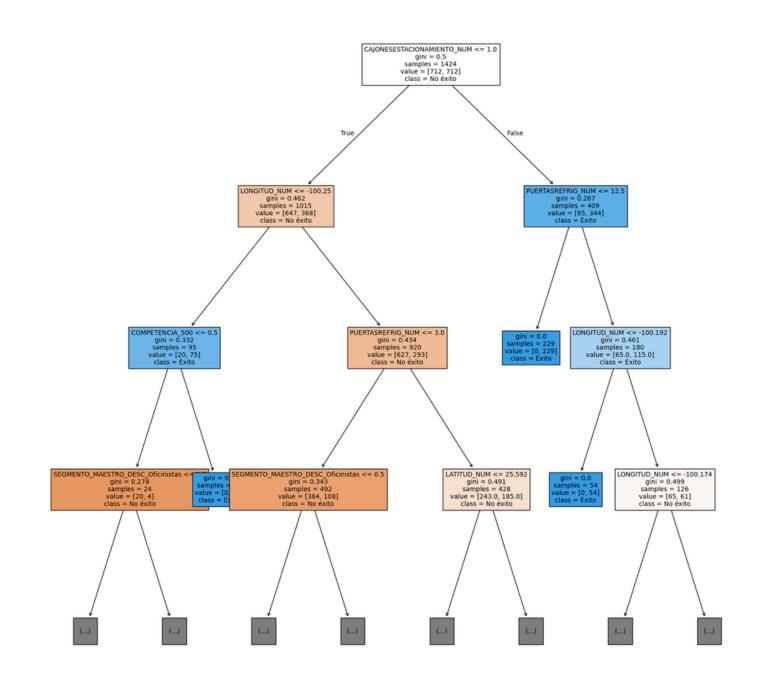






Proceso

- Limpieza de datos
- Identificación de variables relevantes
- Incorporación de datos externos de competencia externa e interna
- División de datos
- Balanceo de clases con Oversampling
- Pipeline de preprocesamiento para el modelo
- Modelo de <u>"árbol de decisión"</u>
- Evaluación



Solución

El árbol de decisión no solo predice el éxito de una tienda. Lo justifica, lo explica y lo escala.

Ce una herramienta clara para visualizar el presente, precisa para anticipar el futuro, y flexible para crecer en otros mercados.

De esta forma, analizando el riesgo se genera más confianza al cliente



Enfoque innovador

No solo predice, sino que explica el motivo por el se llega a la decisión usando datos internos y externos (competencia, zona, hábitos de consumo).

Resultados

Test accuracy: 0.93

	Precisión	Recall	f1-score
0	0.31	0.44	0.36
1	0.97	0.95	0.96

Accuracy de validación: 0.828

	Positivo	Negativo
Falso	5	9
Verdadero	169	4

Impacto

- Decisiones de expansión más inteligentes.
- Reducción del riesgo de inversión.
- Aceleración en la apertura de tiendas exitosas.
- Escalabilidad hacia cualquier negocio con puntos físicos de venta.





Toda tienda nace en una coordenada. Un simple punto en el mapa... hasta que los datos le dan sentido



Gracias