

PREDICCIÓN DE CONDICIONES DE COMPRA

OPTIMIZANDO TUS VENTAS



¿POR QUÉ OPTIMIZAR LAS VENTAS ES CLAVE?



Contactar al cliente equivocado cuesta tiempo y dinero.



Las empresas gastan miles en campañas telefónicas (hasta USD 16,000/mes para 20,000 llamadas).



Necesitamos enfocarnos en quienes sí comprarán.

01

Analizamos 45,000 datos (edad, saldo, llamadas, etc.).

02

Identificamos patrones de quienes compran.

03

Creamos una herramienta para predecir compras con alta precisión.

Solución

UN MODELO PREDICTIVO



Age

Balance

Marital status

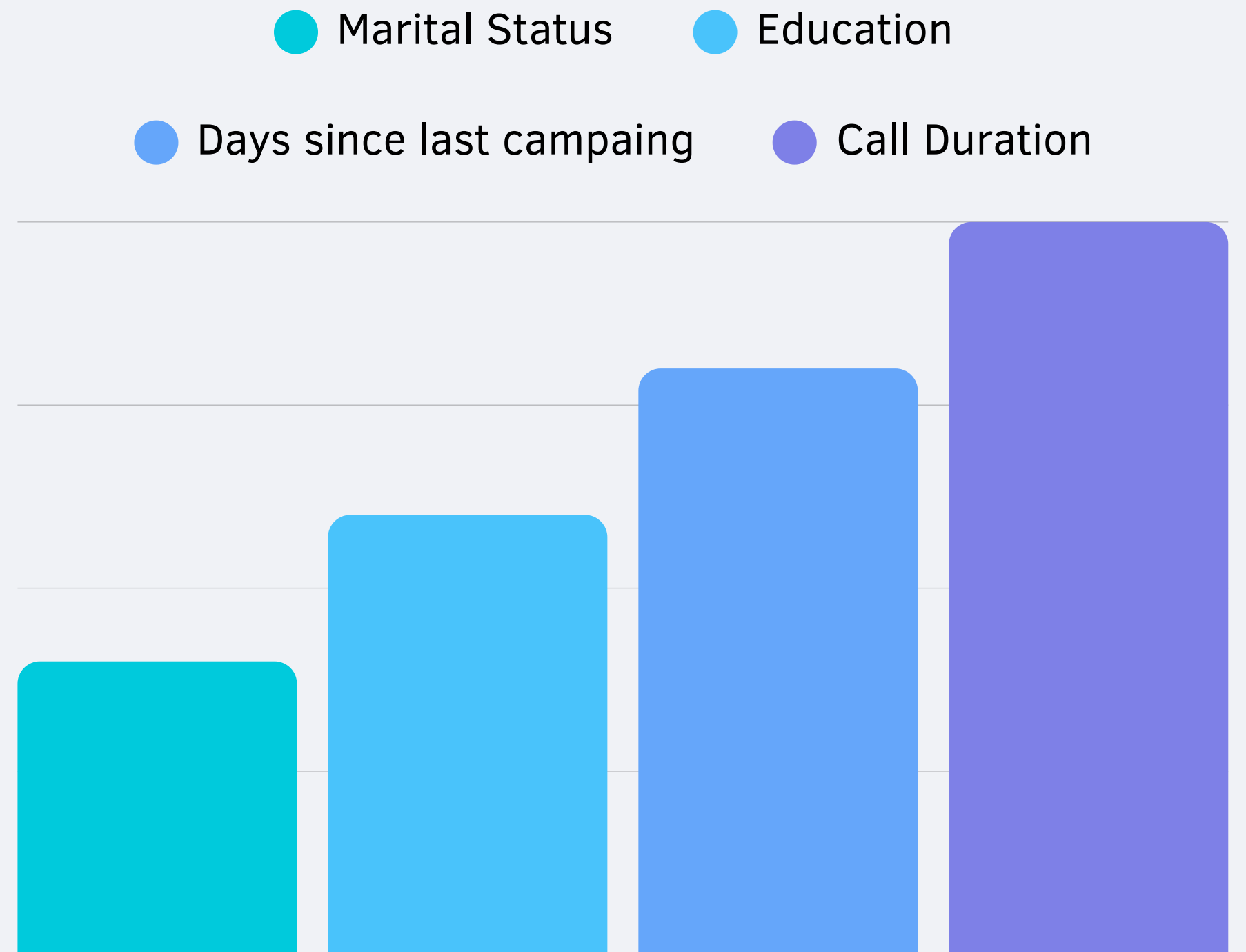
Call Duration

01

El conjunto de datos nos muestra insight relevantes que engloban características personales de los posibles clientes y las estrategias de venta.

02

Descubrimos qué características comparten los clientes que dicen 'sí' a nuestras ofertas, como la duración de las llamadas o su historial con nosotros."



03

Desarrollamos una herramienta sencilla que predice con gran exactitud quiénes van a comprar, ayudándonos a enfocarnos en los mejores clientes.





Lo que logramos

- 01 Probamos el modelo en una campaña real.
- 02 Ajustamos predicciones con mejores datos.
- 03 Capacitamos al modelos para lograr las mejores predicciones



01



Probar el modelo en una campaña real.

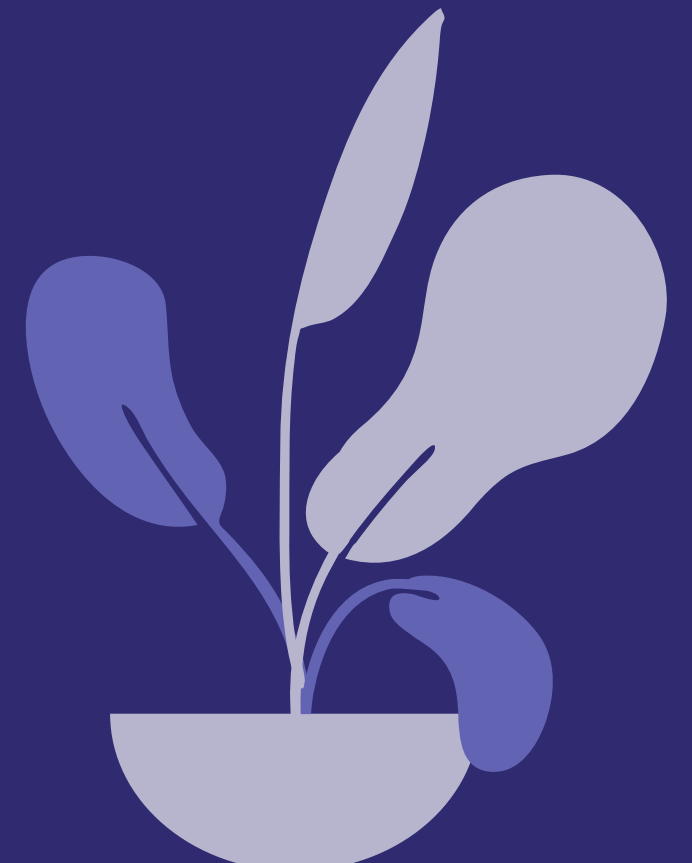
Utilizamos nuestro modelo con datos de una campaña real para demostrar cómo aumenta las ventas al enfocarnos en los datos predichos.



02

Ajustamos predicciones con más datos.

Mejoramos las predicciones al incluir más detalles sobre el contexto de las ventas, como historial de llamadas y hábitos de consumo, estado civil, entre otras; logrando mayor precisión.



Problem

List 1-3 problems your company observes in the world.



01

Give a striking overview of the problem and explain it briefly.

02

Elaborate on how this negatively impacts people and their experiences.

03

Frame the problems effectively as it will set the stage of your entire sales pitch.



03

CONCLUSIÓN DE LOS RESULTADOS DEL MODELO



Nuestro moelo logró enfocar las ventas a clientes con características específicas para el negocio



Al optimiar la duracion de las llamadas y el target de los clientes logramos reducir el costo de las capañas de ventas



Este conjunto de clientes abtraidos logro aumentar la cantidad de ventas concretadas



Equipo



Yasmin Osorio



Gustavo Benitez

Muchas Gracias

