

BODYTECH:

MÁS FUERTE CADA DATO

Datos que transforman tu potencial

DATOS QUE TRANSFORMAN TU POTENCIAL

**BODY
TECH**

MÁS FUERTE
CADA DATO

Hackathon Bodytech 2024

PROYECTO DE ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS



¿Sabías que la sede 156 de Bodytech tiene 2373 ventas, mientras el promedio en las demás es de 63.01?



El promedio de un pago de un usuario Renovado es de \$360.774, el más alto. Seguido por usuarios Recuperados, \$348.222.

DATOS QUE TRANSFORMAN TU POTENCIAL



OBJETIVOS Y METAS



Objetivo n° 1

Presentar un balance de ingresos de Bodytech



Objetivo n° 2

Determinar grupos de clientes mediante algoritmos de aprendizaje automático



Objetivo n° 3

Elaborar recomendaciones comerciales para esos grupos

INTEGRANTE

El transformador del potencial: los datos

Juan Ramos



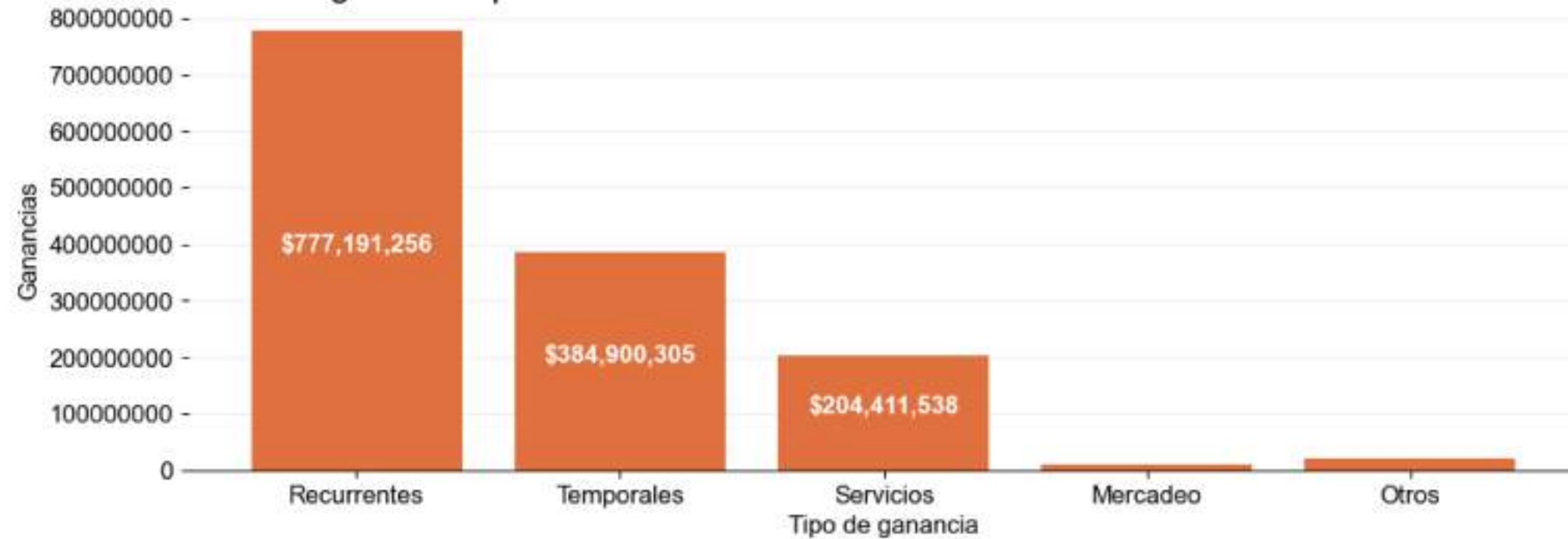
VENTAS

Las ganancias más altas se logran con las ventas recurrentes (débitos mensuales, débitos grupales, entre otros), mientras los servicios (como fisioterapia, clases de kickboxing o servicio médico, entre otros) son los que tienen los valores más altos.

TOTAL: \$1.404'796.719 COP

Las ganancias recurrentes son las más altas

Suma de ganancias por secciones



Los servicios son pocos pero por grandes montos

Histogramas de pagos por tipo de venta



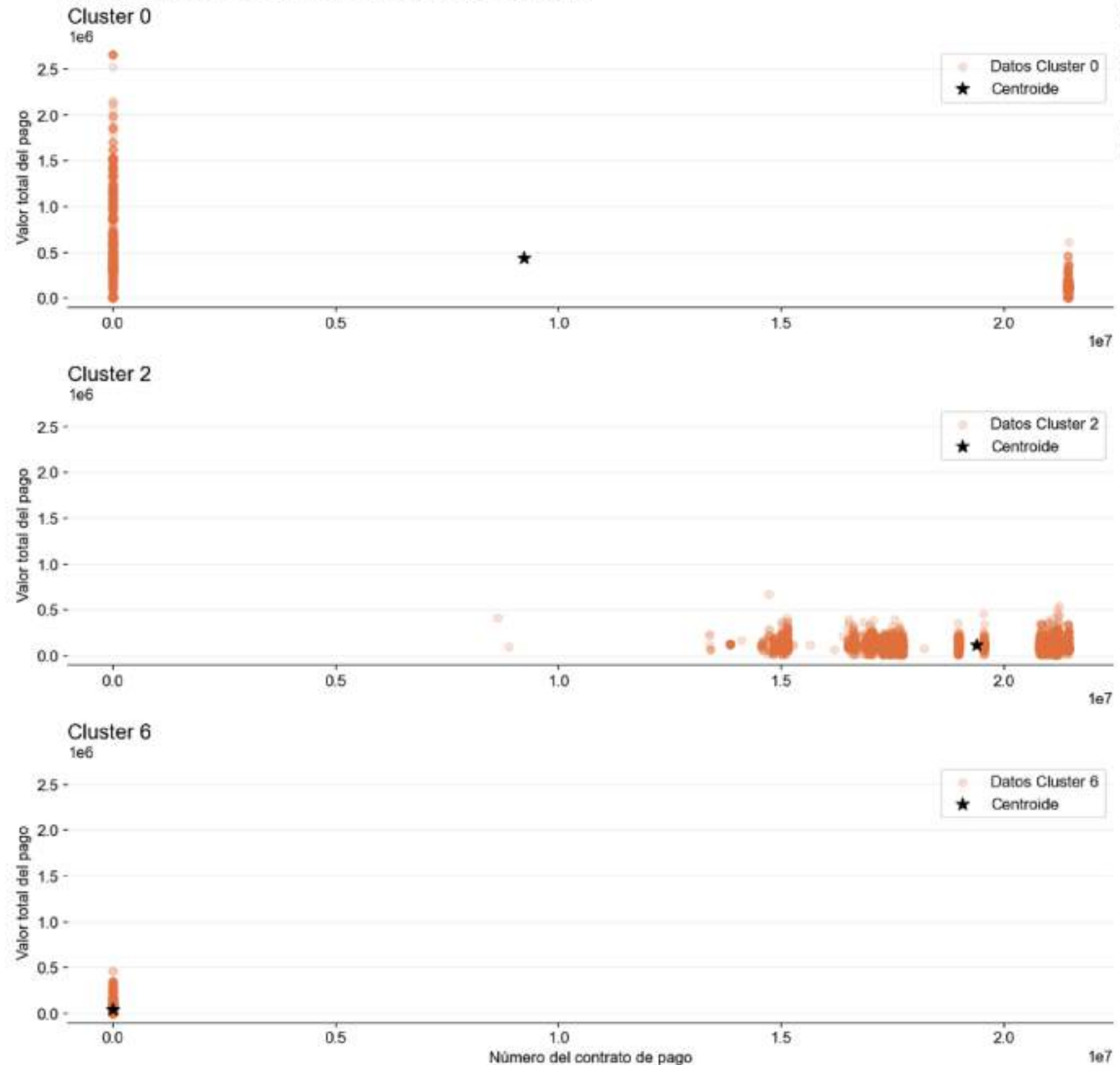
3 ESTRATEGIAS PARA 3 AMANTES DE BODYTECH

Perfil 1: Usuarios con compras de costo alto, la mayoría tiene un número de contrato, muchos son inactivos y desconocidos para el sistema.

Perfil 2: Usuarios con compras de costo bajo, la mayoría son activos y realizan pagos para servicios.

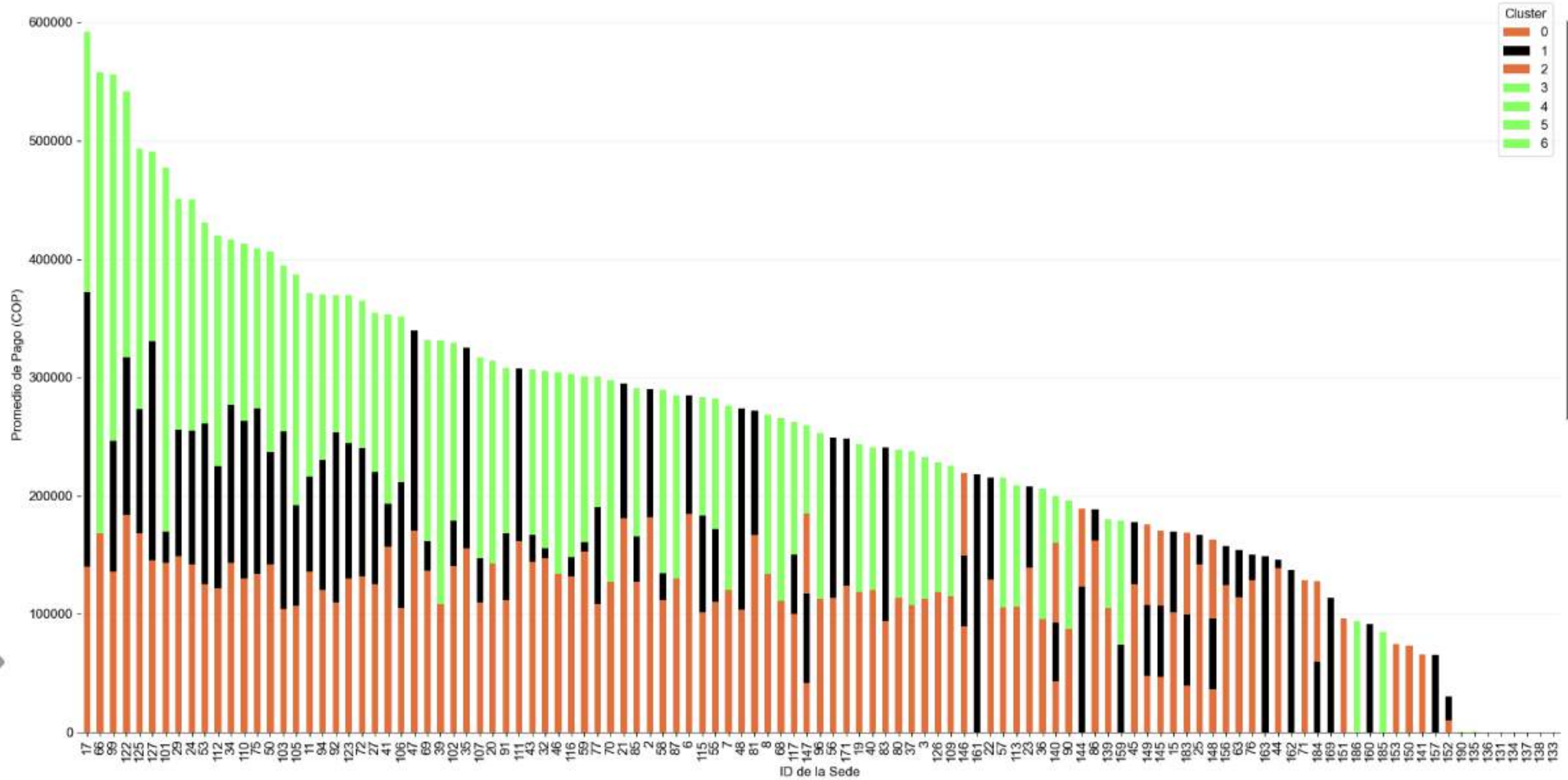
Perfil 3: Usuarios con compras de costo medio-alto, todos tienen contrato, son mayoritariamente activos y realizan pagos recurrentes.

La importancia del contrato y del valor del pago



La sede 17 tiene el promedio de pago mas alto

Promedio de pagos por sede por cluster



RECOMENDACIONES COMERCIALES

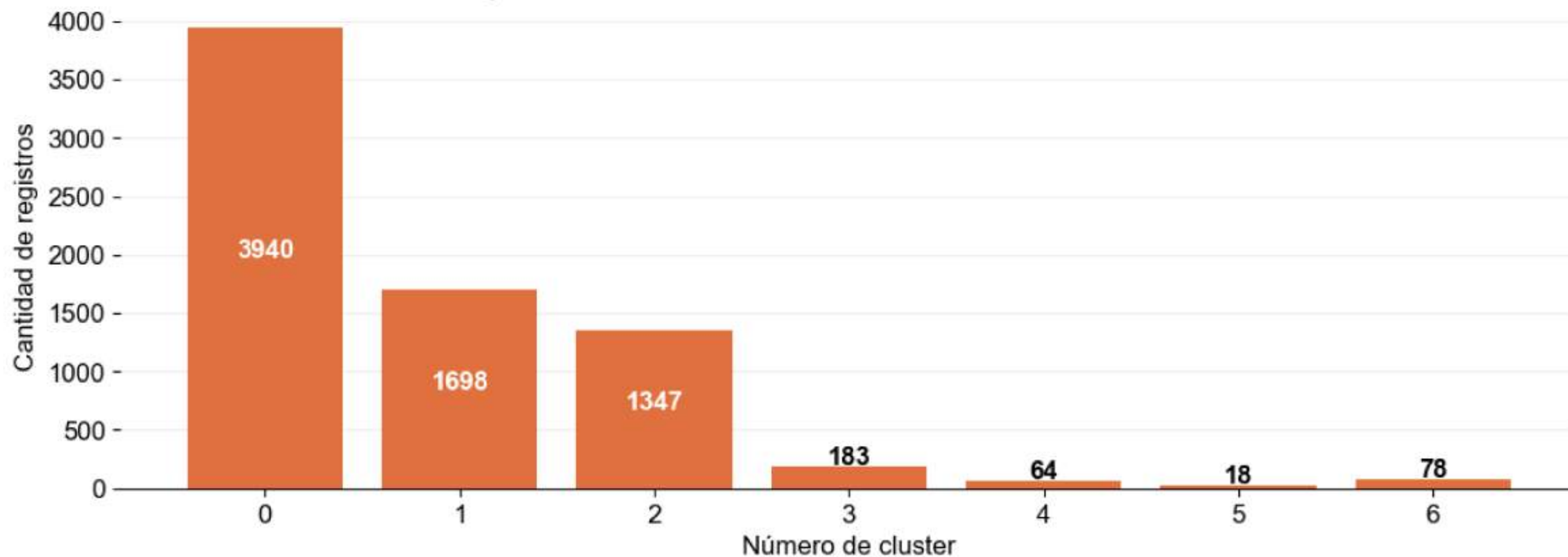
- 1. Ofertas VIP:** Crear una membresía VIP con beneficios exclusivos como acceso a áreas premium, entrenadores personales y eventos exclusivos.
- 2. Descuentos en servicios de lujo:** Ofrecer descuentos en servicios premium como sesiones de entrenamiento personal, kickboxing y fisioterapia.
- 3. Bonos de reactivación:** Enviar bonos de descuento para motivar a los usuarios inactivos a volver al gimnasio.
- 4. Comunicación personalizada:** Enviar comunicaciones personalizadas destacando los beneficios de los servicios de alto costo que suelen adquirir.

- 1. Membresías combinadas:** Ofrecer membresías que combinen el acceso al gimnasio con servicios a un precio especial.
- 2. Sesiones de seguimiento gratuitas:** Incluir sesiones de seguimiento gratuitas para los usuarios de servicios de salud.
- 3. Evaluaciones de progreso:** Ofrecer evaluaciones de progreso gratuitas para usuarios regulares de servicios.
- 4. Ofertas flash:** Implementar ofertas flash con descuentos significativos en servicios durante un tiempo limitado.
- 5. Descuentos en horas no pico:** Ofrecer descuentos para servicios en horas no pico para maximizar el uso de las instalaciones.

- 1. Bonos por lealtad:** Enviar bonos de descuento o servicios gratuitos como recompensa por su lealtad.
- 2. Descuentos en pagos anuales:** Ofrecer descuentos significativos para aquellos que opten por pagos anuales.
- 3. Descuentos por volumen:** Ofrecer descuentos para aquellos que compren múltiples paquetes de servicios.
- 4. Ofertas especiales de temporada:** Crear ofertas especiales de temporada para incentivar la renovación y la lealtad.

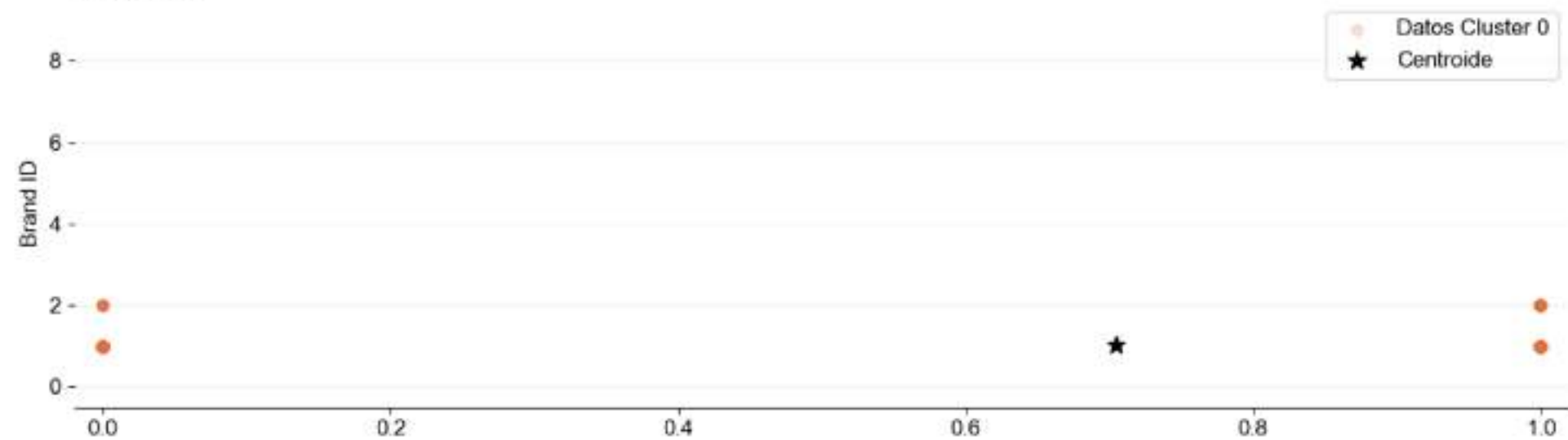
Nuestros 3 clusters favoritos contienen el 95% de las ventas

Cantidad de elementos por cluster

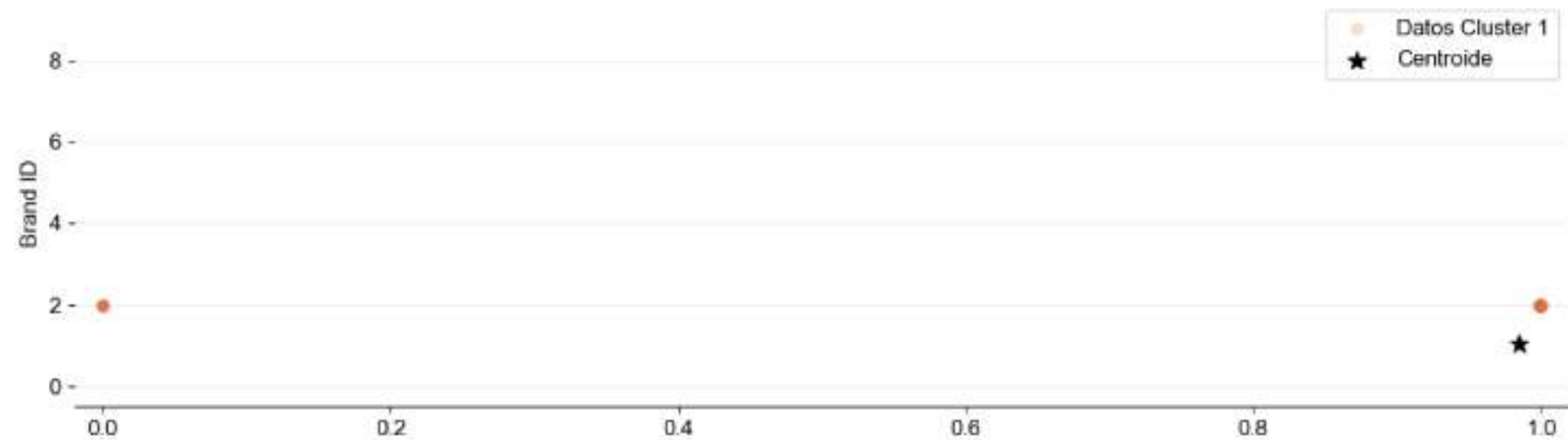


¿Qué significará Brand 2? Parece importante

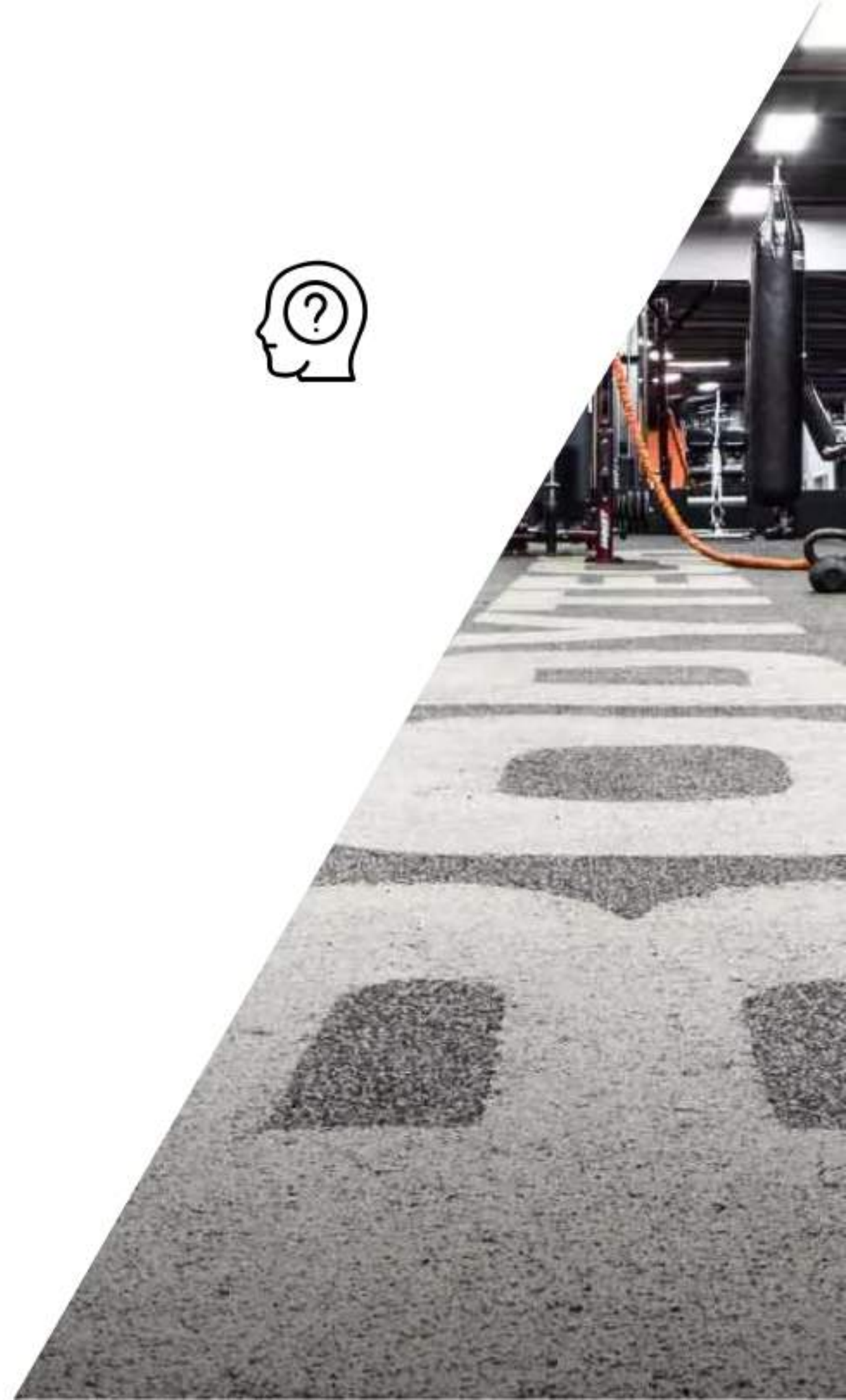
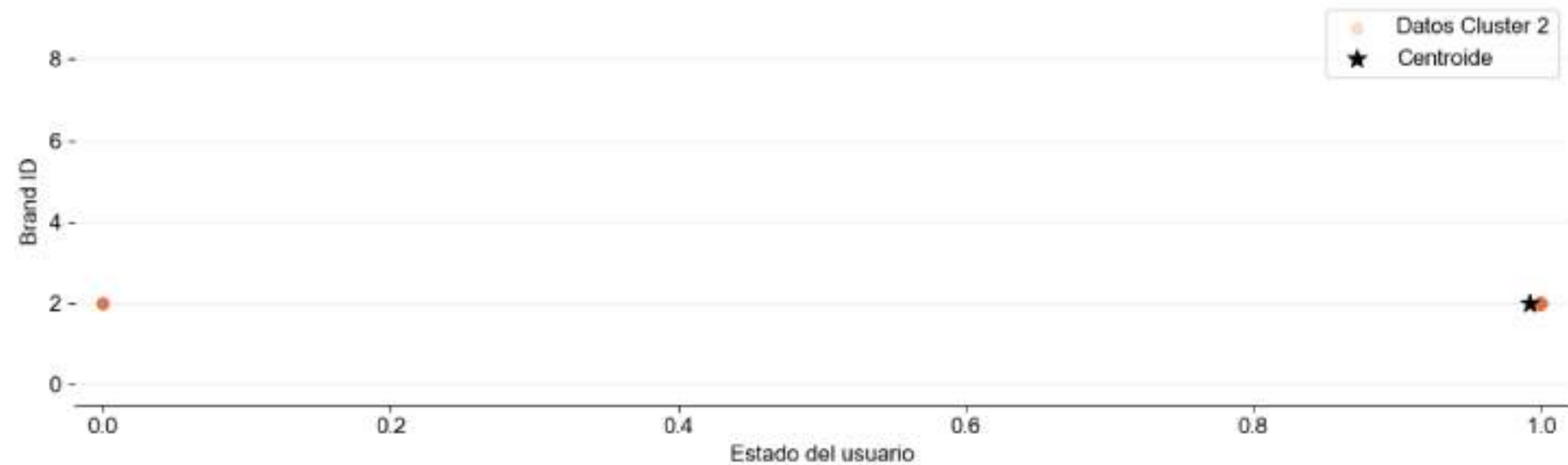
Cluster 0



Cluster 1



Cluster 2



SISTEMA EMPRESARIAL CONFUSO

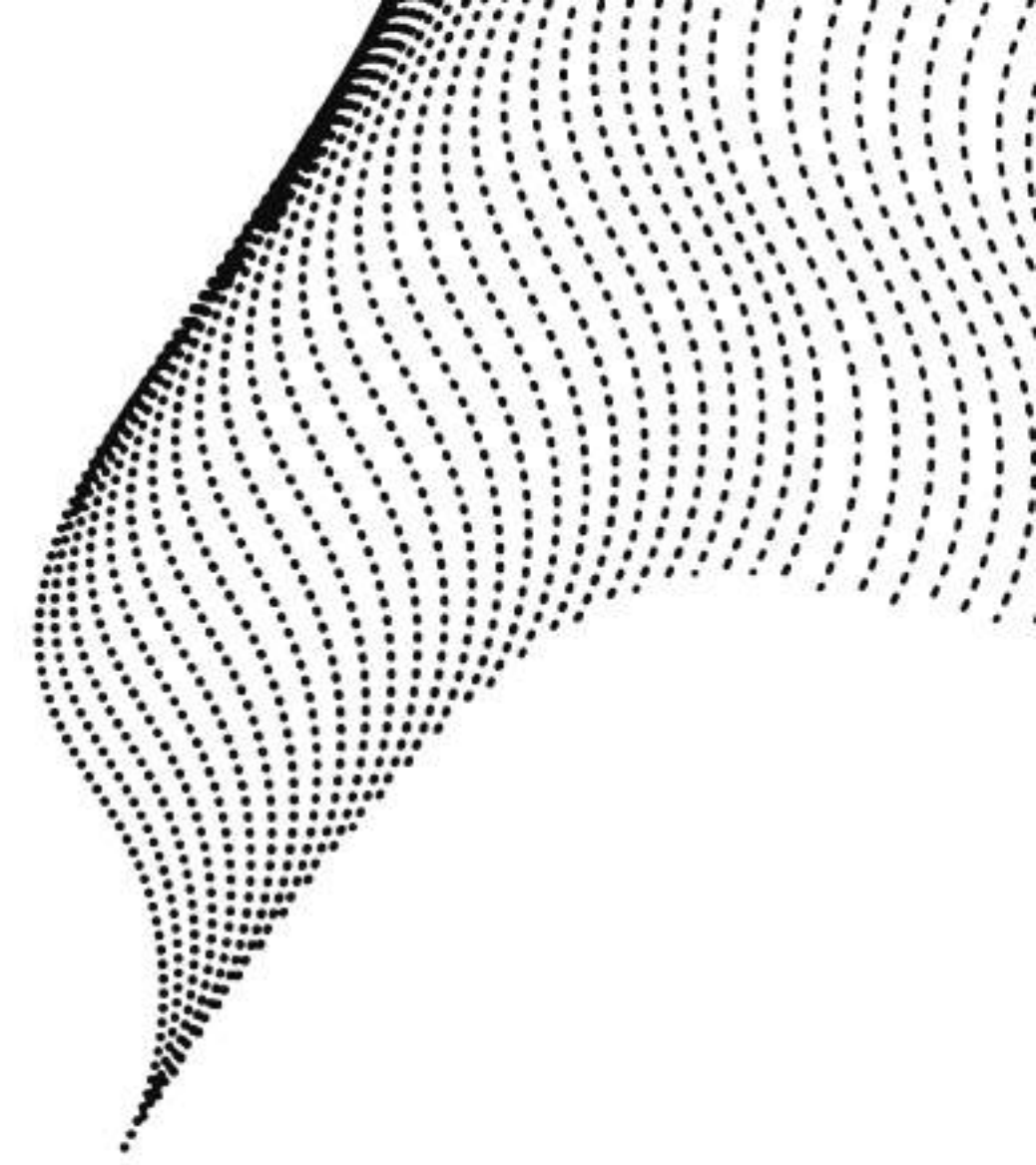
Afrontamos el reto con los recursos a nuestra disposición

	Dataframe Name	Shape	Columns	Null_Columns	Final_Columns	Null_Values	Duplicated_Values
0	random_sample_10000-LEADS-tb_crm_leads	(10000, 49)	49	4	45	73444	9911
1	random_sample_10000_Negocios-DEAL-tb_crm_deals	(10000, 82)	82	12	70	95658	7554
2	random_sample_10000_Ventas-Facturas-tb_invoice	(10000, 64)	64	15	49	96194	9850
3	random_sample_10000_Ventas-Facturas-tb_invoice...	(10000, 46)	46	9	37	131849	0



Ahora es el momento de
descubrir el verdadero potencial

¡Vamos por esos 10 millones
de usuarios utilizando la
plataforma de Bodytech!



GRACIAS