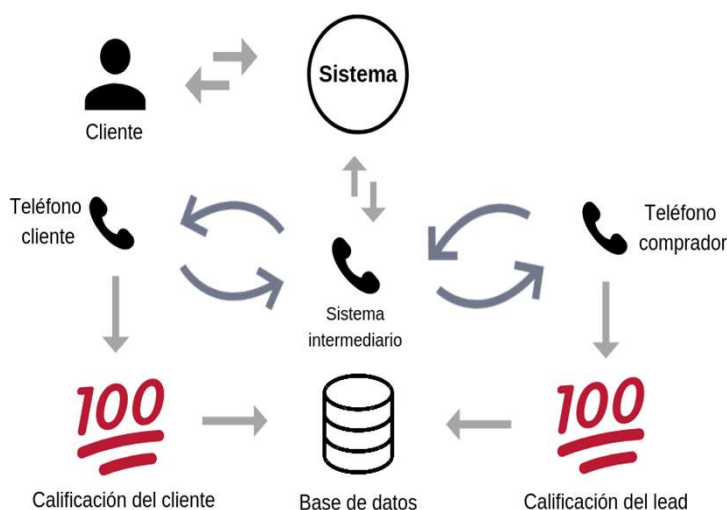


DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA PARA RECOLECTAR Y ANALIZAR DATOS SOBRE LA VINCULACIÓN DE PYMES CON SUS POTENCIALES CLIENTES

OBJETIVOS:

- Diseñar e implementar un sistema que conecte al vendedor y al comprador mediante una llamada telefónica.
- Realizar un análisis estadístico mediante modelado de los datos para predecir si una llamada va a ser exitosa o no.



CONCLUSIONES:

- El sistema sirve como una herramienta útil para los clientes y se ha vuelto en uno de los principales ofrecimientos de la agencia.
- El análisis cumplió con el objetivo de poder predecir las llamadas exitosas, sin embargo hay que mejorarlo más con modelos de clasificación más innovadores o nuevas variables que se puedan construir con las ya existentes.

REFERENCIAS:

1. Espinoza Francine Rust Roland. How technology advances influence business research and marketing strategy. Journal of Business Research, 59(10-11):1072–1078, 2006. doi: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296306001160>.
2. David Arana. Pymes mexicanas, un panorama para 2018, 2018. URL <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>. Consultado el 16-02-2019.

MODELO o MÉTODO o DISEÑO DE LA SOLUCIÓN:

- El sistema funciona como un intermediario entre el CRM de la agencia de marketing digital, la base de datos y las APIs de terceros utilizadas.
- Se va a utilizar a Twilio para la generación de llamadas, por su documentación y la diversidad de productos que ofrece.
- Los modelos que se van a utilizar para el análisis de datos son la regresión lineal, la regresión logística y random forest.

RESULTADOS:

- El sistema cumplió con los objetivos de disponibilidad y restricción presupuestal luego de hacerle ciertas optimizaciones a la primera versión.
- Se pudo predecir el 54% de las llamadas exitosas y el 78% de las no exitosas en promedio de los tres modelos.
- Las variables no aportan mucho a la explicación de una llamada exitosa, pero el volumen de datos (250,000 registros después de la limpieza), permitió llegar a una estimación decente.