



IBM Data Science Elite ayuda a Carrefour Group a planificar la ubicación de tiendas



CASO DE USO

- Predecir la rotación anual de supermercados nuevos y existentes
- Pronostique cambios con base en la ubicación y la competencia
- Optimizar la nueva selección de supermercados

DESAFÍO

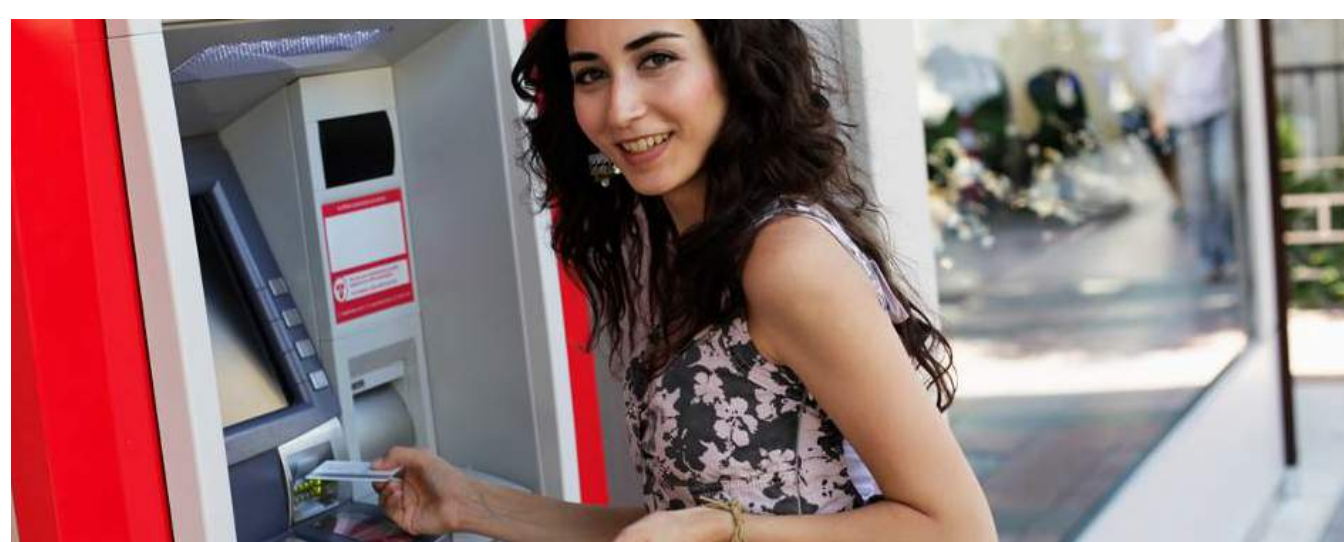
- Cambio constante del panorama competitivo
- Gran cantidad de indicadores
- Gestión del cambio - toma de decisiones manual y antigua

BENEFICIO ESPERADO

- Mejorar la exactitud de predicción de la rotación de la tienda
- Lograr mayores ganancias con mejores inversiones en las tiendas
- Dar soporte a otros casos de uso (optimización) donde se requiere automatización para escalar

Julien Boulenger
Director de Innovación y Datos
Grupo Carrefour

"El equipo de IBM que trabaja con CARREFOUR logró predecir el volumen de rotación de la tienda con aproximadamente un 7 % más de precisión en promedio; y con un tiempo de espera de minutos en lugar de 10 días con la metodología actual"



CASO DE USO

Banco Macro quiere profundizar la relación con sus clientes a través de:

- Predecir la capacidad de ahorro de sus clientes: quién puede necesitar crédito para cubrir un déficit o un producto de ahorro para aprovechar los fondos adicionales
- Presentar al cliente una oferta que sea única para su capacidad de ahorro para ayudar a impulsar los depósitos u ofrecer crédito

DESAFÍO

La alta inflación en Argentina y los aumentos salariales anuales negociados por los sindicatos llevan a saldos de cuentas altamente volátiles

BENEFICIO ESPERADO

- Más clientes que utilizan Macro como su principal banco
- Mejor retención de los clientes más rentables

IBM Data Science Elite ayuda a Banco Macro a acercarse más al cliente



IBM Data Science Elite ayuda a Claro Colombia a predecir la pérdida de clientes

CASO DE USO

Claro quiere seguir aumentando la base de clientes en el mercado de postpago móvil al predecir qué suscriptores renunciarán e identificar que tipo de usuarios son y los factores que los conducen a ello.

DESAFÍO

Cronograma extremadamente corto del proyecto para satisfacer la restricción presupuestaria del cliente

El volumen abrumador de datos diarios se debía agregar y someter a un nuevo muestreo para una exploración científica de datos efectiva

Uso de técnicas de machine learning para descubrir los principales factores que llevan a los suscriptores a renunciar sabiendo que las razones esgrimidas por los clientes no son del todo confiables

BENEFICIO ESPERADO

Ofertas más efectivas y otras medidas para lograr que clientes que podrían renunciar se queden

Promociones mejor dirigidas, reduciendo el "ruido" que afecta a los suscriptores que no están en riesgo real

