

Tabla de Contenido

1. Introducción	5
2. Descripción y Justificación	8
3. Objetivos	11
4. Alcances	11
5. Marco conceptual	12
6. Metodología	15
7. Análisis descriptivo	18
8. Cuantificación de interacción con drivers	22
9. Clientes de Alta Interacción	29
10. Importancia de Variables	34
11. Análisis Exploratorio	37
12. Generación de Modelo de Propensión	40
12.1 Club de Puntos	40
12.2 Compras con cuotas	45
12.3 Compras con promociones	49
13. Conclusión del perfil de clientes en cada driver	52
14. Extensión interacción con líneas de premios	54
15. Modelos líneas de premios	57
15.1 Seguros (SOAP)	57
15.2 Ferretería	60
15.3 Viajes	62
15.4 Electro doméstico cocina	64
15.5 Gift card	65
16. Desempeño Modelos Canjes de Líneas	66
17. Perfilamiento de Líneas de Premios	68
18. Líneas de Acción y Aplicación Comercial	71
19. Conclusión	76
20. Limitaciones y Trabajo Futuro	78
21. Bibliografía	79
22. Anexos	80
Anexo A. Descripción Drivers	80
Anexo B. Descripción Variables	82

Anexo C. Distribución Clientes con Drivers.....	85
Anexo D. Exploratorio Drivers.....	87
Anexo D. Importancia Variables y Desempeño Modelos	92

Índice de tablas

<i>Tabla 1: Descripción variables continuas de interacción.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 2: Correlación entre tasas de interacción.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabla 3: Tasa promedio y tasa de corte del mejor decil para cada quintil.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 4: Tasa promedio y tasa de corte mejor quintil para cada quintil.....</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 5: Ejemplo de la tabla de contingencia.....</i>	<i>34</i>
<i>Tabla 6: Importancia variables para la alta interacción con el club de puntos.....</i>	<i>35</i>
<i>Tabla 7: Importancia variables para la alta interacción con las cuotas.....</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 8: Importancia variables para la alta interacción con promociones.....</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 9: Importancia de las variables puntos según Árbol tipo CART.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 10: Resultados coeficientes regresión logística binaria.....</i>	<i>41</i>
<i>Tabla 11: Ajuste y predicción modelo de alta interacción.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 12: Desempeño modelo árbol decisión en alta interacción con los puntos.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 13: Curva de ganancia árbol decisión en alta interacción con puntos.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 14: Coeficientes regresión logística para alta interacción con las cuotas.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 15: Resultados regresión logística alta interacción promociones.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 16: Descripción de líneas de premios involucrados.....</i>	<i>54</i>
<i>Tabla 17: Coeficientes regresión logística - Seguro (SOAP).....</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 18: Coeficientes regresión logística - Ferretería.....</i>	<i>60</i>
<i>Tabla 19: coeficientes regresión logística viajes.....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 20: Coeficientes regresión logística – Electro cocina.....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 21: Coeficientes regresión logística - gift card.....</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 22: Gasto anual promedio perfiles de clientes.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla 23: Ganancia por incremento del gasto de los clientes target.....</i>	<i>75</i>