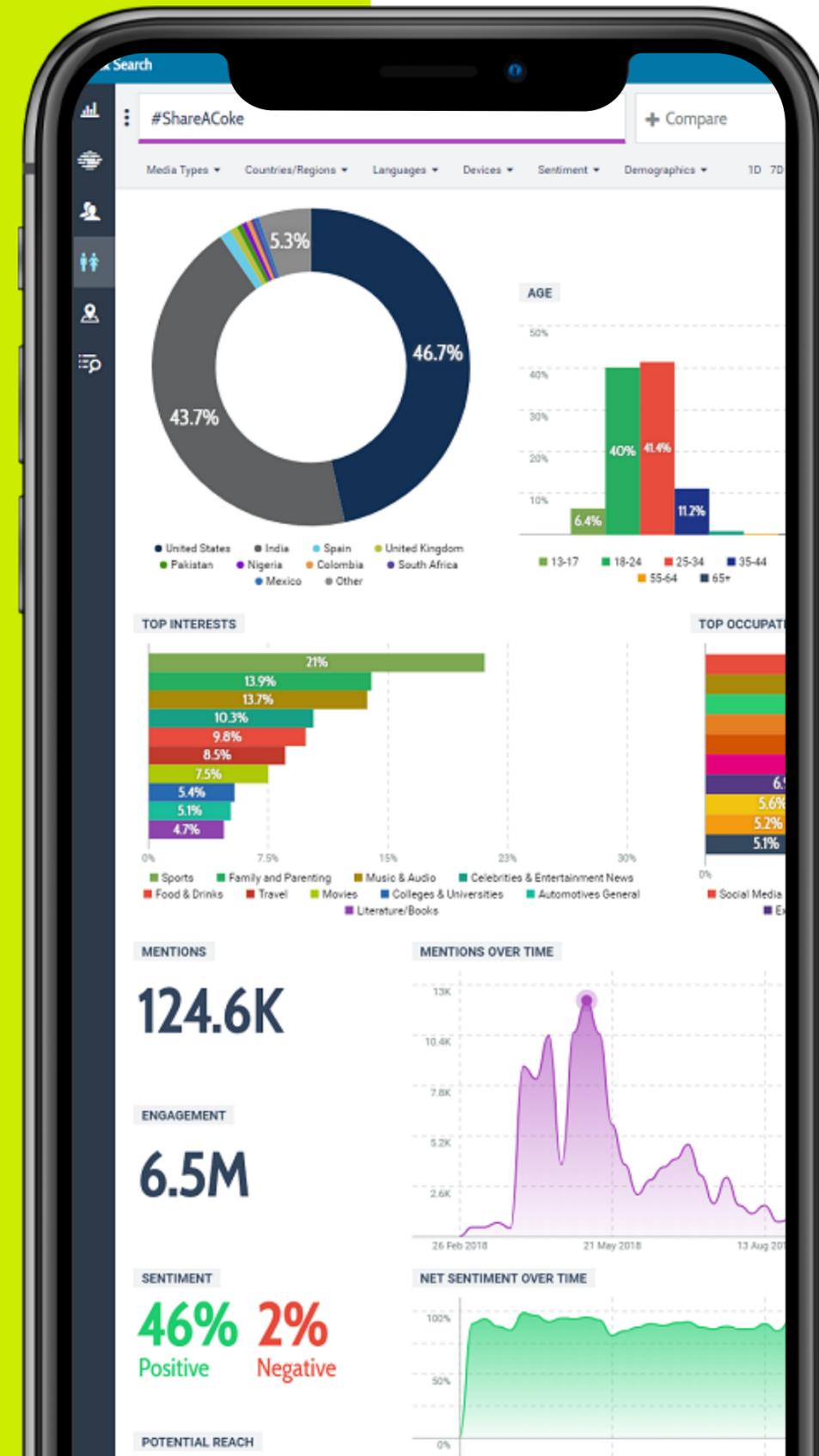


Crear un portafolio y mejorar un existente basado en datos

Un caso de estudio de análisis de datos





Contexto

Portafolio de servicios basado en datos

Para el caso de éxito de Hoy quiero compartirte una de los estudios e investigación de datos más interesantes que he realizado en mi carrera profesional.

Una empresa de seguros de gran relevancia en latinoamérica tenía un objetivo, quería crear un portafolio de seguros y mejorar los existentes basado en lo que las personas estuvieran hablando y su actitud frente a cierto temas



Reto/problemática:

01

Gestionar miles de SKU de productos

- El gran volumen hace que sea increíblemente laborioso:
- Analizar la percepción de los productos por parte del cliente
- Encontrar factores que influyen en las reseñas y calificaciones y sobretodo la adquisición de un seguro
- Aislar valores atípicos de reseñas de productos y comportamientos

02

Encontrar nuevas oportunidades en el mercado

- Encontrar soluciones que adaptaran al mercado de los seguros para asi hacer el lanzamiento de seguros innovadores y sobretodo que se sean de gran relevancia y necesidad para los consumidores



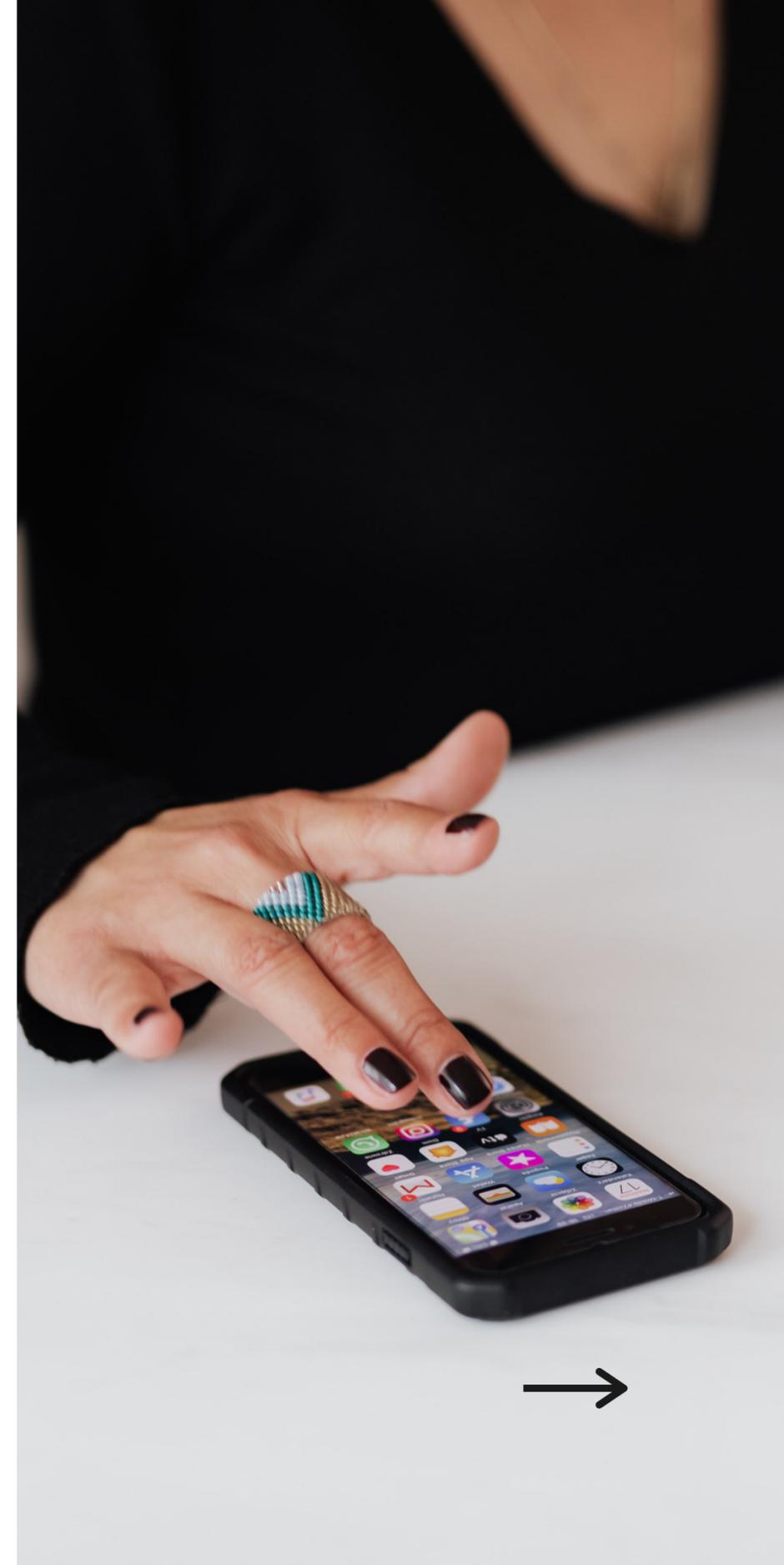
Solución

- Se recopilaron y agregaron fuentes de datos de muchas fuentes
-

- Se usaron herramientas de análisis de datos
-

- Se usaron herramientas como talkwalker para la escucha social
-

- Se Incluye productos de la competencia
-



Análisis usado

01



Análisis de texto

Text Mining es el análisis de información no estructurada, la cual se puede encontrar en redes sociales. Usa técnicas de Lingüística, modelamientos estadísticos y técnicas de aprendizaje para descubrir conocimientos

02



Análisis de sentimiento

Mediante el análisis del sentimiento, queremos lograr entender cuál es la intención exacta de una frase. Saber si se refiere a una marca, a un producto en concreto o a cualquier otro aspecto.

03



Minería de temas o topic mining

Identificar “hechos” y datos puntuales a partir del texto de los documentos.

Determinar el tema o temas tratados en los documentos mediante la categorización automática de los textos.



Impacto

Productos de alto rendimiento claramente identificados

Se pudo identificar cuáles productos estaban ofreciendo mejores oportunidades y sobretodo rentabilidad, para así poder optimizarlos

Creó una poderosa ventaja competitiva

Al saber de que estaba hablando la comunidad, pudimos encontrar oportunidades en el mercado en el momento perfecto

Identificar nuevas oportunidades de mercado

Pudimos estar a la vanguardia de las necesidades de personas reales

Estrategias promocionales optimizadas

Aprovechamos los descubrimientos para agilizar procesos de pauta, ATL y así tomar decisiones más certeras



A close-up photograph of two individuals, likely business professionals, looking at their smartphones. The person on the left is wearing a dark jacket and a watch, while the person on the right is wearing a white shirt and a light-colored scarf. The background is slightly blurred, suggesting an indoor setting.

“Los datos se están convirtiendo en la nueva materia prima de los negocios.”



Natalia Acevedo

ANALISTA DE DATOS