

# IA para Negocios Fitness

## ¿Cómo aplicar la Inteligencia Artificial para mejorar la propuesta de valor de nuestro fitness?

A continuación os presentamos la metodología que hemos desarrollado para crear casos de uso de Inteligencia Artificial en la industria fitness.

Ve paso a paso y **resuelve todas las preguntas que encuentres para tener un esquema de cómo enfocar el proyecto**. Para su mayor comprensión, hemos puesto como ejemplo práctico nuestro proyecto de churn.

**1.- Auditoría de datos**

**2.- Problema de negocio y necesidad de usuario**

**3.- IA para resolver problema de negocio**

**4.- Casos de uso de IA con problema identificado**

**5.- MVD. Match User Needs with Data Needs**

**6.- Algoritmos de Machine Learning. Output.**

**7.- Diseño de producto o servicio**

## Data-Driven Framework



©2021 Data-Driven Futures. All rights reserved.

Ejemplo: Trainingym

## 1.- Auditoría de datos

¿Qué tipo de datos tienes actualmente disponibles en tu negocio? ¿de qué tipo de datos dispones más? ¿de qué tipo de datos dispones menos?

¿Dispones de una base de datos muy variada en cuanto a tipo de datos? ¿En qué estado se encuentran los datos? ¿Cuál es su nivel de completitud?

¿Dispones de una plataforma unificada con todas las fuentes de datos que modelan el negocio? ¿Cuáles son esas diferentes fuentes de datos? ¿Puedes enriquecer la base de datos con otras fuentes de datos externas, open data o partnership?

### Business Case

¿Qué datos están ya disponibles?

#### User Fitness Journey

- Membership duration in months.
- Customer lifetime value (€).
- Nº visitas.
- Visitas por mes y semana.
- Nº días desde la última visita.
- Avg. tiempo de entreno por sesión.
- Hora inicio sesión.
- Hora finaliza sesión.
- Nº clases reservadas.
- Nº clases cancela reserva.
- Nº clases a las que asiste.
- Tipo de clases reservadas (yoga, spin, etc.)
- Nivel dificultad clases.
- Nº de días de antelación en la reserva.
- Total Spendings per client.
- Nº visitas sesiones virtuales.
- Nivel de engagement con la app.
- Nº vistas app.
- Condiciones climáticas.

#### User

- Edad.
- Genero.
- Código postal.
- Objetivos, Workouts
- Nº entrenamientos.
- Tiempo en min. por sesión.
- Nº Pesajes.
- Peso.
- % grasa.
- Metabolismo basal.
- Weight & Health score.
- Heart & Resting Rate.

#### Classes

- Nº usuarios por clase.
- Avg. Satisfacción por clase.
- Horario.
- Nº de reservas por actividad.

Ejemplo: Trainingym

## Business Case

¿Qué datos están ya disponibles?

### Onboarding-inducción

Motivación/Objetivos.  
Reducir mi peso.  
Mantenerme en forma.  
Por recomendación o prescripción médica.  
Ganar masa muscular.  
¿Qué ejercicio has realizado de media en la semana en el último año.  
Entre 0 y 1 día | 2 días | 3 días | 4 días | 5 o más días.  
Compartir tu experiencia y entrenar con más personas.  
Requiere acompañamiento staff o más autónomo.

### Evolución del entrenamiento

Interacciones staff-cliente  
1-5 días entrevista inicial - programa entreno y chequeo inicial  
15 días entrevista de seguimiento  
30 días evaluación condición física, ha adquirido el hábito? a conseguido su objetivo?

### Distancia al centro deportivo.

### NPS

NPS Global  
Promoter  
Pasivo  
Detractor  
NPS Actividad Fitness  
NPS Actividad dirigida

### Health score

Heart & resting rate

Ejemplo: Trainingym

## 2.- Problema de negocio y necesidad de usuario

¿Cuál es el principal problema de negocio que haces frente en la actualidad?  
¿Qué área del negocio te gustaría mejorar?

¿Quieres utilizar los datos para personalizar la experiencia de cliente, para incrementar la vida media de los socios en el gimnasio o su ticket medio? o ¿quieres utilizar los datos para personalizar las campañas de marketing y adquirir nuevos clientes?

¿Cuáles son los principales grupos de usuarios?

¿Qué problema y necesidades de los usuarios debería resolver? ¿Qué objetivo principal tendrá cada grupo de usuarios?

## Business Case

### Business problem :

Mejorar la retención (y experiencia) de clientes.  
Incremento del tiempo de vida de los socios en el gimnasio.

*Estrategia de fidelización del cliente.*

Ejemplo: Trainingym

## Business Case

### User need {Gestor Centro}

1. Entender cuales son los momentos, durante el customer journey, que influyen más, en que un cliente abandone el gimnasio. ¿Cuales son las principales causas? ¿Qué métricas nos van a permitir comprender mejor el abandono?

Which age groups are most likely to leave, from which postal code?  
Churn risk by membership duration or activity from day 0.

### User need {Gestor Centro}:

2. Accionar estrategias de comunicación personalizadas atendiendo a la probabilidad de churn de cada cliente.

Ejemplo: Trainingym

## 3.- IA para resolver problema de negocio

¿Se necesita realmente la IA para resolver el problema de negocio? ¿Qué problemas del grupo de usuarios están en una posición única para ser resuelta por la IA?

¿Tiene la compañía una debilidad particular que podría requerir una inversión en IA para desarrollar eficiencias operativas?

¿Existen tendencias en el mercado que están llevando a una industria en una dirección diferente y se debe aprovechar la inteligencia artificial para desarrollar nuevas funciones en el producto y/o servicio?

También puedes ayudarte rellenando estas frases:

• Creemos que la IA puede ayudar a resolver \_\_ {esta necesidad del usuario} \_\_ porque \_\_\_\_\_

• Creemos que la IA no puede ayudar a resolver \_\_ {esta necesidad del usuario} \_\_ porque \_\_\_\_\_

## 4.- Casos de uso de IA con problema identificado

### AI case studies

<b>01 MARKET ANALYSIS</b> <b>Community detection</b> <b>Social media topics</b> Track trending topics from twitter, Instagram and use NLP algorithms to analyze their content. <b>Sentiment analysis</b> Understand positive and negative market sentiment	<b>02 CUSTOMER ANALYTICS</b> <b>Customer Segmentation</b> Unsupervised learning to segment and understand customer behaviors. <b>Churn Analysis, Retention &amp; attrition.</b> Understand the most important factors that impact customer churn and prescribe an actionable strategy. <b>Product or class recommendation</b> <b>Customer survey</b> Analyze structured and unstructured survey data to deepen your customer understanding.	<b>03 BUSINESS PREDICTION</b> <b>Sales &amp; Revenue predictions</b> <b>Attendance demand and Dynamic pricing</b> <b>Product review analysis</b> Run NLP algorithms on product reviews to identify and analyze issues and concerns <b>Online Funnel Analysis</b> Understand your customer's online journey and conversion by key events. <b>Location Intelligence</b> <b>AI Marketing</b>
---	--	---

Ejemplo: Trainingym

## 5.- MVD. Match User Needs with Data Needs

¿Qué datos mínimo viable necesitamos para poder implementar el problema de negocio que hemos identificado?

Methodology

- User: -----
- User need: -----
- User action: -----
- ML system output: -----
- ML system learning: -----
- Datasets needed: -----
- Key features needed in dataset: -----
- Key labels needed in dataset: -----

Ejemplo: Trainingym

## 6.- Algoritmos de Machine Learning. Output.

¿Qué tipo de algoritmo seleccionarías para resolver el problema de negocio que has identificado? ¿Es un algoritmo de clasificación, de regresión, de detección de anomalías, es una clusterización?

¿Es un modelo de recomendación? ¿Cuál es el output de cada uno de los modelos? ¿Cómo accionaremos el output del algoritmo seleccionado?



Ejemplo: Trainingym

