

Predicción de Quality Leads (QL)

A continuación encontrarás una problemática diaria con la cual nos encontramos diariamente. A partir de que recibas el mail tendrás un periodo de 5 días para poder entregarlo. Idealmente sugerimos resolverlo en Python 3 o superior.

Problema

Cuando una persona registra su tienda en la plataforma tiene un periodo de prueba de 30 días en los cuales puede decidir si continuar o no utilizando el servicio. Durante el período de prueba la tienda es un *trial*. Una vez transcurridos los 30 días la tienda puede decidir continuar utilizando el servicio pero de forma paga, en ese caso se convierte en un *payment*

En Tiendanube nuestro objetivo es brindarle a nuestros clientes la mejor calidad de atención. Pero dado el volumen de suscriptores diarios que viene registrando la plataforma de un tiempo a esta parte es muy dificultoso atenderlos a todos a la vez.

Para dar respuesta a este problema es necesario encontrar una forma de priorizar a nuestros clientes. Como Tiendanube no solo provee un servicio sino que también necesita ganar dinero para poder continuar operando, es necesario dar prioridad a aquellos potenciales clientes (*trials*) que van a continuar utilizando el servicio y pagando por el mismo (*payment*).

Tareas a Desarrollar:

1. Desarrollar uno o varios modelos que permitan predecir con mayor exactitud los *trials* que se van a convertir en *payments*
 - a. Explicar brevemente cual fue el criterio por el cual se eligió el modelo y porqué se seleccionó dicha métrica
2. Obtener al menos 3 (*insights*) de lo obtenido por el modelo que puedan ser de utilidad para el negocio.

Aclaración: El objetivo del ejercicio no se centra exclusivamente en la obtención del mejor modelo posible sino en el desarrollo por el cual se arribó al mismo y las conclusiones posteriores

Diccionario Dataset

- **Id:** Identificador numérico de los *trials*
- **Country:** país de origen del *trial*
- **Creation_platform:** plataforma por la cual se creó la tienda
- **Admin_visits:** cantidad de visitas que registró el administrador
- **Intercom_conversations:** cantidad de conversaciones que registró la tienda con el equipo de soporte
- **Source_pulido:** origen de la tienda por campaña de marketing
- **Creation_weekday:** día de la semana en que se creó la tienda
- **Creation_hour:** hora del día en la que se creó la tienda
- **Products_with_description:** cantidad de productos que poseen descripción
- **total_products_with_images:** cantidad de productos que poseen imagen
- **total_product_categories:** cantidad de categorías de productos creadas
- **total_events_on_Android:** registro de la cantidad de eventos que tuvo el *trial* por un dispositivo con sistema operativo Android
- **total_events_on_Web:** registro de la cantidad de eventos que tuvo el *trial* por una computadora
- **total_events_on_iOS:** registro de la cantidad de eventos que tuvo el *trial* por un dispositivo con sistema operativo iOS
- **Target:**
 - 1: El *trial* luego del periodo de prueba se convirtió en *payment*
 - 0: El *trial* no se convirtió a *payment*