Masterplan

# Objetivos específicos

Hacer distinción de casos de éxito dentro de la plataforma, para así poder analizarlos y replicarlos, aumentando por un lado la satisfacción real del cliente, y por el otro la percepción del usuario.

Descubrir qué indicadores son de interés para videos, usuarios y la plataforma en general, con el fin de medir su variación al tomar acciones.

Mejorar la percepción de los usuarios enfocando esfuerzos a áreas de interés, al desarrollar un entendimiento de qué es lo que más usan y menos usan de la plataforma.

Mejorar el porcentaje de rebote de usuarios en la plataforma. Esto quiere decir que se pretende que los usuarios (visitas) no vengan con un objetivo específico a la plataforma y se vayan, si no que se distraigan e interactúen y exploren Kikvi.

# Pasos a seguir

1. Definir casos de éxito y fracaso en videos (clientes) y usuarios, e indicadores de interés.s
2. Transformación de los datos para extraer de buena forma los indicadores definidos.
3. Medición de indicadores en escenario actual.
4. Definición de acciones a tomar para mejorar los indicadores.
5. Aplicación de acciones definidas.
6. Medición de indicadores en escenario con acciones definidas aplicadas.

# Indicadores de interés

* Penetración del video: cantidad de usuarios que lo compartieron en comparación a los que no (interés para clientes).
* Rapidez de expansión del video: cantidad de vistas obtenidas por el video por unidad de tiempo los primeros [unidad de tiempo] desde lanzamiento.
* Compromiso del usuario: cantidad de videos que el usuario ha visto vs videos publicados desde registro del usuario.
* Valor del usuario: cantidad de vistas que un usuario consigue para un video en relación a las vistas totales que ese video consigue.

## Definir casos de éxito e indicadores de interés

### Videos

#### Posibles variables de entrada:

* Duración
* Categoría
* Diiferencia lanzamiento con youtube
* Shares first day, week & month
* Active users @ release
* Active raffles @ release

#### Posibles variables de salida (éxitos):

* Total shares
* Total views
* Vistas por período (primer día, primeros “x” días, semana y mes)
* Shares por período (primer día, primeros “x” días, semana y mes)

#### Indicadores clave (éxitos):

* Penetración de video: relación entre usuarios (totales, activos) que comparten vs los que no.
* Expansión del video: cómo evolucionan los shares y vistas en los primeros días en comparación a primera semana o mes.

**Usuarios**

***Posibles variables de entrada:***

* Genero
* Edad
* Densidad de videos al registrarse
* Densidad de concursos al registrarse
* Sistema de registro (reclutado, por campaña de facebook, por un video)
* Campaña de registro

***Posibles variables de salida (éxitos):***

* Calidad (Basado en frecuencia, cantidad de concursos/canjes y período de actividad)
* Reclutamientos (y su calidad)

## Transformación de los datos para extraer de buena forma los indicadores definidos.

## Medición de indicadores en escenario actual.

## Definición de acciones a tomar para mejorar los indicadores.

## Aplicación de acciones definidas.

## Medición de indicadores en escenario con acciones definidas aplicadas.