

Presentado por:

Alejandro Marc

Anastasia Toni

SPAIN 2024

#### IronHack Payments:

# with you since 2019

First registered Cash Request: 2019-11-19 13:57:53 —> Last logged Cash Request: 2020-11-01 23:42:30

23.970 Cash Requests



10.798 Usuarios



1.434.717€ adelantado

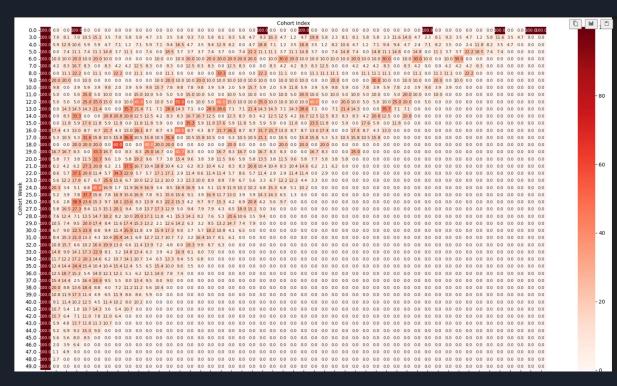


#### **Primeros acercamientos**

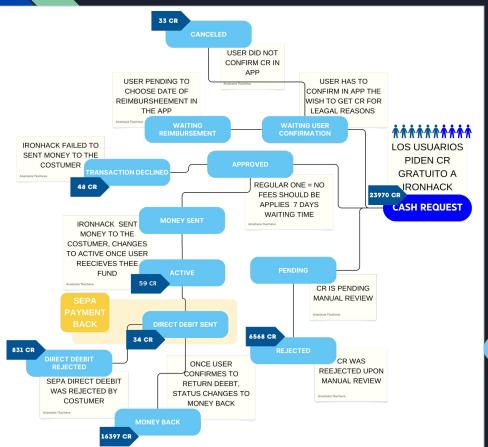


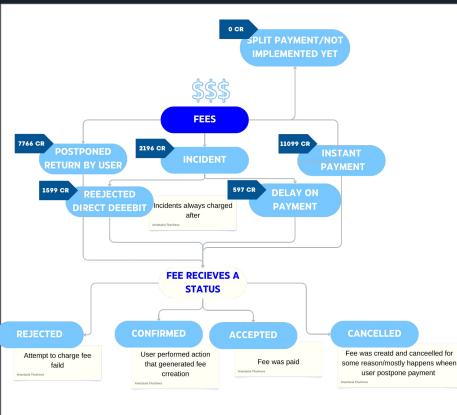


#### Un mapa de calor muy interesante

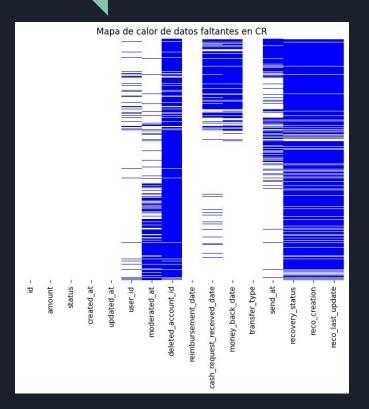


#### ¿Cómo funcionan los pagos de Ironhack?

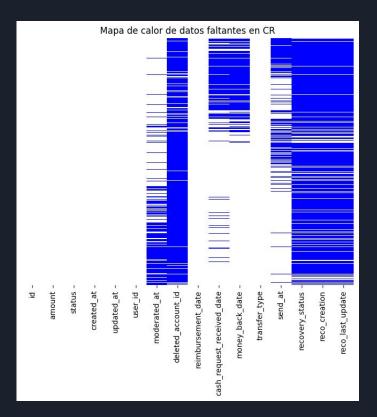




#### User ID faltantes....



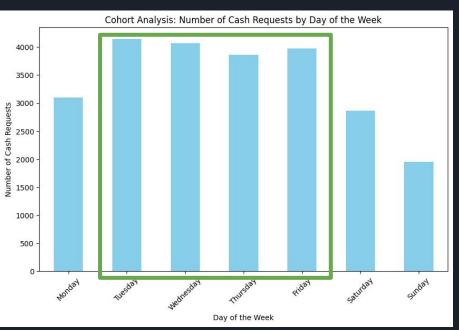


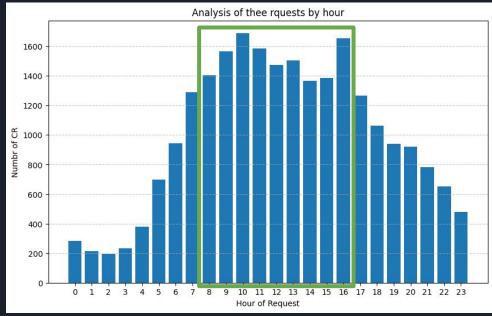


#### EDA CR



Lanzar las campañas de martes a viernes entre las 08.00 y las 16.00 para maximizar el retorno de la inversión





#### EDA CR

#### Conversiones por fecha y día Next Step: Segmentación por mes

#### Propuesta: Análisis de tasa de conversión\*

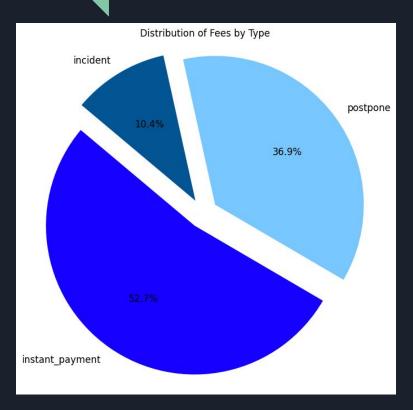
\*Necesidad: Leads por fecha

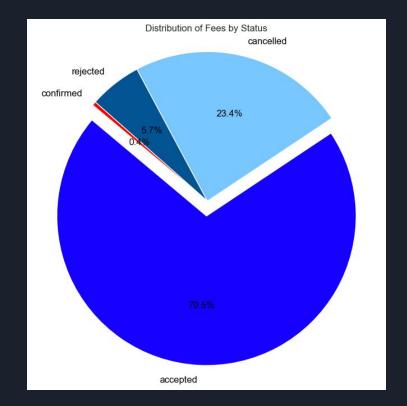


Heatmap de Cohorte por Hora y Día (en %)								
0 -	9%	15%	13%	20%	17%	15%	11%	
	12%	15%	18%	12%	18%	14%	11%	
- 2	8%	18%	21%	18%	15%	11%	9%	- 0.225
m -	9%	15%	15%	18%	20%	14%	8%	
4 -	7%	25%		16%	21%	12%	4%	
۲۵ -	10%	20%	20%	17%	18%	11%	4%	- 0.200
9 -	10%	20%	18%	18%	17%	14%	4%	
	11%	18%	16%	16%	15%	16%	7%	
ω -	11%	19%	15%	17%	15%		9%	- 0.175
ი -	13%	17%	17%	16%	15%		9%	
요 -		18%	15%	15%	17%	13%	7%	0.150
	12%	19%	17%	16%	16%	13%	8%	- 0.150
Hora 12 11	13%	17%	17%	17%	15%	12%	9%	
- 13	13%	16%	18%	16%	17%	12%	8%	- 0.125
4 -	13%	18%	17%	17%	14%	12%	9%	0.123
1817 1615	13%	15%	18%	15%	19%	11%	8%	
	15%		20%	14%	22%	9%	7%	- 0.100
	14%	17%	15%	15%	19%	10%	9%	
		17%	17%	15%	17%	11%	9%	
20 19	16%	18%	17%	15%	14%	10%	9%	- 0.075
- 20	13%	17%	18%	18%	16%	10%	8%	
21:	14%	18%	17%	17%	14%	9%	10%	
- 22	16%	16%	19%	15%	15%	9%	11%	- 0.050
- 23.	15%	16%	18%	16%	15%	9%	11%	
	Ó	i	2	3	4	5	6	
Nombre del Día								

### EDA FEES

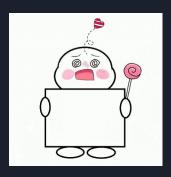






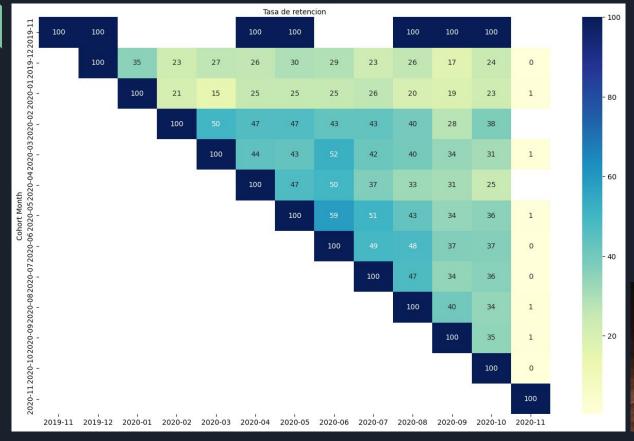
#### EDA JOINED DATA





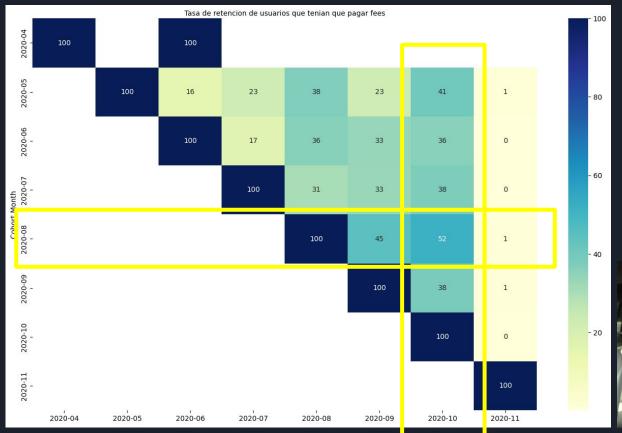
A partir de Agosto de 2020 aparecen los Cash Request Instantáneos

## TASA DE RETENCIÓN





# TASA DE RETENCIÓN: usuarios que pagaban fees





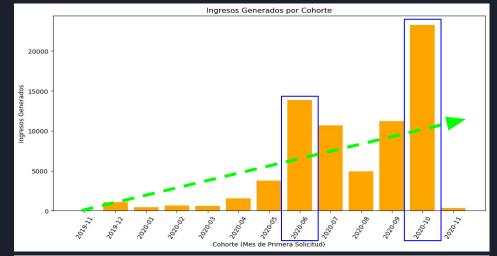
#### **Ingresos Generados**

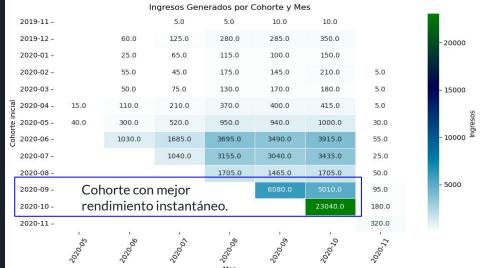
Hemos identificado que los <u>ingresos por comisiones se</u> generan a partir de mayo de 2020. Esto sugiere una posible actualización en la plataforma, introduciendo comisiones en ciertas acciones.

Con esta información en mente, hemos enfocado nuestro análisis en las transacciones con estatus money\_back (devolución de dinero completada).

El total de ingresos generados es de 72.350 um



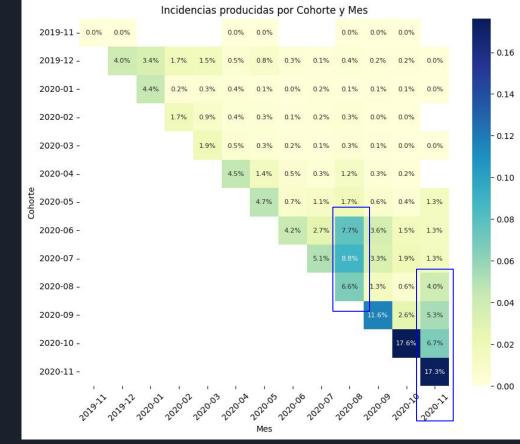




#### Incidencias registradas

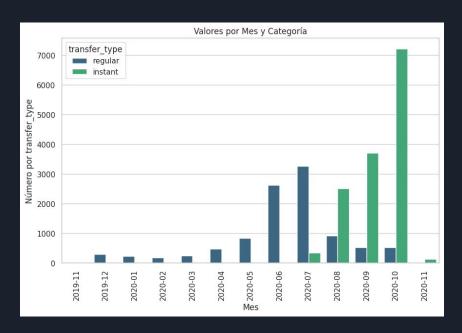
El análisis de cohortes muestra que las incidencias han fluctuado a lo largo del tiempo, con niveles bajos en las primeras cohortes y una mayor variabilidad a partir de junio de 2020. Los picos de incidencia en las últimas cohortes sugieren posibles cambios en la calidad del servicio o en el comportamiento de los usuarios, que requieren un análisis más profundo.

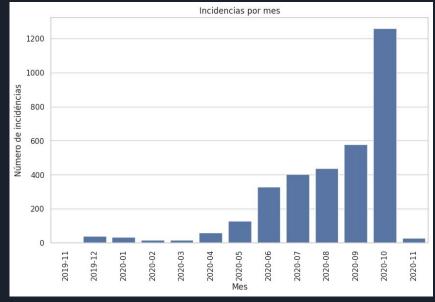




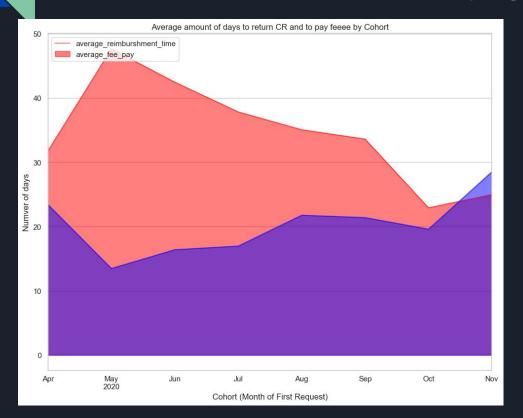
### Estudio de Tasa de incidencias







# COHORT ANALYSIS: devolución de adelantos vs pagos de fees





En algunos textos se puede resumir el trabajo en equipo como las 5 c's.

<u>Fuente</u>: De los deseos



#### **OBSTÁCULOS**

- 1. **Desconocimiento del negocio**: Las conclusiones se han sacado en base a hipótesis que tendríamos que validar con negocio.
- 2. El léxico genera más confusiones que soluciones.
- 3. Falta de tiempo para desarrollo de ideas y análisis.
- 4. Cross-validation of the result that we obtained.
- 5. No poder desarrollar de manera eficaz una metodología scrum.
- 6. No definir posiciones jerárquicas ha generado un poco de caos.







#### CONCLUSIONES

1. Las incidencias se dan especialmente con las Cash Request Instantáneas.

2. **Añadir un fees basado en los porte**s adelantados podría **aumentar de manera exponencial los ingresos** de la plataforma.

3. Lanzar las campañas comerciales entre las 8 a 16 para maximizar retorno

# ¿DUDAS?

