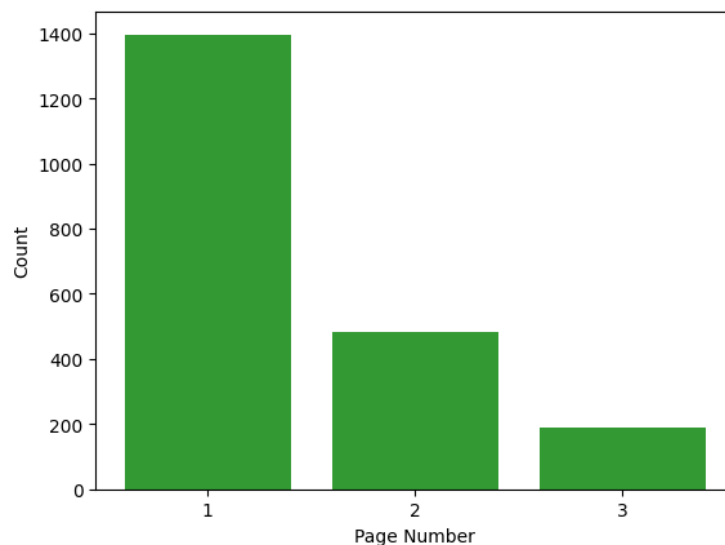


## بررسی و بهبود فرآیند ثبت آگهی

در فاز ابتدایی، دیتاهای غیر **valid** را از دیتابیس حذف میکنیم. برای این کار یک فانکشن به نام **is\_valid** تعریف شده است که در آن پس از چک کردن مقدار ستون **action**، متناسب با مقدار آن پارامتر مربوط به آن چک می‌شود و در صورت **valid** بودن، مقدار آن برگردانده می‌شود.

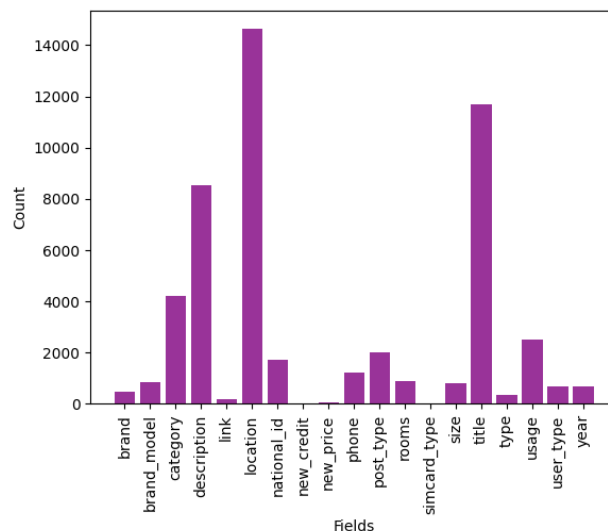
پس از آن یک دیتا فریمی می‌سازیم متشکل از **action** های **Exit\_submit**. این **action** ها نشان دهنده‌ی لحظاتی است که کاربر از فرآیند ثبت آگهی خارج شده است. این خروج در دو حالت **True** که در آن آگهی ثبت شده است و **False** که در آن آگهی ثبت نشده است. با در نظر گرفتن دیتا، زمانی که آگهی ثبت نشده است می‌توانیم زمان‌هایی که کاربر و یا فرآیند دچار مشکل شده است را پیدا کنیم.

پس از بررسی این دیتا به نتیجه می‌رسیم که کاربران بیشتر در صفحه نخست تصمیم به خروج از فرآیند گرفته‌اند.

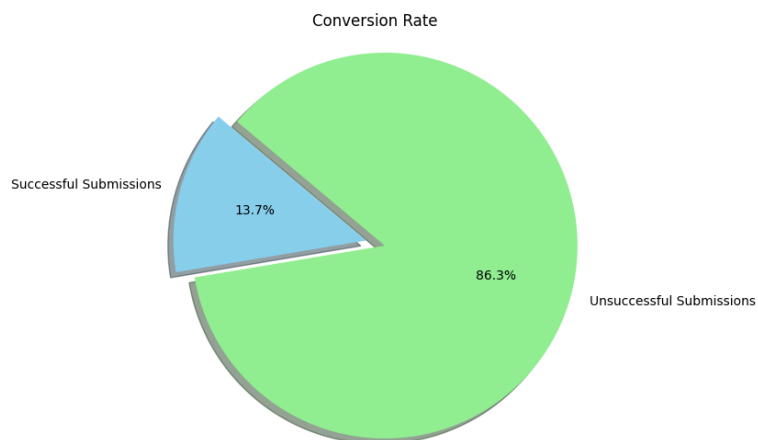


سپس یک دیتا فریم از **Validation\_Error** ها درست می‌کنیم که در آن فیلدی که کاربر در آن با ارور مواجه شده است برای ما اهمیت دارد که میتواند **brand**، **post\_type**، **phone**، **new\_price**، **new\_credit**، **national\_id**، **location**، **link**، **description**، **category**، **brand\_model**، **rooms**، **simcard\_type**، **size**، **type**، **usage**، **user\_type** و یا **year** باشد.

با تحلیل این دیتاها نتیجه می‌گیریم که بیشترین اروری که کاربران دریافت کردند در فیلد **location** و **title** است.



سپس برای محاسبه نرخ کانورشن دیتا فریم دیگری از کل **submit** ها درست می‌کنیم تا نسبت **submit** های **successful** را به همهی **submit** بدست آوریم.



متأسفانه من احاطه‌ای به بیزینس دیوار ندارم، در نتیجه تنها راهی که برای بهبود فرآیند ثبت آگهی در نظر دارم، این است که راهنمایی بیشتری به کاربران قبل از ثبت آگهی داده شود.