

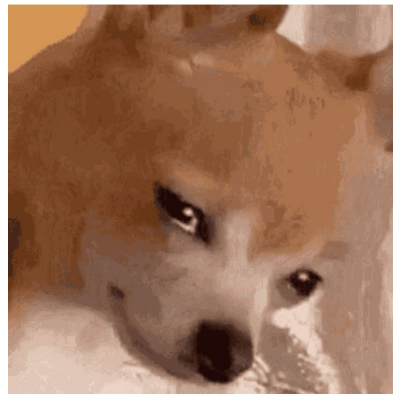
W E L C O M E T O

IRONHACK PAYMENTS

LOADING...



1. Todos podemos ser Manolo...



IRONHACK
PAYMENTS



2. User behaviour del Cash Requests

Usuario más frecuente



Cash requests¹

100€

Solicitados

(68,5% de casos)

60,7%

**Transferencias
instantáneas**

72,5%

**Solicitudes
reembolsadas**

Zoom in

5-7

**De cada mes
recaudación**

Nota: 1. Los porcentajes han sido extraídos del dataframe "extract - cash request - data analyst", de las columnas 'amount', 'transfer_type', 'status', 'reimbursement_date', respectivamente.

2. User behaviour del Cash Requests

Zoom in

5-7

De cada mes
recaudación

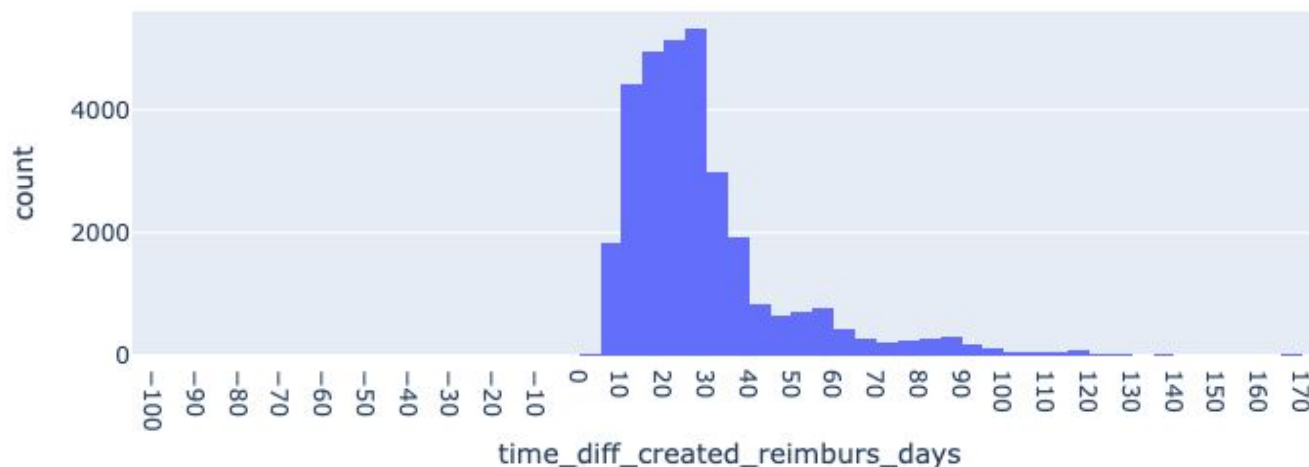
```
# To understand the usual days between the cr is created and the reimbursement is planned
# Let's calculate the difference between the two variables
# First convert the variables into datetime

df['created_at_cr'] = pd.to_datetime(df['created_at_cr'], format = 'mixed')
df['reimbursement_date'] = pd.to_datetime(df['reimbursement_date'], format = 'mixed')

# In a new column, get the difference between created at and reimbursement and convert into days
df['time_diff_created_reimburs_days'] = (df['reimbursement_date'] - df['created_at_cr']).dt.days

# Calculate the median
df['time_diff_created_reimburs_days'].median()
```

Frequency of days until reimbursement



Hemos descubierto
que generalmente, se
tarda un **promedio de
29 días** en obtener el
reembolso.

3. ¿Qué tipos de fees generan mayores ingresos para IronHack Payments?

65,6%

**Cash Requests
tienen fees²**



Nota: 2. El porcentaje ha sido extraído del data frame “*extract - fees - data analyst*”, de las columnas ‘id_fees’.

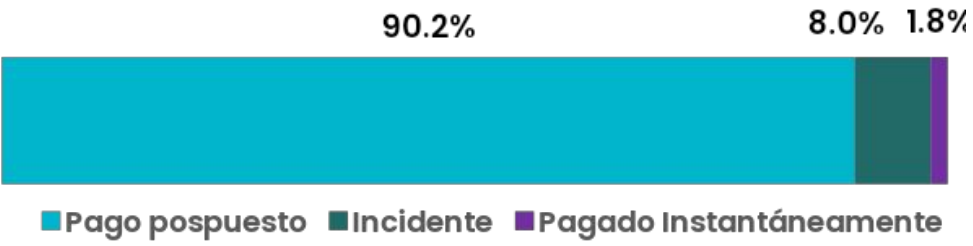
3. Insights de los fees

Total amount

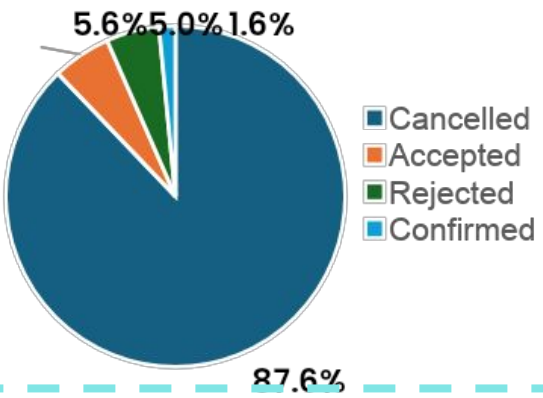


5€

Type



Status

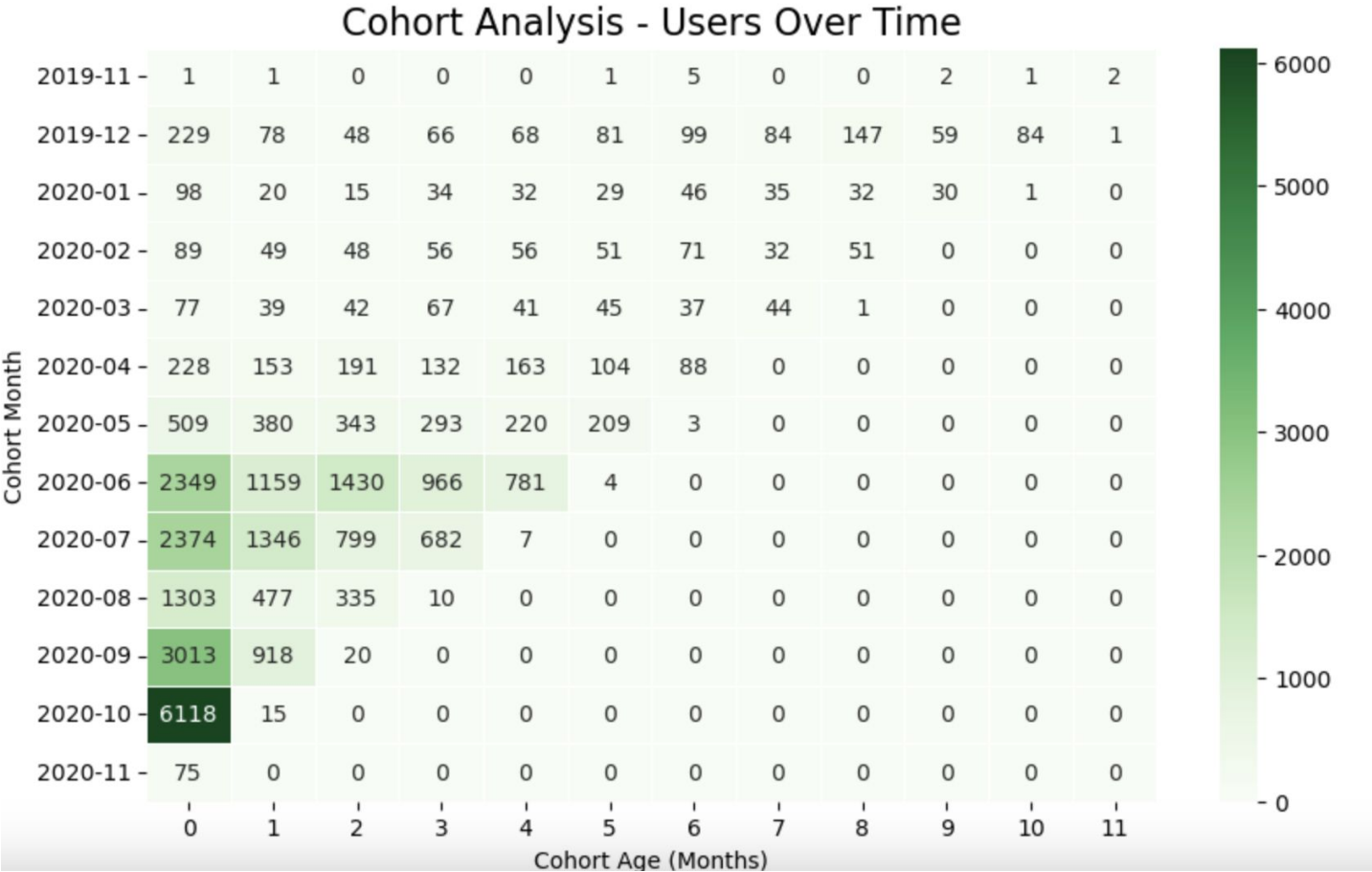


Count of Status vs Type



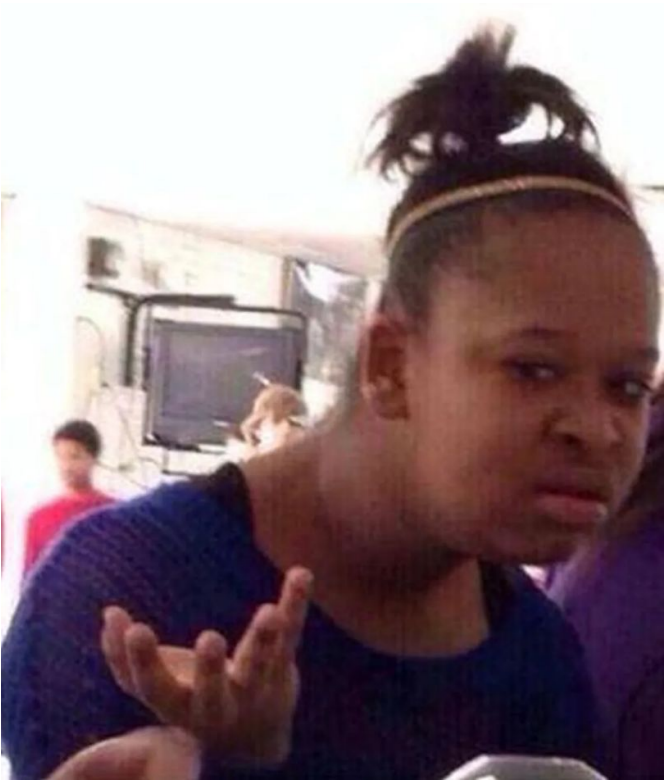
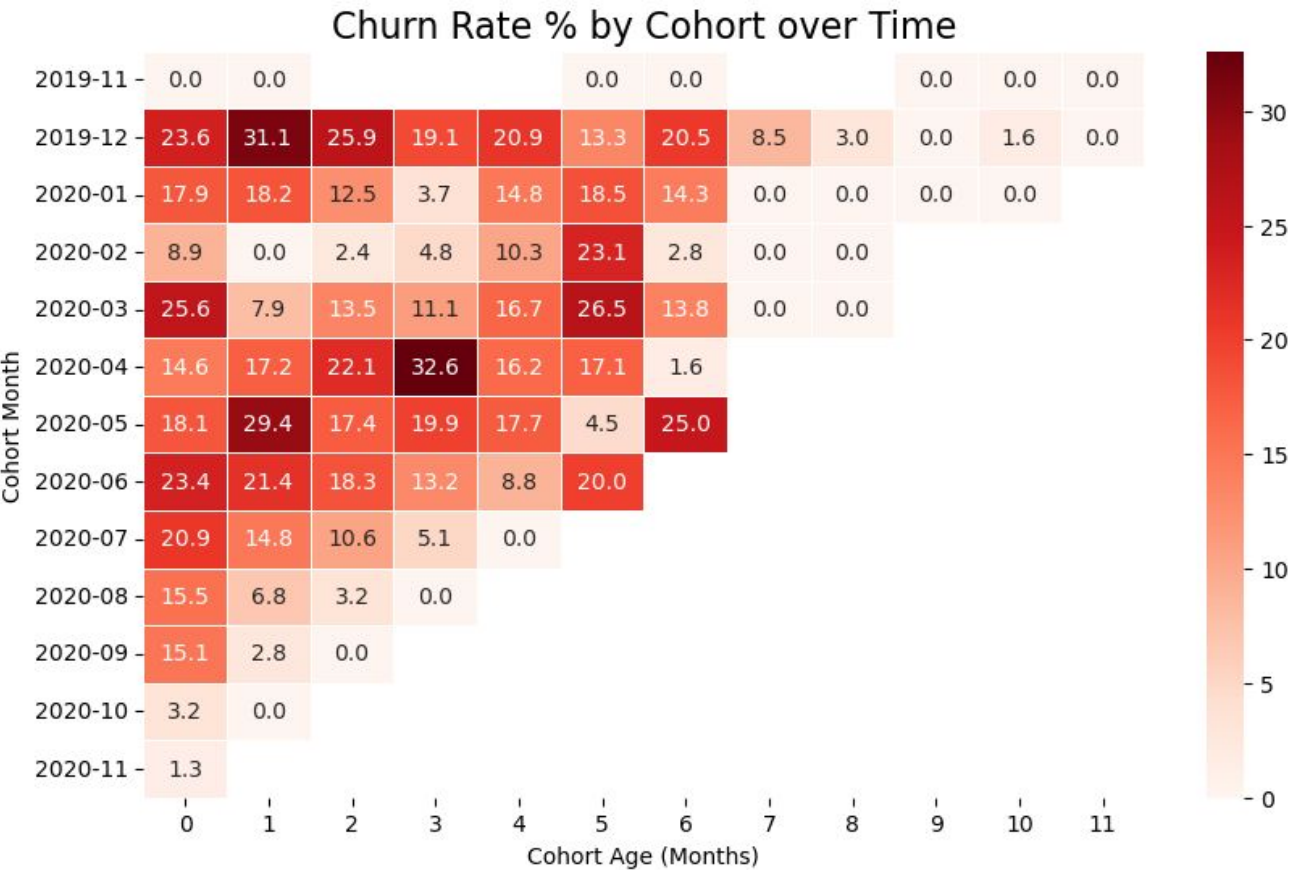
Hemos descubierto que existe una relación entre el 'Type' y el 'Status', ya que la **mayoría de pagos pospuestos no son aceptados** y se recalendarizan en la fecha de reembolso del cash request.

4. Análisis de cohortes



Usuarios totales = 11,793

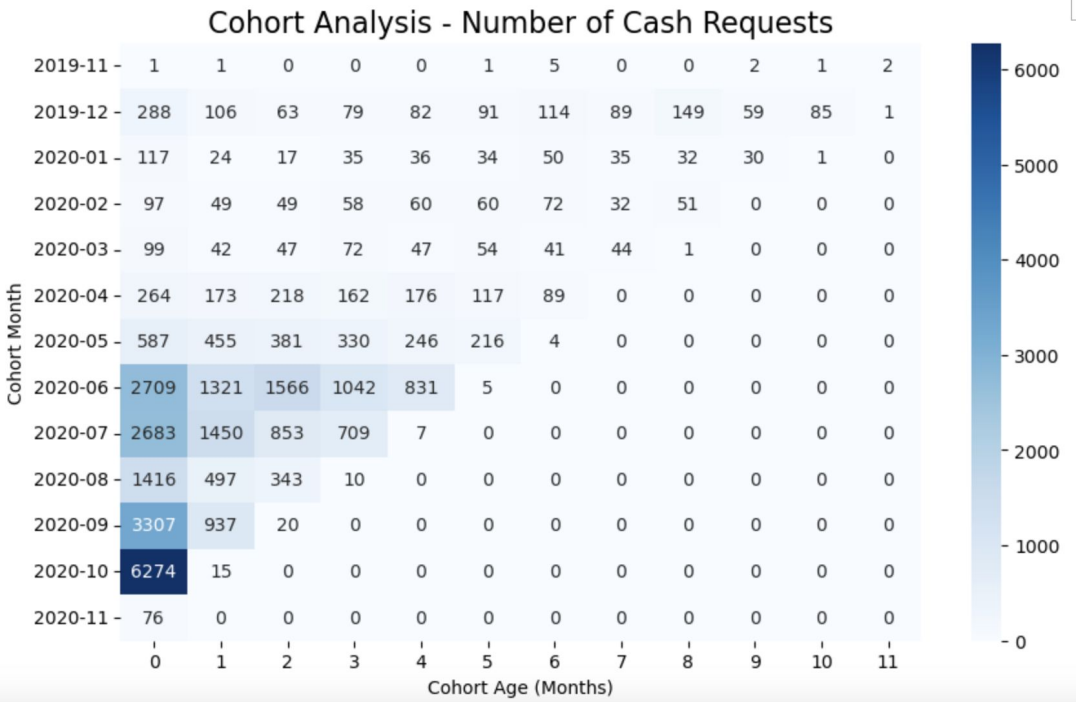
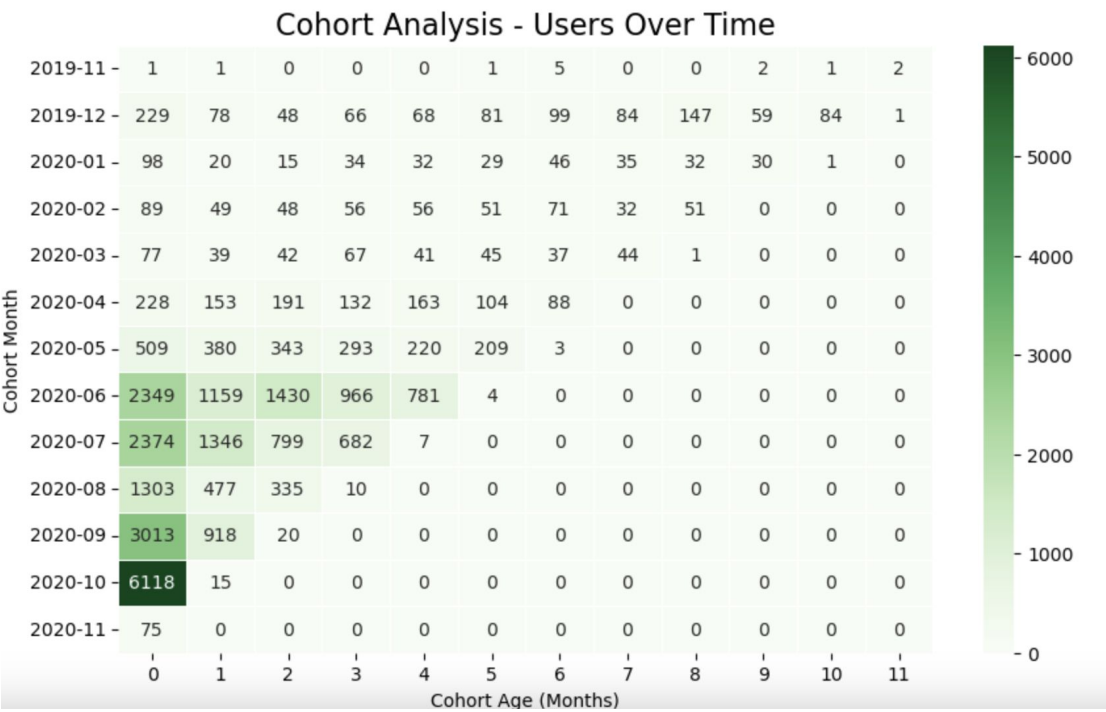
5. Durante el análisis de cohortes hemos encontrado algo desconcertante...



¿Por qué eliminan sus cuentas tantos usuarios?

5. Posibles motivos del churn rate y recomendaciones...

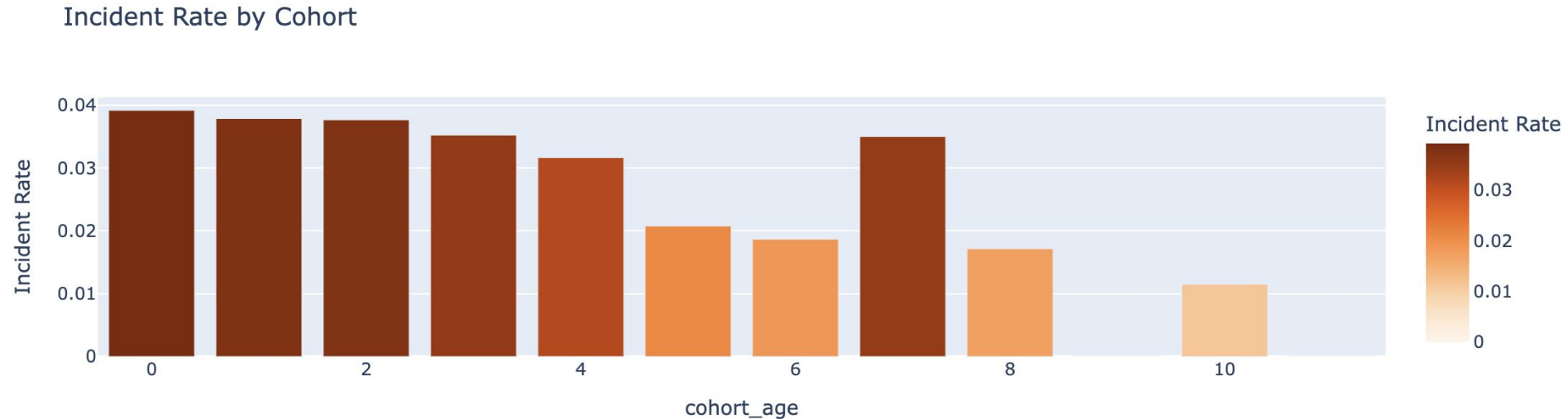
1. La frecuencia de uso



Aumentar la **gama de servicios** de cash request para que los usuarios puedan usarlo para diferentes situaciones en sus día a día y **no solo para escenarios puntuales**. Por ejemplo en ecommerces como Klarna.

5. Posibles motivos del churn rate y recomendaciones...

2. La tasa de incidentes



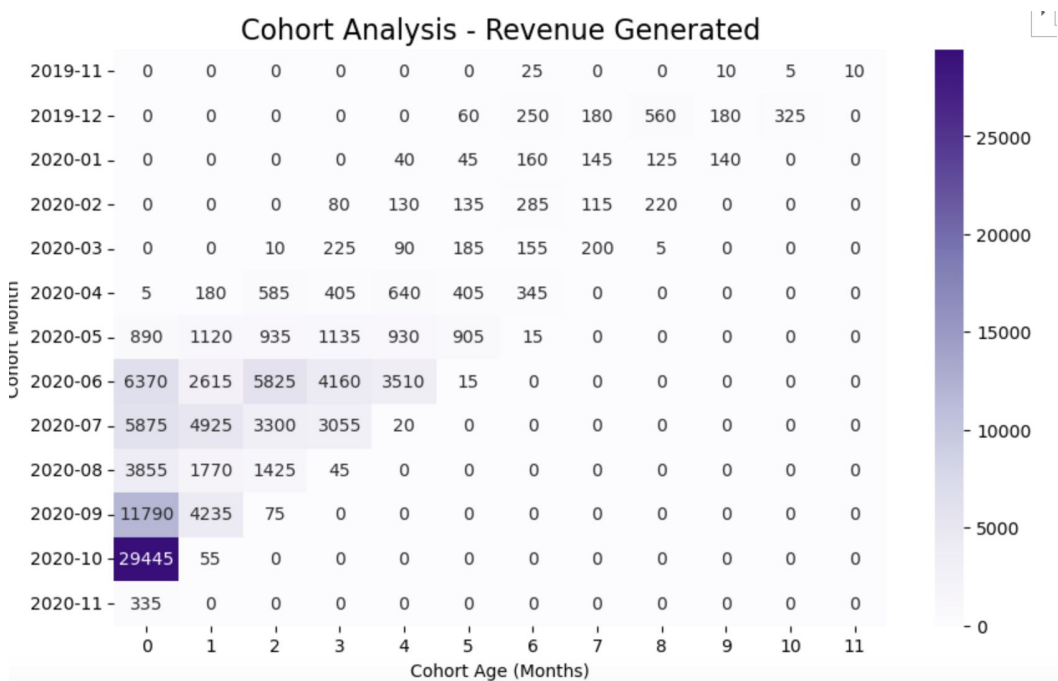
Incidentes totales = 1,194
5% de todas las cash requests

Es recomendable reducir la tasas de incidentes mejorando la calidad del servicio para favorecer a una mayor satisfacción, fidelización y recurrencia.

5. Posibles motivos del churn rate y recomendaciones...

3. Ingresos y target

Ingresos totales = 105,290 €



Los elevados **ingresos iniciales** se concentran en el **primer mes** para la mayoría de las cohortes. Los **ingresos disminuyen** significativamente **después de los primeros meses**, lo que puede indicar una pérdida de usuarios o un menor compromiso.

FIN

¿Dudas?

