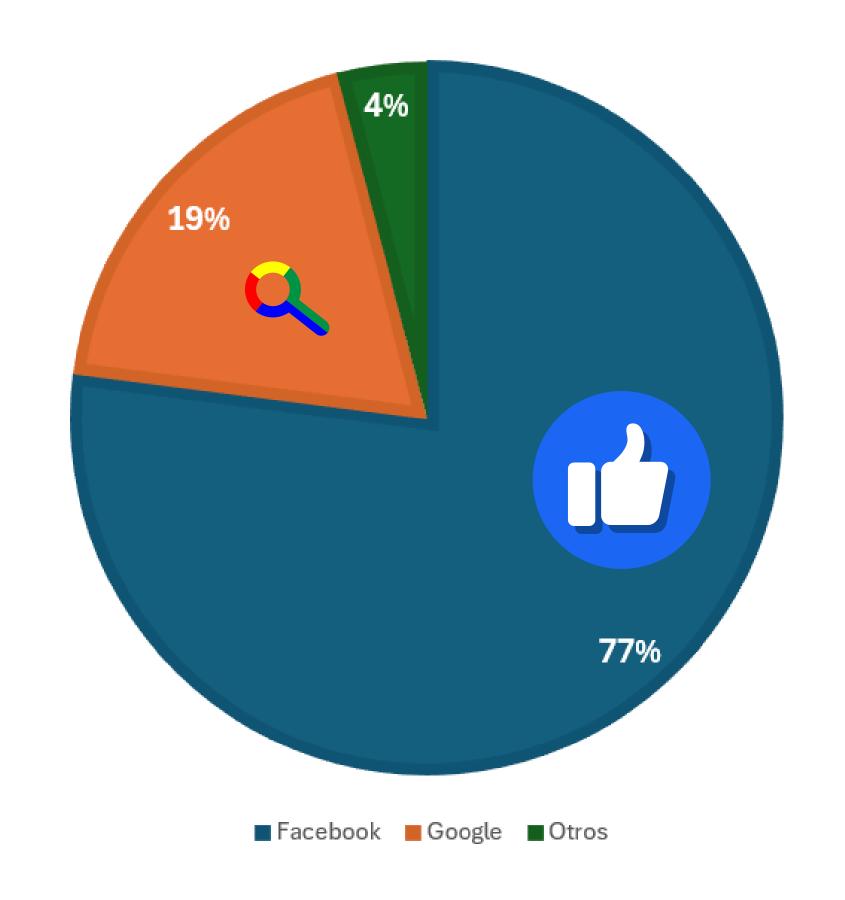


Agenda

- Contexto
- 2 Modelo de estimación de conversiones web
- 3 Recomendaciones

Contexto

Generación de ingresos digitales

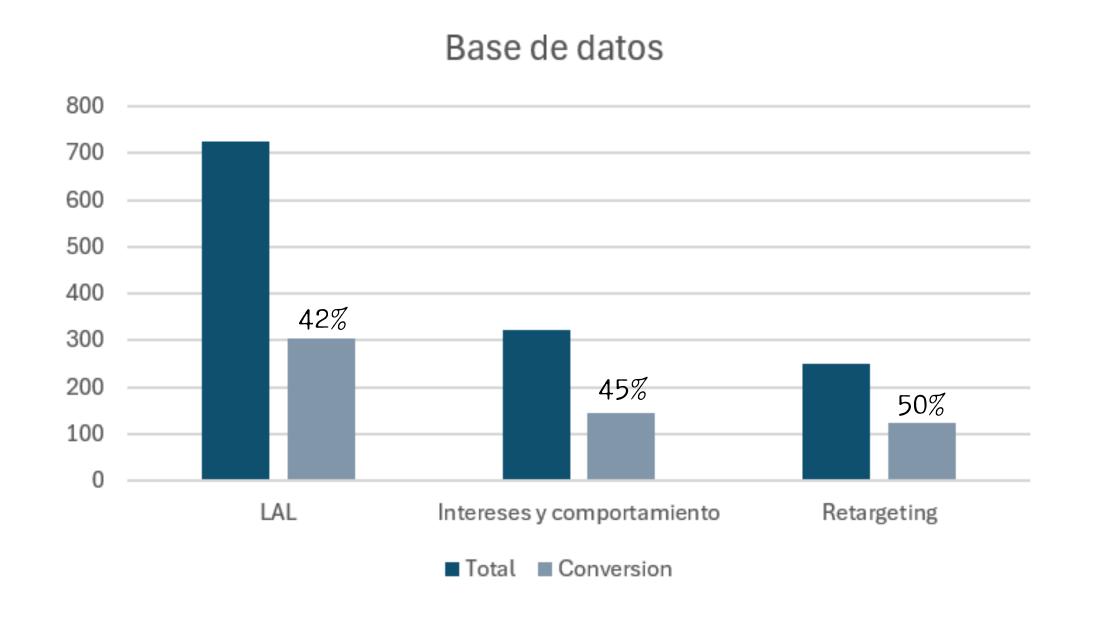


¿Cómo funcionan los anuncios en Facebook?



El objetivo del modelo es determinar qué porcentaje de las conversiones web se pueden predecir

Análisis exploratorio de datos



Consideraciones:

- País estable con más de 2 años de campañas digitales.
- 1300 entradas de datos, últimos 12 meses desagregados en 3 audiencias (45% datos conversión, 55% sin venta).
- Análisis de correlación entre conversión y alcance, impresiones, inversión, clics en CTA y clics totales.

Resultados

- Se midió un modelo binario que predice resultados (conversion/venta = 1, no conversion = 0)
- Se usaron dos modelos de Machine Learning para corroborar predicciones:
 - "Logistic Regression"
 - "Random Forest"
- Los resultados fueron robustos al lograr un porcentaje de precisión del 70% al predecir ventas.
- Adicional, los coeficientes muestran una relacion directa entre conversiones y: Alcance, Impresiones, Clics en el enlace e inversión.
- Mientras que la correlación con el total de clics (que incluye interacciones comentarios, reacciones, compartidos) es <u>inversamente proporcional</u> a la predicción de ventas.

Recomendaciones

- ¡Poder predecir el 70% de las conversiones es más que medio vaso lleno para cumplir los objetivos del año!
- El 30% restante corresponde a variables que no se pueden controlar con antelación, pero sí sobre la marcha.
- El siguiente paso sería construir un modelo de predicción del tipo de contenido por audiencia con mejor probabilidad de conversión para asegurar el 70%.
 - Dada la relación inversa con los clics totales, es importante generar anuncios orientados al impulso con un llamado a la acción que dirija el tráfico al sitio web y con la menor interacción posible.

¡Gracias!

