For the sake of the analysis, it will considerer that we only have the available data. After the resolution of the case some outlines were given in order to expand the resolution with new datasets.

Preguntas a resolver:

* **MAXIMIZAR LAS POSIBILIDADES DE LOS COMPRADORES DE CERRAR UN TRATO LUEGO DE UN ‘REPLY’ EN UN ANUNCIO**
* **COMO ASEGURARSE QUE COMPRE LUEGO DE HACER UN ‘REPLY’**

REPLY: acto de un comprador contactando al vendedor a través del chat (el chat es el mayor canal de contacto)

DATOS: Están desde el punto de vista del vendedor y las categorías

* Fecha de antigüedad anuncio
* Usuario que vende
* Categoría del anuncio
* Cantidad de replies
* Fecha de primer y último reply

FINDINGS:

* Si el vendedor no contesta, el trato con ese anuncio no se va a cerrar

1. Cuanto tiempo para que no conteste? Cambia en cada categoría?
2. Ofrecer otros vendedores con productos similares?
3. Avisar al SELLER que tiene una pregunta sin contestar
4. Premiar a los SELLERS con mejor tiempo de respuesta.

* Una vez que el BUYER hace el reply, ya sabemos que producto quiere – recomendar otros SELLERS
* Como medir que termino cerrando el trato? Plantear cierta medición
* Que seria una conversación de relevancia? La relevancia cambia por categoría?
* Cuando el SELLER saca el anuncio de la web preguntar si vendio para luego tener datos de cantidad de mensajes y conversión

OBJETIVO: Maximizar las chances de compra luego de un reply

Cuando hace un reply ya sabemos que producto quiere!

NEGOCIO OLX : que haya mas compradores, para que haya mas vendedores, que el comprador encuentre fácilmente lo que busca

CASO REAL: Busque y pregunte por un comic de BATMAN y me recomendó luego botella antiguo, pedal de distorcion, gorra de coca-cola (en categoría Hobbies, arte y libros)

**ESTRATEGIA 1**

Mejorar al vendedor (o anuncio? Vendedores casuales?) Definir un buen vendedor como couchsurfing

* Aviso al vendedor que alguien esta interesado en su producto
* Cuando hay mensajes sin responder luego de X días - push notification
* Cuando el comprado hacer un reply – push notification
* Conectar cliente con mejores anuncios (vendedores?) de la categoría que esta buscando
* Premiar buenos vendedores – minimiza riesgo de defraudarse

**ESTRATEGIA 2**

“Cuando envía el mensaje, sabemos lo que quiere”

* Ofrecer productos dentro de la misma subcategoría
  + Mejores vendedores
  + Mas populares – mas visitas
  + Productos cercanos
  + Basado en el query de búsqueda
* Ofrecer vendedores con ratio de respuesta alto
* String del título del aviso para hacer una recomendación más personalizada
* String del query de búsqueda correlación con la categoría donde manda el mensaje

**MEDICION**

SI mejoramos la calidad de vendedor podemos mejorar la posibilidad de cerrar un trato, entonces vamos buscar que haya mejores vendedores. Un mejor vendedor es aquel que contesta mas mensajes, en menos tiempo y de calidad.

**Exploratory Data Analysis for Strategy 1**

With

*item['user\_sk\_encrypted'].nunique()*

We have seen there are 1935 unique sellers, this represents the 97%. We can’t take an approach take into account the history of the seller, we suppose most of them are “casual sellers”.