# Ratios.

* Ratio de conversion: cantidad de usuarios que una vez que acceden se comportan de forma activa. Se resolveria añadiendo en la base de datos una tabla en la que se indique el numero de logins que hace el usuario o anotando fecha y hora de cada una de las actividades que realiza.
* Duracion temporal de accesos: cuando se abra la actividad principal se envia un paquete, cuando se destruya la aplicacion, se envia un nuevo mensaje.
* Cesta de abandono: ver usuarios que no se conectan desde hace tiempo.
* Ratio de ganadores por nivel.
* Puntuaciones medias obtenidas.
* Indice global de ventas.
* Porcentaje de gasto medio por cliente.
* Numero de seguidores en redes sociales.
* Numero de comentarios en redes sociales.
* Numero de recomendaciones en redes sociales.
* Numero de foros positivos en redes sociales.
* Numero de descargas en mercados de aplicaciones.
* Numero de clientes invitados por otros.
* Calificacion de la aplicacion en mercados de aplicaciones.
* Opinion critica interna y externa a traves de redes sociales.
* Criticas en medios de comunicacion.
* Encuestas de satisfaccion.