**Caso EMPRESA**

***Situación actual:***

La empresa EMPRESA es una aplicación donde las empresas pueden llevar la contabilidad de su empresa y organizar su información de una forma que les permite tener el control de su empresa y tomar mejores decisiones.

Contabilidad funciona mediante un modelo de suscripción, los usuarios al crear la cuenta tienen 1 mes de prueba gratis donde reciben acompañamiento del equipo y pueden probar la herramienta. Al finalizar este mes los usuarios deben decidir si adquieren un plan pago o no.

EMPRESA ha logrado tener éxito en sus primeros meses en el mercado y esto ha generado que muchos nuevos usuarios visiten su sitio web y creen cuentas de prueba, lo cual ha ocasionado que la cantidad de cuentas que se creen sea superior a la capacidad con la que cuenta el equipo para brindar una atención personalizada a los usuarios.

En este momento la gerencia tiene como prioridad buscar una solución que permita mejorar los porcentajes de conversión a niveles iguales o superiores a los que se manejaban hace unos meses, optimizando el uso de los datos capturados del usuario y mejorando la efectividad del trabajo de su equipo de Onboarding.

En el siguiente enlace se puede ver un dataSet básico de la información con que cuenta la empresa de sus usuarios. Esta información puede ser utilizada para construir estrategias o modelos que permitan a los diferentes equipos dentro de EMPRESA ejecutar tareas que permitan conseguir el objetivo que se comenta en el párrafo anterior.

La información que se muestra en el dataSet, indica la actividad de las empresas durante el periodo de prueba y si al final de este proceso tuvo una intención de compra o no.

A continuación se describen las variables que componen el dataSet.

1. **Id** : Llave para identificar cada una de las compañías que hacen parte del análisis.
2. **Fecha Registro:** Indica la fecha en la cual en que la compañía creó la cuenta en EMPRESA.
3. **Dominio Correo:** Variable que indica el tipo de dominio que tiene el correo de la persona que crea la cuenta. Esta variable puede tomar los siguientes valores *corporativo , gmail, hotmail, outlook, yahoo.*
4. **Canal Adquisición:** variable que indica por cual canal de adquisición llegó el usuario a crear la cuenta en EMPRESA. La interpretación de los valores de esta variable es el siguiente:

* ***Canal Tradicional*** : Estrategias digitales.
* ***Referido:*** compañía que llegó a EMPRESA a través del programa de Referidos que la empresa tiene con sus usuarios activos.
* ***Canal Alternativo***: EMPRESA ha desarrollado un nuevo programa donde en diferentes barrios o pueblos, tiene embajadores que le ayudan a alcanzar un público nuevo y los llevan a crear cuenta en su aplicación, este canal incluye los usuarios que llegan mediante este medio.

1. **Ubicación :** indica el tipo de población donde se encuentra ubicada la compañía que creó la cuenta, donde:

* **Urbano:** poblaciones con más de 300.000 habitantes.
* **Rural:** poblaciones con menos de 300.000 habitantes.

1. **Facturas creadas:** Indica la cantidad de facturas creadas por cada una de las compañías durante los 10 primeros días de su periodo demo.
2. **Cotizaciones creadas:** Indica la cantidad de cotizaciones creadas por cada una de las compañías durante los 10 primeros días de su periodo demo.
3. **Contacto Inicial:** Variable booleana que indica si el usuario al crear la cuenta recibió un contacto inicial en las 24 horas posteriores al registro. La variable se interpreta como:

* **0** no recibió contacto inicial.
* **1** recibió contacto inicial.

1. **Visitas Blog:** Dentro de EMPRESA, hay un blog donde los usuarios pueden consultar tips sobre crecimiento de su empresa, contabilidad, tecnología. El valor que toma esta variable indica la cantidad de artículos de este blog que el usuario visitó durante sus primeros 10 días en el plan demo.
2. **Usuarios adicionales:** variable que indica la cantidad de usuarios adicionales que crea la compañía en su cuenta de EMPRESA.
3. **Reportes descargados:** indica la cantidad de reportes descargados por la compañía durante los 10 primeros días de su periodo demo.
4. **Persona jurídica:** variable booleana que indica si la compañia es una empresa jurídica o no, se interpreta de la siguiente forma:

* **1** es persona jurídica.
* **0** no es persona jurídica.

1. **Solicita ayuda:** Variable que indica cuántas veces el usuario solicitó ayuda al equipo de Soporte durante los 10 primeros días de su plan demo.
2. **Interés de compra:** Al finalizar el plan demo, los usuarios reciben una notificación de si quieren conocer más o si quieren comprar el plan, esta variable booleana indica cuál fue su respuesta a esta pregunta, se interpreta de la siguiente forma:

* **1** manifestó interés de compra o adquirió el plan.
* **0** no manifestó interés de compra ni adquirió el plan.

***Objetivo:***

1. Describa un modelo basado en el análisis de datos que permitan a la empresa EMPRESA optimizar su proceso de Onboarding y conseguir resultados que le permitan crecer de una manera sostenida en el tiempo.
2. Justifica con al menos 2 argumentos porque este modelo sería útil para que la empresa incremente su efectividad a la hora de convertir a sus usuarios.
3. En la hoja LTV\_Value ( Lifetime Value o Valor de vida del usuario) , se encuentra el valor que cada usuario ha pagado a la empresa luego de adquirir el plan. Establezca y justifique si existe una relación entre el LTV y el comportamiento de los usuarios en su plan demo y si es posible describa comportamientos de los usuarios que tienen un mayor LTV.

Es importante tener en cuenta que una de las prioridades de la empresa en este momento es no incrementar desmedidamente su equipo, por lo cual se busca que las estrategias a implementar puedan ser escalables.