

Название проекта	Описание проекта
Investigación de confiabilidad del prestatario	El cliente es el departamento de crédito del banco. Es necesario averiguar si el estado civil y el número de hijos del cliente afectan el hecho de que el préstamo se reembolse a tiempo. Datos de entrada del banco - estadísticas de solvencia de los clientes. Los resultados del estudio se tendrán en cuenta al crear un modelo de calificación crediticia, un sistema especial que evalúa la capacidad de un prestatario potencial para reembolsar un préstamo a un banco.
Investigación de apartamentos en venta	Los datos del servicio Yandex.Realty están a nuestra disposición: un archivo de anuncios para la venta de apartamentos en San Petersburgo y asentamientos vecinos durante varios años. Es necesario determinar el valor de mercado de los objetos inmobiliarios. La tarea es configurar los parámetros. Esto permitirá construir un sistema automatizado que rastreará anomalías y actividades fraudulentas. Hay dos tipos de datos disponibles para cada apartamento en venta. Los primeros son ingresados por el usuario, los segundos se obtienen automáticamente en base a datos cartográficos. Por ejemplo, la distancia al centro, aeropuerto, parque más cercano y cuerpo de agua.
Determinación de una tarifa prometedora para una empresa de telecomunicaciones.	La tarea consiste en hacer un análisis preliminar de las tarifas para una pequeña muestra de clientes y analizar el comportamiento de los clientes y sacar una conclusión: qué tarifa es mejor y genera más dinero para ajustar el presupuesto publicitario. A los clientes se les ofrecen dos planes de tarifas: "Smart" y "Ultra". Los datos de 500 usuarios de Megaline están a nuestra disposición: quiénes son, de dónde son, qué tarifa utilizan, cuántas llamadas y mensajes envió cada uno en 2018.
Investigando juegos prometedores	Este estudio se realiza para identificar

	<p>direcciones prometedoras para el próximo año con el fin de planificar un presupuesto publicitario. En este proyecto, los datos históricos sobre ventas de juegos, estimaciones de usuarios y expertos, géneros y plataformas (por ejemplo, Xbox o PlayStation) están disponibles en open fuentes, los datos históricos sobre las ventas de juegos están disponibles en fuentes abiertas. Анализ бизнес показателей, calificaciones de usuarios y expertos, géneros y plataformas (como Xbox o PlayStation). Es necesario identificar las regularidades que determinan el éxito del juego. Esto le permitirá apostar por un producto potencialmente popular y planificar campañas publicitarias.</p>
Analítica en la aerolínea	El objetivo del proyecto es estudiar las preferencias de los usuarios que compran billetes a determinados destinos.
Análisis de métricas comerciales	El objetivo es ayudar a los especialistas en marketing a reducir costos, eliminar las fuentes de tráfico no rentables y reasignar el presupuesto. Para ello, estudiamos datos sobre cómo los clientes utilizan el servicio, cuándo realizan sus primeras compras en el sitio, cuánto dinero aporta cada cliente a la empresa, cuándo se amortiza el costo de atraer a un cliente. Fuente de datos: datos del departamento de análisis de marketing de Yandex.Afisha
Toma de decisiones comerciales en base a datos, priorizando hipótesis, analizando el test A / B y sus resultados	<p>Tareas: 1. Analizar y construir un gráfico de ingresos acumulados por grupos, un gráfico de la verificación promedio acumulada para grupos, una gráfica del cambio relativo en la verificación promedio acumulada del grupo B al grupo A, un gráfico de conversión acumulada por grupos. , un gráfico del cambio relativo en la conversión acumulada del grupo B al grupo A, un gráfico del número de pedidos por parte de los usuarios, un gráfico de puntos de los valores de los pedidos. 2. elija un borde para identificar a los usuarios anormales. 3. Seleccione un borde para identificar pedidos anormales. 4.</p>

	<p>Calcular y analizar la significación estadística de las diferencias en la conversión entre grupos según los datos "sin procesar", la significación estadística de las diferencias en el orden de orden promedio entre los grupos según los datos "sin procesar", la significación estadística de las diferencias en la conversión entre los grupos según a los datos "limpios", la significación estadística de las diferencias en el promedio de recepción de pedidos entre grupos de acuerdo con los datos "despejados". 5. Tome una decisión basada en los resultados de la prueba.</p>
<p>Mercado de establecimientos de restauración de Moscú</p>	<p>La fuente de datos son datos abiertos sobre establecimientos de restauración en Moscú. La tarea es investigar el mercado para preparar una oferta para que los inversores abran un café donde los robots atiendan a los clientes en lugar de a las personas. El objetivo principal del estudio es responder a la pregunta: ¿seguirá siendo popular el establecimiento incluso después de que disminuya el interés inicial?</p>
<p>Investigar el comportamiento del usuario de una startup de alimentos</p>	<p>Este proyecto es una startup que vende productos alimenticios. En la aplicación, los diseñadores decidieron cambiar las tipografías y para ello se realiza un test A / A / B con dos grupos de control A. Los usuarios se dividieron en 3 grupos: 2 grupos de control con tipografías antiguas y uno experimental con nuevos. Los datos recibidos contienen las acciones del usuario o evento (el nombre del evento, el número de usuario único, la fecha y hora de la acción y el número del grupo de control del experimento). Necesita estudiar el embudo de eventos y los resultados de dividir a los usuarios en grupos.</p>
<p>Panel de Yandex Zen</p>	<p>Objetivo: responder a las preguntas de los gerentes: ¿Cuántas interacciones de los usuarios con las tarjetas tienen lugar en el sistema, desglosadas por temas de tarjetas? ¿Cuántas tarjetas son generadas por fuentes con diferentes temas? ¿Cómo se relacionan los temas de las cartas y los temas fuente?</p>

<p>Desarrollo de una estrategia de interacción con los clientes.</p>	<p>Los objetivos del proyecto son: 1) pronosticar la probabilidad de abandono (al nivel del mes siguiente) para cada cliente; 2) la formación de retratos típicos de clientes: destacando varios de los grupos más llamativos; 3) análisis de las principales características que afectan más fuertemente la salida; 4) formulación de las principales conclusiones y desarrollo de recomendaciones para mejorar la calidad del trabajo con los clientes: 1) asignación de grupos objetivo de clientes; 2) proponer medidas para reducir la deserción; 3) determinación de otras características de interacción con los clientes.</p>
<p>Análisis de la gama de productos de la tienda</p>	<p>La tarea consiste en analizar la gama de productos y dividirla en grupos, así como determinar qué productos son básicos y cuáles adicionales. Pruebe hipótesis y haga recomendaciones para aumentar las ganancias. Construya un tablero y prepare una presentación con los resultados de la investigación. Datos de la tienda online de artículos para el hogar y la vida cotidiana "Hasta ahora todavía aquí".</p>
<p>Análisis de prueba A / B</p>	<p>El propósito de este proyecto es verificar el desempeño y análisis de los resultados de la prueba A / B, que se llevó a cabo en relación con la prueba de los cambios asociados con la introducción de un sistema de recomendación mejorado. Entonces, el objetivo es verificar si hay intersecciones con una prueba de la competencia y estimar los marcos de tiempo que se establecen en la tarea. Para evaluar la prueba A / B, se nos proporcionó la siguiente información: un calendario de eventos de marketing, datos sobre grupos de usuarios de varias pruebas, datos sobre el registro de un nuevo usuario, su región de residencia, fecha de registro y el dispositivo de que registraron, datos sobre eventos que cometieron nuevos usuarios, la fecha y hora de estos eventos, el nombre de los eventos y detalles relacionados.</p>

Análisis principal de los datos del servicio de suscripción de libros mediante SQL	El objetivo es analizar la base de datos. Contiene información sobre libros, editores, autores y reseñas de libros por parte de los usuarios. Estos datos le ayudarán a formular una propuesta de valor para el nuevo producto.
---	--