# ES: Predicción de Quality Leads (QL)

A continuación encontrarás una problemática diaria con la cual nos encontramos diariamente. A partir de que recibas el mail tendrás un periodo de 5 días para poder entregarlo. Idealmente sugerimos resolverlo en Python 3 o superior.

**Problema**

Cuando una persona registra su tienda en la plataforma tiene un periodo de prueba de 30 días en los cuales puede decidir si continuar o no utilizando el servicio. Durante el período de prueba la tienda es un *trial*. Una vez transcurridos los 30 días la tienda puede decidir continuar utilizando el servicio pero de forma paga, en ese caso se convierte en un *payment*

En Tiendanube nuestro objetivo es brindarle a nuestros clientes la mejor calidad de atención. Pero dado el volumen de suscriptores diarios que viene registrando la plataforma de un tiempo a esta parte es muy dificultoso atenderlos a todos a la vez.

Para dar respuesta a este problema es necesario encontrar una forma de priorizar a nuestros clientes. Como Tiendanube no solo provee un servicio sino que también necesita ganar dinero para poder continuar operando, es necesario dar prioridad a aquellos potenciales clientes (trials) que van a continuar utilizando el servicio y pagando por el mismo (payment).

**Tareas a Desarrollar:**

1. Desarrollar uno o varios modelos que permitan predecir con mayor exactitud los *trials* que se van a convertir en *payments*
   1. Explicar brevemente cual fue el criterio por el cual se eligió el modelo y porqué se seleccionó dicha métrica
2. Obtener al menos 3 (insights) de lo obtenido por el modelo que puedan ser de utilidad para el negocio.

*Aclaración: El objetivo del ejercicio no se centra exclusivamente en la obtención del mejor modelo posible sino en el desarrollo por el cual se arribó al mismo y las conclusiones posteriores*

**Diccionario Dataset**

* **Id:** Identificador númerico de los *trials*
* **Country:** país de origen del *trial*
* **Creation\_platform:** plataforma por la cual se creó la tienda
* **Admin\_visits**: cantidad de visitas que registró el administrador
* **Intercom\_conversations**: cantidad de conversaciones que registró la tienda con el equipo de soporte
* **Source\_pulido**: origen de la tienda por campaña de marketing
* **Creation\_weekday**: día de la semana en que se creó la tienda
* **Creation\_hour**: hora del día en la que se creó la tienda
* **Products\_with\_description**: cantidad de productos que poseen descripción
* **total\_products\_with\_images**: cantidad de productos que poseen imagen
* **total\_product\_categories**: cantidad de categorías de productos creadas
* **total\_events\_on\_Android**: registro de la cantidad de eventos que tuvo el *trial* por un dispositivo con sistema operativo Android
* **total\_events\_on\_Web**: registro de la cantidad de eventos que tuvo el *trial* por una computadora
* **total\_events\_on\_iOS**: registro de la cantidad de eventos que tuvo el *trial* por un dispositivo con sistema operativo iOS
* **Target:**
  + 1: El *trial* luego del periodo de prueba se convirtió en *payment*
  + 0: El *trial* no se convirtió a *payment*

# PT: Previsão de Quality Leads (QL)

A seguir, você encontrará um problema diário com o qual nos deparamos regularmente. Assim que receber o e-mail, você terá um período de 5 dias para entregá-lo. Idealmente, sugerimos resolver isso em Python 3 ou superior.

**Problema**

Quando uma pessoa registra sua loja na plataforma, ela tem um período de teste de 30 dias nos quais pode decidir se continua ou não usando o serviço. Durante o período de teste, a loja é um teste. Após os 30 dias, a loja pode optar por continuar usando o serviço, mas pagando por ele, nesse caso, ela se torna um pagamento.

Na Tiendanube, nosso objetivo é fornecer aos nossos clientes a melhor qualidade de atendimento. No entanto, devido ao volume de assinantes diários que a plataforma tem registrado ultimamente, é muito difícil atender a todos ao mesmo tempo.

Para responder a esse problema, é necessário encontrar uma maneira de priorizar nossos clientes. Como a Tiendanube não apenas fornece um serviço, mas também precisa ganhar dinheiro para continuar operando, é necessário priorizar aqueles clientes em potencial (testes) que continuarão usando o serviço e pagando por ele (pagamento).

**Tarefas a serem desenvolvidas:**

Desenvolver um ou mais modelos que permitam prever com maior precisão os testes que se converterão em pagamentos.

Explicar brevemente qual foi o critério pelo qual o modelo foi escolhido e por que essa métrica foi selecionada.

Obter pelo menos 3 insights do modelo que possam ser úteis para o negócio.

Esclarecimento: O objetivo do exercício não se concentra exclusivamente na obtenção do melhor modelo possível, mas sim no desenvolvimento pelo qual ele foi alcançado e nas conclusões posteriores.

**Dicionário do Conjunto de Dados**

**Id**: Identificador numérico dos testes

**Country**: país de origem do teste

**Creation\_platform**: plataforma pela qual a loja foi criada

**Admin\_visits**: quantidade de visitas registradas pelo administrador

**Intercom\_conversations**: quantidade de conversas registradas pela loja com a equipe de suporte

**Source\_pulido**: origem da loja por campanha de marketing

**Creation\_weekday**: dia da semana em que a loja foi criada

**Creation\_hour**: hora do dia em que a loja foi criada

**Products\_with\_description**: quantidade de produtos com descrição

**total\_products\_with\_images**: quantidade de produtos com imagem

**total\_product\_categories**: quantidade de categorias de produtos criadas

**total\_events\_on\_Android**: registro da quantidade de eventos que o teste teve por um dispositivo com sistema operacional Android

total\_events\_on\_Web: registro da quantidade de eventos que o teste teve por um computador

**total\_events\_on\_iOS**: registro da quantidade de eventos que o teste teve por um dispositivo com sistema operacional iOS

**Target**:

1: O teste se converteu em pagamento após o período de teste.

0: O teste não se converteu em pagamento.