

# Índice

Índice	2
Objetivo:	3
Introdução	3
Gr á ficos	4
An á lise	5
Conclusão	6

### Objetivo:

Levantar projeções entre os usu á rios e sessões.

## Introdução

Esse rel á torio tem como a finalidade de apresentar/ discutir os dados recebidos, basededados.xls, mas precisasadamente iremos utilizar os dados de usu á rios e sessões. Para a fabricação desse rel á torios foi nescess á rio: conhecimentos sobre est á tistica programação em python, e a utilização fremeworks que facilitam a produção de dados para an á lise como numpy, pandas e jypter.

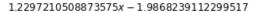
Nossa base de dados fornece 5 informações, sendo que obseva-se que h á dois tipos de usu á rios, ambos relacionam -se com o n ú mero de sessões, portanto o estudo estat í tico obrigat ó riamente tem que levar esse fato em consideração. Mesmo que na conclusão não abordemos tudo que ser á discutido. Uma vez que h á nescessidade de levantar essas duas curvas principais, no desevolvimento do trabalho resolvemos levatar todas as curvas condizentes com o assunto principal. Esses levantamentos geraram met ó dos que vão al é m de levantar as projeções pedidas, tais met ó dos podem ser interessantes quando formos lidar com uma base maior.

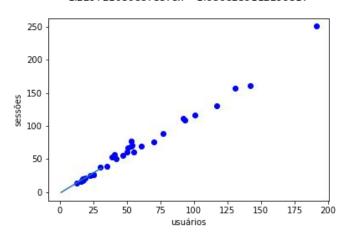
Nesse trabalho para realizar as projeções, utilizamos curvas levantadas pelo met ó do dos m í nimos quadrados. O met ó do consiste em levantar uma curva que tenda a ser equidistante dos pontos obt í dos. Al é m disso a dist á ncia entre os pontos e reta devem ser a menor poss í vel. Esperamos que esta curva mantenha seu comportamento, mesmo que o n ú mero de medidas aumente com o passar do tempo. Futuramente podemos ter M amostras dos dados, quando isso ocorrer poderemos ter modelos com mais precissão, podendo quantificar melhor as incertezas associadas ao gr á fico e quem saiba ter incertezas associadas menores . Com isso seremos capazes de avaliar quais os fatores significativos no alvo das nossas medições. Mas tais capacidade irão surgir a medida que nossa base de dados sej grande o suficiente.

Para medir quão pr ó ximo nossos dados estão da curva levantada, usamos o fator de correlação. Um fator que varia 0 a 1. Sendo quando mais preciso nosso modelo mais pr ó ximo de 1 esse fator estar  $\acute{a}$ , em contra partida quanto mais pr  $\acute{o}$  ximo de 0 mais imprecisso(distante dos dados) nosso modelo estar  $\acute{a}$ .

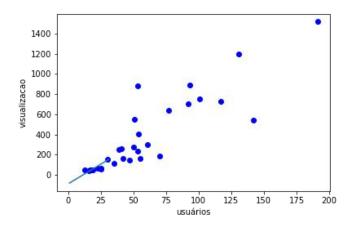
Vale apena resaltar que: no ponto de vista da estat í stica não faz sentido apresentar valores absolutos. Tal fato jutifica o levantamento das curvas de outros dados dentro do contexto.

## Gr á ficos

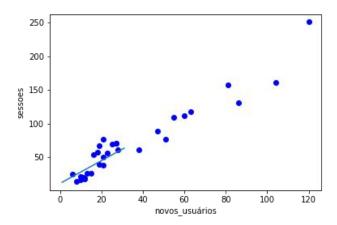




#### 7.770030968951055x - 87.52993474807724



#### $1.69685076336\overline{5}9462x + 10.697329627612627$



## An á lise

Começamos an á lise pelas de usu á rios e sessões, alvo do estudo e rel á torio. Ao levantar o graf í co de usu á rios e sessões, atr á ves do met ó do min í mos quadrados. Verifica - se que para uma curva linear, aqui sub entede-se que curva linear como equação 1 grau, obteve o valor de correlação de 99,19%. Curva est á apresenta o maior fator de correlação medido. Com esse n í vel de precisão podemos afirmar que a equação da nossa projeção usu á rio/ sessão é : y= 1,2297x - 1,9868.

Como a tabela havia campo novos usu á rios e sessões, vale mencionar a curva levantada em nossa an á lise. Portanto verifica -se que essa curva posssui o fator de correlação de 65,96%, em relação a uma equação linear. Tendo um erro percentual em reação ao modelo do nosso objetivo de 50,38%.

Por fato de termos um n ú mero N, muito pequeno de medições, poucas coisas podemos afirmar em relação a grandes amostras.

Mas vemos dentro dessa amostra que usu á rios vs sessões são mais significativos. Não sabemos qual o crit é rio para a definição de usu á rios/novos usu á rios, mas podemos afrimar que os usu á rios possui uma parte mais sgnificativa no n ú mero de sessões do que os novos usu á rios.

## Conclusão

Obtivermos como esperado uma curva de projeção em relação á sessões, Tendo a seguinte equação de projeção

y = 1,2297x - 1,9868 com fator de correlação 99,19%.