**1. Nombre de la Iniciativa**

Evalbids Order

2. Contexto

En Workana, el matching es el corazón que conecta todo nuestro ecosistema. Mejorar su calidad y relevancia nos permite elevar la experiencia tanto de clientes como de talentos, aumentar la eficiencia del marketplace y potenciar el impacto de cada unidad de negocio.

En ese marco el equipo de Growth vela por diseñar y validar experimentos de forma ágil para entender mejor el comportamiento de los usuarios y, así, maximizar el impacto y rendimiento de la plataforma.

3. Hipótesis

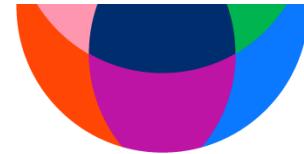
Actualmente el orden por relevancia dentro del Evalbids (página en la que se encuentran los freelancers sugeridos que realizaron una propuesta en el proyecto) una lógica muy antigua y no representa la relevancia real del freelancer.

Si generamos un orden por relevancia que realmente ordene de mejor a peor a los freelancers en el Evalbids, vamos a facilitar al cliente la selección del freelancer para su proyecto, impactando directamente en conversión.

4. Accionable o Intervención

Implementar un A/B test en la que la mitad de los proyectos de las siguientes categorías y subcategorías de Workana: recibe un orden por relevancia distinto al actual.

- Design & Multimedia - Web design
- IT & Programming - Wordpress
- Sales & Marketing - SEO
- IT & Programming - E-commerce
- IT & Programming - Web design
- Design & Multimedia - 3D Models
- Engineering & Manufacturing - CAD drawing
- Design & Multimedia - Corporate image
- Engineering & Manufacturing - 3D modelling
- IT & Programming - Apps programming. Android, iOS and others



En dicho experimento se aplicará en evalbids al orden de relevancia, la siguiente lógica de pesos relativos:

- Nivel – Gamification = 30%
- Proyectos trabajados en la categoría = 20%
- Proyectos ganados en la sub categoría = 20%
- The Accelerator (badge freelancer experto) = 2,5%
- % skills que hacen matching = 10%
- Ranking total en Workana = 10%
- Proyectos exitosos % = 5%
- Membership = 2,5%

Adicionalmente, se mostrará como freelancer recomendado únicamente a los que cumplen con los siguientes parámetros:

- Gamification Gold o más
- Mejores 1000 del ranking en la categoría del proyecto
- Mejores 5000 del ranking total de Workana
- 1 o más proyecto con 5 estrellas

5. Definiciones de negocio

EL1: cuando el cliente contesta un mensaje ya sea una propuesta o una consulta a través de la mensajería

Bid: propuestas enviadas por los freelancers

Thread: conversaciones mantenidas entre clientes y freelancers

Mensajes: mensajes intercambiados entre clientes y freelancers dentro de una conversación

Accepted Bids: propuestas aceptadas por los clientes

Gamification: categoría del freelancer dentro de la plataforma dónde los niveles del mejor al peor se ordenan de la siguiente manera:

- Hero
- Platinum
- Gold
- Silver
- Bronze
- Iron

<https://help.workana.com/hc/es/articles/360040844954--Qu%C3%A9-necesito-para-subir-de-nivel-en-mi-perfil>

Client Type:

- New = proyectos creados mientras un cliente nunca hizo un pago
- Rebuy = desde que pagaron su primer proyecto en adelante

6. Objetivo del challenge



Con todo el contexto previo, queremos que te pongas en el rol de Product Data Analyst dentro del equipo de Growth de Workana.

Nos gustaría que prepares un análisis donde idealmente puedas:

- **Definir una métrica de éxito principal** para evaluar el impacto del experimento.
- **Proponer otras métricas complementarias** que valga la pena monitorear para entender el comportamiento de los usuarios.
- **Analizar los resultados del experimento:** ¿observas diferencias relevantes entre el grupo de control y el grupo test? ¿Hay hallazgos inesperados o patrones interesantes?
- **Conclusión y toma de decisiones:** ¿Qué podemos concluir en función de los resultados? ¿Avanzarías con esta solución, la iterarías, o la descartarías?
- **Proponer próximos pasos:** ¿Cómo continuarías? ¿Qué hipótesis o segmentos explorarías en una segunda etapa? ¿Se te ocurre una forma de mejorar el scope o el enfoque general del experimento?

Podes estructurarlo como si estuvieras contando esta historia con datos a un stakeholder de negocio, priorizando claridad, impacto y foco en la toma de decisiones.

No nos importa la herramienta con lo que lo resuelvas, valoramos el agnosticismo tecnológico. Podes usar una herramienta de visualización, armar una base de datos local, utilizar una notebook de Python o Colab, así como también, resolverlo en Excel.