

## Slide 1: Introdução

**Sua fala:** "Olá, pessoal. Nosso projeto resolve um problema comum: como encontrar e entender os clientes que pararam de comprar com a gente. Para isso, criamos uma solução que usa a tecnologia da Amazon, a **AWS**, para transformar dados brutos em informações úteis, ajudando a equipe de marketing a saber quem são esses clientes e como podemos trazê-los de volta." <sup>1</sup>

## Slide 2: 1. Coleta e Armazenamento de Dados

**Sua fala:** "O primeiro passo é sempre a 'Coleta e Armazenamento'. Imagine que seus dados de compras são um grande arquivo de papel. Nós pegamos esse arquivo e o colocamos em um tipo de 'depósito digital' chamado **Amazon S3**<sup>2</sup>. O S3 é perfeito para isso porque é como um depósito gigantesco, seguro e organizado, que chamamos de **data lake**. Ele guarda tudo pra gente, pronto para usarmos depois." <sup>3333</sup>

## Slide 3: 2. Preparação dos Dados e Catálogo

**Sua fala:** "Depois de guardar os dados, precisamos organizá-los. Para isso, usamos o **AWS Glue Crawler**. Pense nele como um 'robô bibliotecário'<sup>4</sup>. Ele vai até o nosso arquivo no S3 e o escaneia, entendendo a estrutura dos dados, como quais colunas existem e que tipo de informação cada uma tem<sup>5</sup>. Depois, ele cria uma 'ficha' sobre esse arquivo em um sistema central, o

**AWS Glue Data Catalog**. Assim, qualquer outro serviço da AWS sabe exatamente como encontrar e ler nossos dados de forma correta." <sup>6</sup>

## Slide 4: 3. Processamento e Análise de Negócio

**Sua fala:** "Aqui é a parte principal, onde os dados se transformam em inteligência. Usamos um **Job de ETL no AWS Glue**<sup>7</sup>. Pense no Job como uma 'fábrica'. Ele pega os dados do nosso catálogo e faz o trabalho pesado: primeiro, ele limpa e organiza as informações<sup>8</sup>. Depois, ele executa a nossa lógica de negócio, que é a de encontrar e classificar os clientes inativos em grupos específicos, como 'Viajantes de Alto Valor' ou 'Viajantes Sazonais'<sup>9</sup>. Isso nos dá dados já prontos para a análise final." <sup>10</sup>

## Slide 5: 4. Análise e Visualização Estratégica

**Sua fala:** "Chegamos ao resultado final: transformar os dados em gráficos e informações claras<sup>11</sup>. Usamos o

**Amazon Athena**, que é como um 'motor de busca' para nossos dados no S3, nos permitindo fazer perguntas e encontrar as respostas rapidamente<sup>12</sup>. Para facilitar, criamos algumas 'mesas virtuais' no Athena, chamadas

**Views SQL**, que já mostram o resultado das nossas classificações<sup>13</sup>. Por fim, conectamos tudo ao

**Power BI**, que é a ferramenta que transforma essas 'mesas virtuais' em um painel interativo e fácil de entender para a equipe de marketing." <sup>14141414</sup>

---

#### Slide 6: 5. Segurança e Governança

- **Sua fala:** "Para garantir a segurança dos dados, utilizamos o **AWS IAM**<sup>15</sup>. O IAM é como o 'segurança' do nosso projeto, controlando quem pode acessar o quê. Com ele, garantimos que somente as pessoas e os serviços autorizados pudessem ver e mexer nos dados no S3 e no Glue<sup>16</sup>. É uma parte fundamental para qualquer projeto profissional." <sup>17</sup>
- 

#### Slide 7: Conclusão

- **Sua fala:** "Para concluir, nossa solução usou a tecnologia da AWS para transformar um arquivo simples em uma ferramenta estratégica. Com ela, a empresa pode identificar clientes inativos, entender seus perfis e planejar ações de marketing mais inteligentes e eficazes."

#### Visão Geral: Os KPIs Principais

- Os cartões na parte superior são os seus **Indicadores-Chave de Desempenho (KPIs)**.
- **Soma de gmv\_success:** Este valor mostra o **valor total de vendas** da empresa, dando uma visão geral da receita.
- **Soma de total\_tickets\_quantity\_success:** Este número mostra o **volume de passagens vendidas**, complementando a receita com a informação do volume de transações.
- **O terceiro cartão (109,72 Mi):** Ele pode ser usado para destacar o **valor total gasto** pelo seu segmento mais importante, o "Inativo de Alto Valor," mostrando o potencial de reengajamento.

#### Análise de Vendas e Sazonalidade

- **valor\_total\_gasto:** O valor total que o cliente gastou em suas compras. É um KPI importante que mostra o valor financeiro do cliente para a ClickBus.
- **Ano, Trimestre, Mês, Dia:** Esses campos permitem que a equipe de marketing da ClickBus entenda o comportamento de compra sazonal do cliente.
- **potencial\_cliente:** Este campo classifica o cliente com base no potencial de reengajamento (por exemplo, "Bronze").
- **perfil\_cliente:** Este campo mostra a classificação do cliente (por exemplo, "Inativo de Baixo Valor").

- **Soma de gmv\_success por date\_purchase:** Este gráfico de linha mostra as vendas ao longo do tempo. Use-o para destacar a **sazonalidade** e os picos de vendas, como em feriados ou férias.
- **Soma de gmv\_success por Ano:** Este gráfico de barras horizontais mostra a **tendência de vendas** com o tempo, o que ajuda a identificar o crescimento ou a queda na receita.

#### **Inteligência de Negócio e Classificação**

- **Gráfico de Pizza:** Este é o coração da sua solução. Ele visualiza a **proporção de clientes inativos e ativos**, mostrando o problema que seu TCC resolve.