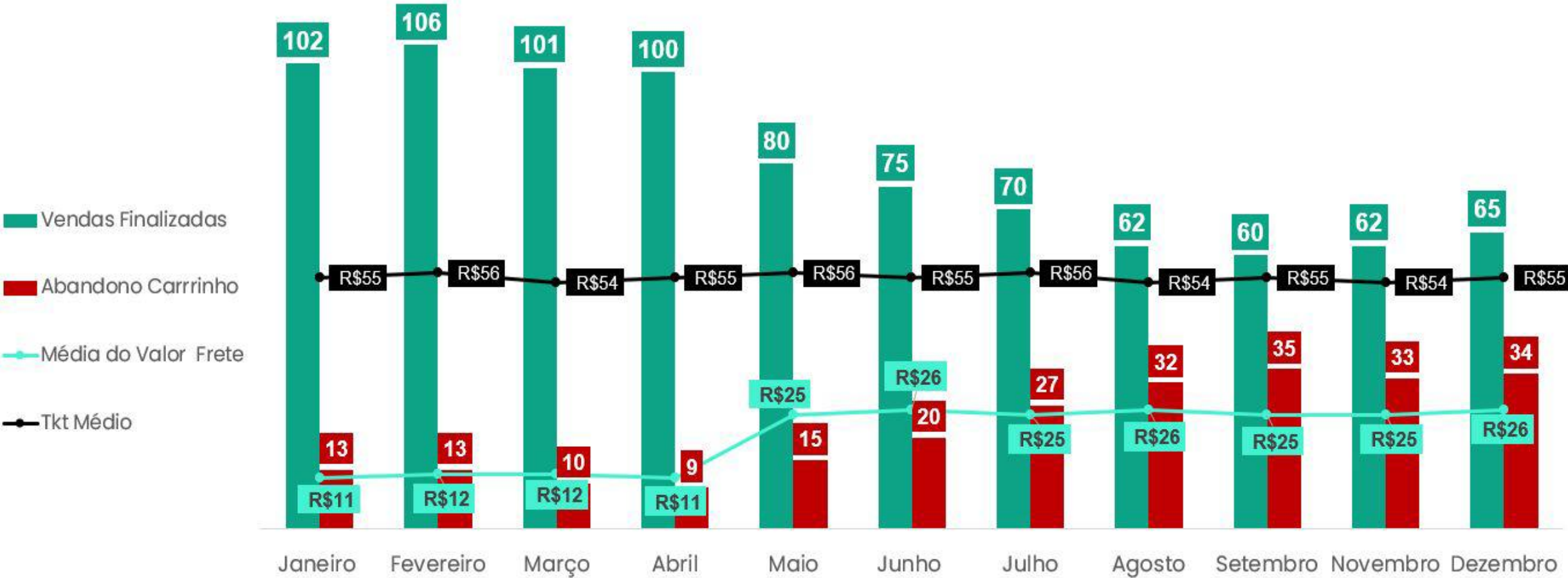


Análise de Abandono de Carrinho e Proposta de Solução com Machine Learning

Gráfico: Evolução Mensal: Abandono de Carrinho, Vendas, Ticket Médio e Frete



Análise dos Dados

- Durante os meses do ano, o ticket médio das vendas se manteve estável, mesmo com a diminuição no número de vendas
- A queda no número de vendas começou a partir do mês de maio, mesmo mês em que houve um aumento no valor do frete
- Observa-se que, quanto menor o número de vendas finalizadas, maior é o número de abandonos de carrinho.
- A partir de maio, mês em que o frete aumentou em mais de 177%, observou-se um crescimento significativo no número de abandonos de carrinho, que continuou aumentando nos meses seguintes enquanto o valor do frete se manteve elevado.

Causa

- A queda nas vendas, assim como o aumento dos abandonos de carrinho, estão diretamente relacionados ao aumento do valor do frete, o que provavelmente desestimulou os clientes a concluírem a compra.

Proposta de solução

- **Nossa sugestão é reduzir o valor do frete, a fim de tornar o fechamento do pedido mais atrativo para os clientes.**

Solução com Machine Learning

Nosso time de cientistas de dados desenvolveu um modelo de aprendizado de máquina com o objetivo **identificar que um cliente pouco propenso a não fechar a compra abandonou o carrinho.**

Durante os testes, o modelo acertou 9 de 10 previsões, identificando corretamente tanto os clientes que finalizariam quanto os que abandonariam a compra.

Com essas informações, o time de marketing poderá agir de forma estratégica: sempre que o modelo indicar que um cliente pouco propenso abandonou o carrinho, será possível enviar um e-mail com um cupom de desconto para incentivá-lo a finalizar a compra. **Essa ação pode levar ao aumento no numero de vendas.**