

Case Ifood

Bruna Ferreira

Case

01

...

Desafio

Qual a melhor oferta para cada cliente?

02

...

Cenário Atual

O que sabemos sobre os clientes e ofertas?

03

...

Projeção

Com modelo preditivo (classificação) onde podemos chegar?



01

Objetivo

Qual a melhor oferta para cada cliente?





Cenário Atual

O que sabemos sobre clientes e ofertas?

...

Grandes Números



306.534

Transações

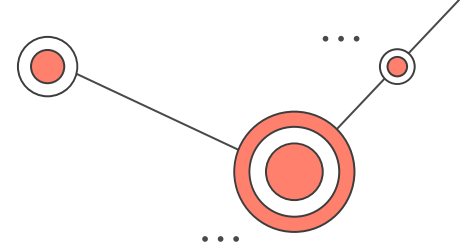
17.000

Clientes

10

Tipos de ofertas

Clientes



Clientes

16.994

Clientes

306.137

Transações



Receberam Oferta

16.659

Clientes
98.02%

76.277

Transações
0.24%



Visualizaram a oferta

16.160

Clientes
95.09%

57.725

Transações
0.19%



Aderiu a oferta

12.208

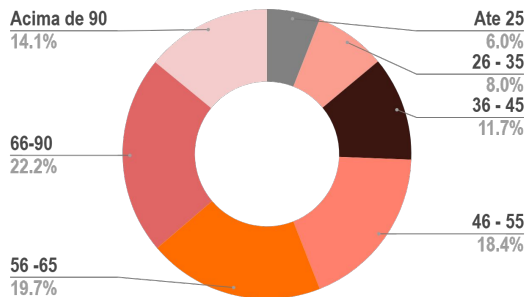
Clientes
71.83%

33.182

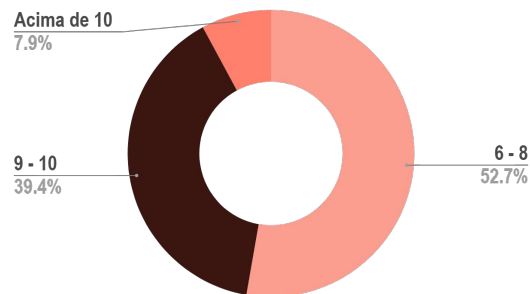
Transações
0.11%

Perfil dos Clientes

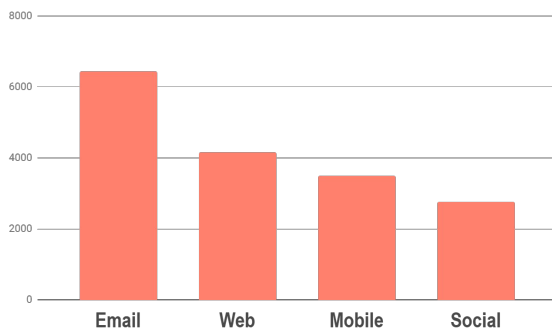
Idade



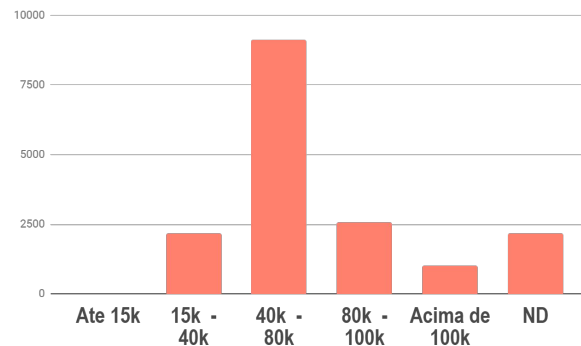
Tempo de Cadastro (Anos)



Canal Preferido

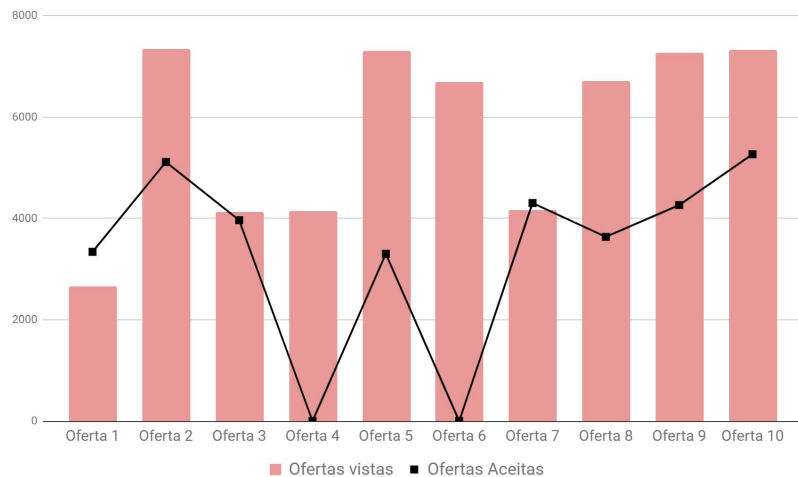


Limite de Crédito



Ofertas

Transações em que a oferta foi aceita



Transações com Oferta Aceita





Projeção

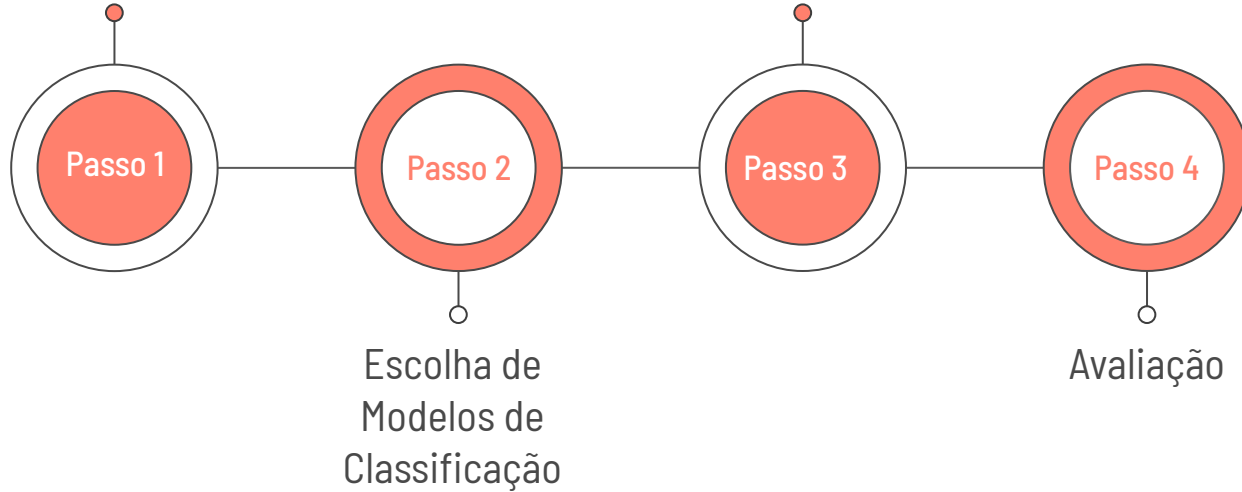
Com modelo preditivo (classificação + Ranking) onde
podemos chegar?

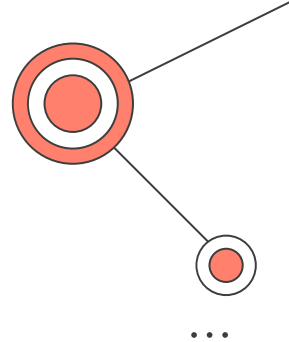
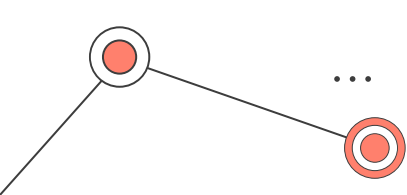
...

Metodologia

Preparação
de Dados

Treinamento

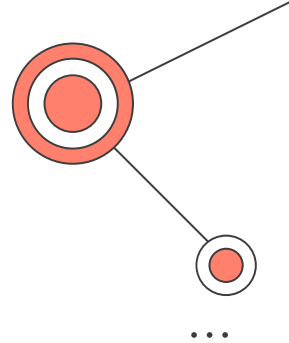
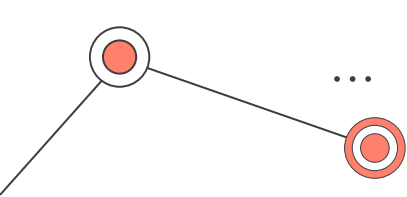




Após a classificação dos dados do cliente, foi calculada a probabilidade de uso daquela oferta.

Feito o ranking de ofertas por cliente, foi possível escolher a oferta que melhor atende o cliente.

Todos os clientes tiveram uma oferta associada.



Obrigada!