

Resumo Executivo - Análise de Clientes e Vendas

1 - Perfil dos Clientes:

- * A base de clientes é dividida em quatro categorias: **Prata (27,2%)**, **Bronze (25,8%)**, **Ouro (26,2%)** e **Diamante (20,8%)**.
- * A distribuição equilibrada sugere uma base diversificada, mas há oportunidade para aumentar a proporção de clientes **Diamante**, que provavelmente geram maior receita.
- * **Ação sugerida:** Implementar programas de fidelidade e estratégias de venda de valor agregado podem ajudar a converter clientes **Prata** e **Ouro** em **Diamante**.

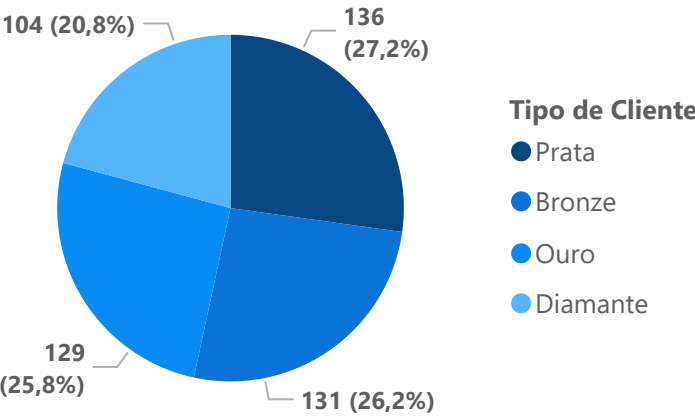
2 - Desempenho de Vendas por Estado:

- * Estados como **São Paulo**, **Rio de Janeiro** e **Minas Gerais** lideram em valor final médio, enquanto **Paraná** e **Santa Catarina** apresentam desempenho inferior.
- * **Ação sugerida:** Investir em campanhas de marketing regionalizadas para impulsionar as vendas em estados com desempenho abaixo da média.

3 - Limite de Crédito por Faixa Etária e Tipo de Cliente:

- * O limite de crédito aumenta com a idade, atingindo o pico na faixa "**60+**".
- * Clientes **Diamante** têm os maiores limites de crédito, seguidos por **Ouro**, **Prata** e **Bronze**.
- * **Ação sugerida:** Oferecer programas de educação financeira e crédito inicial para clientes mais jovens, visando aumentar seu limite de crédito e fidelizá-los.

Distribuição de Clientes por Tipo



Valor Final Médio por Estado



Limite de Crédito Médio por Faixa Etária

