

Projeto Clientes de Cartão de Crédito

Projeto realizado para analisar indicadores relacionados a clientes de cartão de crédito. Realizado na *Aula 03 do Curso Dominando Data Science – Comunidade FLAI*.

Tratamento de dados

Conjunto de dados retirado do *kaggle.com* no formato **.csv**

Tratamento dos dados realizado no **Power Query**, onde foram identificados e definidos os tipos de variáveis e realizada a análise exploratória dos dados.

Objetivo

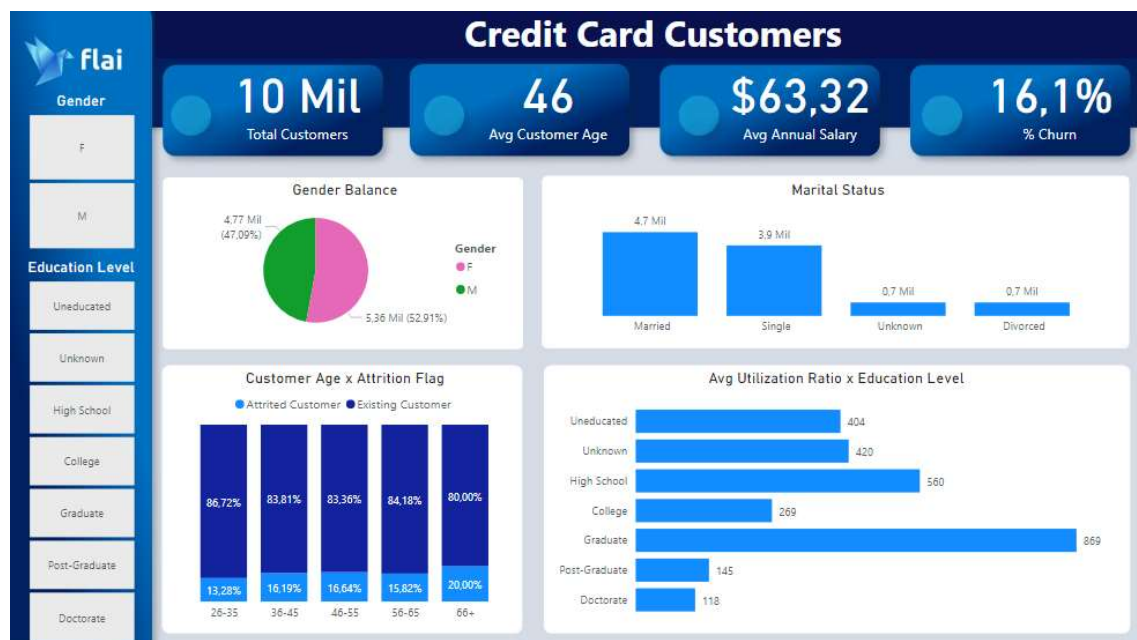
Fazer um dashboard com indicadores para analisar o perfil de clientes afim de identificar potenciais churns.

Perguntas/Análises a serem feitas

- Qual perfil dos clientes?
- A idade influencia no churn?
- O nível de educação influencia o quanto o cliente gasta?

Dashboard completo (sem filtros)

Dashboard construído no **Power BI**.

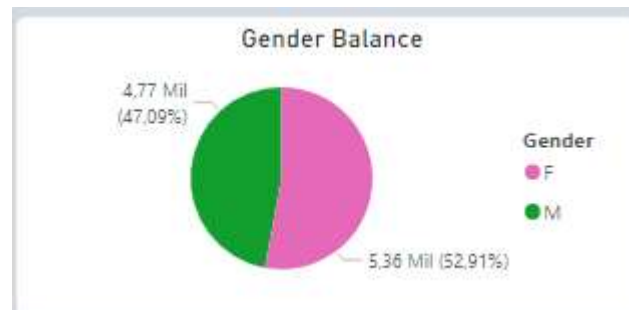


Análises



A empresa tem registro de 10mil clientes, com a média de idade entre eles em torno de 46 anos e média salarial de \$63,32.

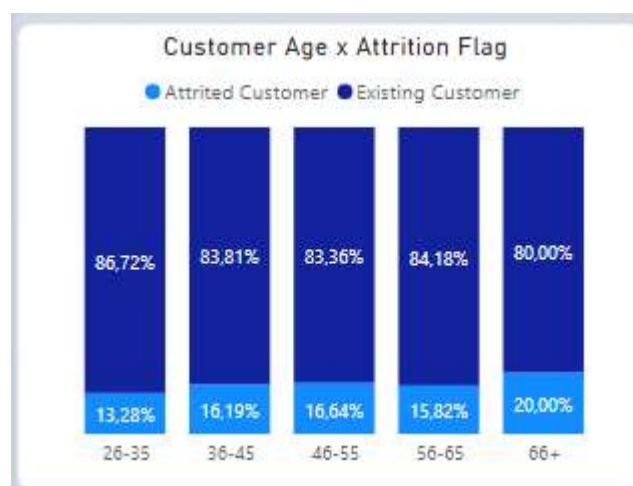
A empresa possui um percentual de churn de 16,1%, ou seja, a cada 100 funcionários, 16 fecham suas contas.



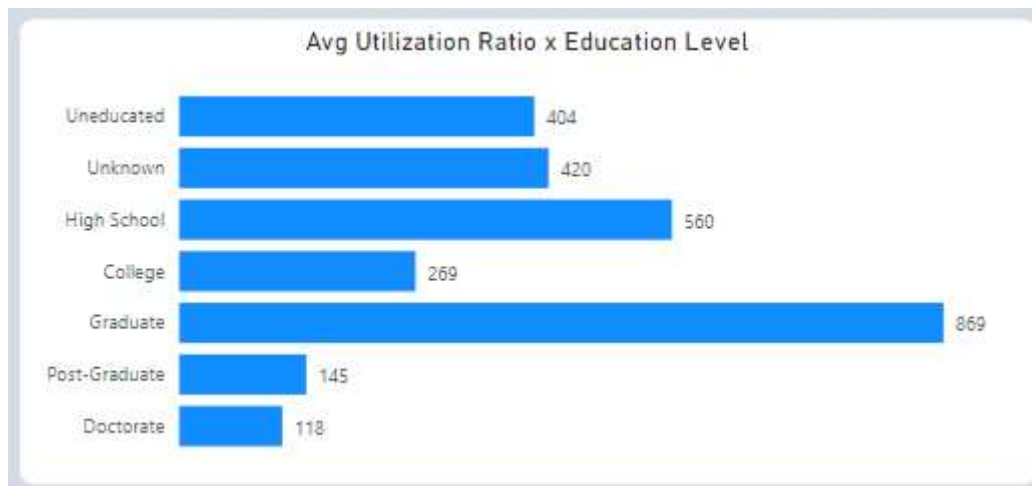
Ao analisar o balanceamento de gênero da empresa (apenas feminino e masculino foram disponibilizados), percebemos que os números são bem próximos, mas a maioria é do gênero feminino (52,9%).



Ao analisarmos o estado civil dos clientes, percebemos que a maioria é casado, seguido pelos solteiros. As duas últimas barras representam os clientes que não informaram o estado civil e os divorciados, 749 e 748 respectivamente, sendo eles a minoria.



No gráfico acima podemos analisar o percentual de churn de acordo com algumas faixas etárias dos clientes e podemos perceber que na faixa 26 a 35 este percentual é menor, em torno de 13,3%. Entre as idades 36 a 65 os percentuais de churn são próximos a 16%. E entre as idades acima de 66 anos este percentual é maior, em torno de 20%, ou seja, clientes idosos são mais propensos a churn.



O gráfico acima mostra a relação entre a média de utilização da conta de acordo com o nível de graduação dos clientes. Podemos perceber então, que clientes com a graduação completa são aqueles que mais utilizam a conta e os que possuem doutorado são os que menos utilizam.

No lado esquerdo do dashboard temos algumas opções de filtro, como gênero e nível de educação. Com isso podemos analisar todos os indicadores mostrados no dashboard de forma segmentada, ou seja, apenas um dos gêneros e/ou um ou mais nível de educação.