



1º Atividade Avaliativa



Gabriel Farias Ramalho
TADS020 - Data Science

Contexto

Apaixonado por moda e sustentabilidade, eu decidi escolher esse conjunto de Dados de Preferências de Compras dos Clientes pois ele oferece insights valiosos sobre o comportamento do consumidor e os padrões de compra. Para mim, é importante compreender as preferências e tendências dos clientes porque esse é um ponto primordial para as empresas poderem adaptar seus produtos, estratégias de marketing e experiência geral do cliente. Este conjunto de dados captura uma ampla gama de atributos do cliente, incluindo idade, gênero, histórico de compras, métodos de pagamento preferidos, frequência de compras e muito mais.

Conteúdo

O conjunto de dados abrange várias características relacionadas às preferências de compras dos clientes, reunindo informações essenciais para empresas que desejam

aprimorar sua compreensão de sua base de clientes. As características incluem idade do cliente, gênero, valor da compra, métodos de pagamento preferidos, frequência de compras e classificações de feedback. Além disso, os dados sobre o tipo de itens comprados, frequência de compras, estações de compras preferidas e interações com ofertas promocionais estão incluídos.

Glossário do Conjunto de Dados (Por Coluna)

Coluna	Descrição
Identificação do Cliente	Identificador único para cada cliente
Idade	Idade do cliente
Gênero	Gênero do cliente (Masculino/Feminino)
Item Comprado	O item comprado pelo cliente
Categoria	Categoria do item comprado
Valor da Compra (USD)	O valor da compra em USD
Localização	Local onde a compra foi feita
Tamanho	Tamanho do item comprado
Cor	Cor do item comprado
Estação	Estação durante a qual a compra foi feita
Classificação da Avaliação	Avaliação dada pelo cliente para o item comprado
Status da Assinatura	Indica se o cliente tem uma assinatura (Sim/Não)
Tipo de Envio	Tipo de envio escolhido pelo cliente
Desconto Aplicado	Indica se um desconto foi aplicado à compra (Sim/Não)
Código Promocional Usado	Indica se um código promocional foi usado na compra (Sim/Não)
Compras Anteriores	Número de compras anteriores feitas pelo cliente
Método de Pagamento	Método de pagamento mais preferido do cliente
Frequência de Compras	Frequência com que o cliente faz compras (por exemplo, Semanal, Quinzenal, Mensal)

Conclusão

A análise detalhada dos dados revela informações cruciais sobre as preferências dos clientes, orientando estratégias de negócios mais eficazes. A diversidade de gênero sugere a necessidade de uma abordagem inclusiva. A ampla faixa etária dos clientes exige estratégias de marketing segmentadas. A predominância da categoria "Roupas" influencia estoque e promoção. As preferências de cores destacam oportunidades de design e produção. A consistência nas compras ao longo das estações sugere estabilidade. A frequência de compras mensal ou trimestral destaca a importância da fidelização. Em suma, essa análise ressalta a necessidade de adaptabilidade e compreensão contínua das preferências do cliente para otimizar o desempenho do negócio e atender às demandas sempre mutáveis do mercado.