

1) Quem são as pessoas elegíveis para participar do programa de Insiders?

A lista completa de pessoas não cabe neste relatório. Essa informação deverá ser mandada separadamente.

2) Quantos clientes farão parte do grupo?

571

3) Quais as principais características desses clientes?

São Clientes com:

- Uma recencia média de 141 dias;
- Uma frequencia média de 16 compras;
- Compram, em média, 344 produtos em cada compra;
- Compram, em média, 4454 itens em cada compra;
- Gastão, em média, \$: 7577,00 em cada compra.

4) Qual a porcentagem de contribuição do faturamento, vinda do Insiders?

O faturamento do grupo Insiders representa 52% do total do faturamento.

5) Qual a expectativa de faturamento desse grupo para os próximos meses?

Previsão de faturamento para os próximos 3 meses: \$1239769.00, +- 5%.

6) Quais as condições para uma pessoa ser elegível ao Insiders?

A média das compras dos clientes estarem dentro do range abaixo:

- Recência = 136 <> 145 dias
- Frequência = 15 <> 17 dias entre as compras
- Produtos por compra = 17 <> 20 itens diferentes por compra
- Itens por compra = 3548 <> 5360 itens
- Gasto por compra = R\$: 5929,67 <> 9224,99

7) Quais as condições para uma pessoa ser removida do Insiders?

A média das compras dos clientes estarem fora do range abaixo:

- Recencia = 136 <> 145 dias
- Frequencia = 15 <> 17 dias entre as compras
- Produtos por compra = 17 <> 20 itens diferentes por compra
- Itens por compra = 3548 <> 5360 itens
- Gasto por compra = R\$: 5929,67 <> 9224,99

8) Qual a garantia que o programa Insiders é melhor que o restante da base?

Labels	Clientes	% de Clientes	Faturamento	% de Faturamento
lost_clientes	11	0,25%	-R\$ 153,05	0,00%
so_far_away	14	0,32%	R\$ 447,90	0,01%
to_encourage	32	0,73%	R\$ 1.421,86	0,02%
captivate_customer	187	4,29%	R\$ 182.929,76	2,21%
single_purchase	1076	24,69%	R\$ 314.073,07	3,79%
more_items	149	3,42%	R\$ 1.005.569,42	12,13%
more_frequency	2318	53,19%	R\$ 2.459.684,76	29,67%
insiders	571	13,10%	R\$ 4.326.658,53	52,19%
TOTAL	4358		R\$ 8.290.632,25	

Conforme podemos notar na tabela acima, o grupo de Insiders apesar de ser um dos menores, ainda assim é responsável pela maior parte do faturamento.

9) Quais ações o time de marketing pode realizar para aumentar o faturamento?

Através do cluster criado, conseguimos entender o comportamento de cada cliente com base no comportamento do cluster. Com essa ideia em mente, é necessário trabalhar cada cluster de forma diferente. Por exemplo:

- Cluster *more_frequency*: uma forma de incentivá-los poderia ser oferecer ofertas exclusivas, de forma que a recência de compra desse grupo diminua, aumentando assim o valor gasto pelo grupo.
- Cluster *single_purchase*: Como a característica principal desse grupo é que fizeram uma compra ou duas e não voltaram a comprar conosco, então é necessário fazer uma forte propaganda nesse grupo para que ele 'se lembrem' de comprar novamente conosco.