

Análise Churn de Assinaturas

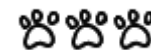
Jussara Silvino Silva



Problema e Objetivo

Problema apresentado: A porcentagem de Churn (perda de qualquer usuário que assinou o serviço) de assinaturas está aumentando.

Objetivo do Negócio: Obter insights para tomada de decisão com objetivo de reduzir o Churn.



Etapas da Análise

1

Importar dados

2

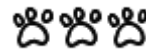
Descrição dos dados

3

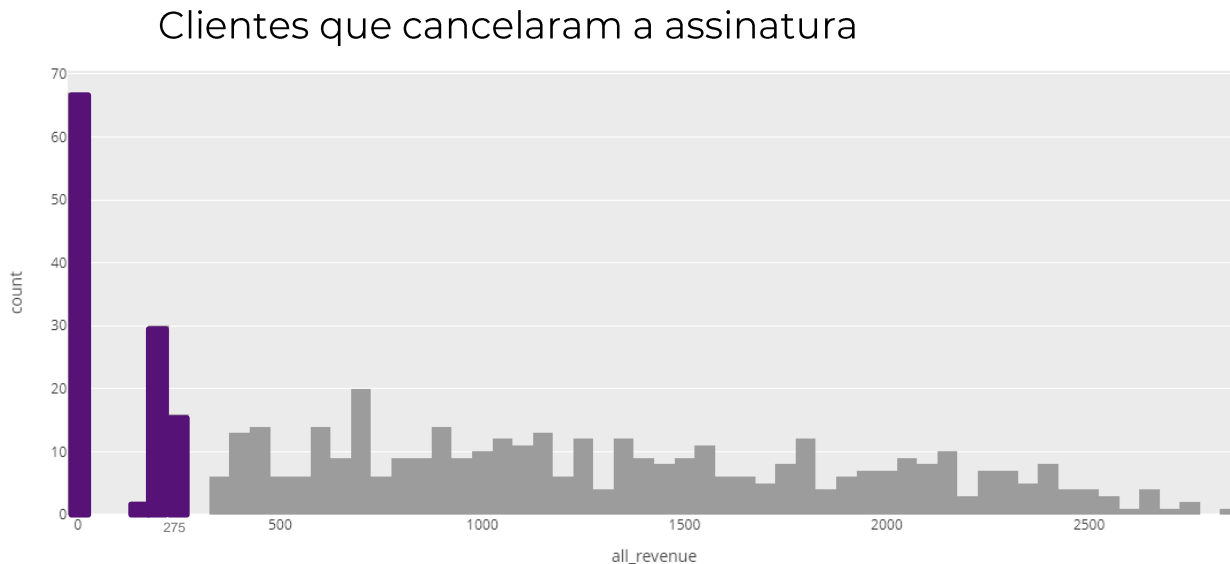
Hipóteses

4

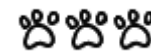
Conclusão



Clientes Churn vs Total de receita

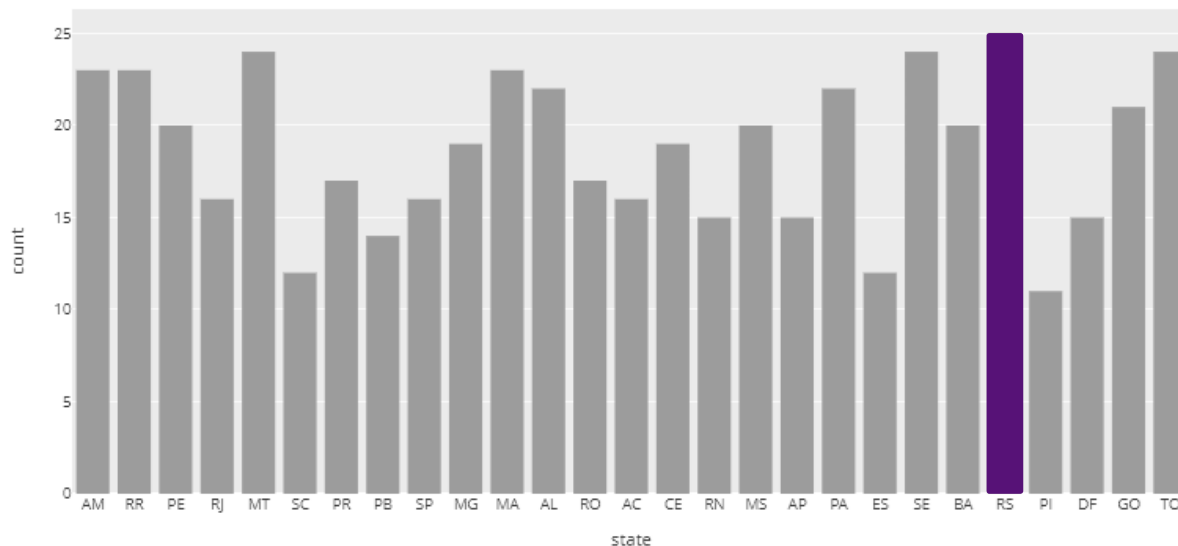


Clientes que tem receita total de até 275 reais tem mais cancelamentos

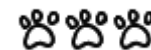


Clientes Churn vs Estado

Clientes que cancelaram a assinatura

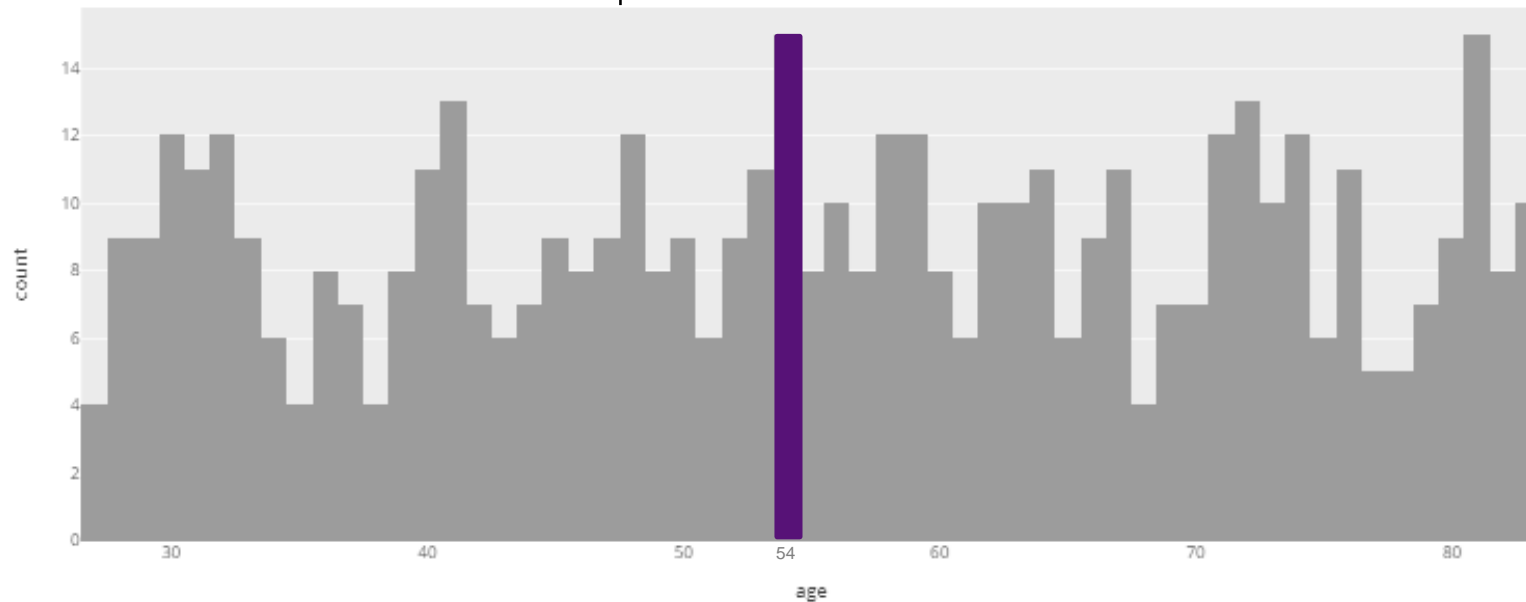


O estado com mais Cancelamentos é o Rio Grande do Sul



Clientes Churn vs Idade

Clientes que cancelaram a assinatura

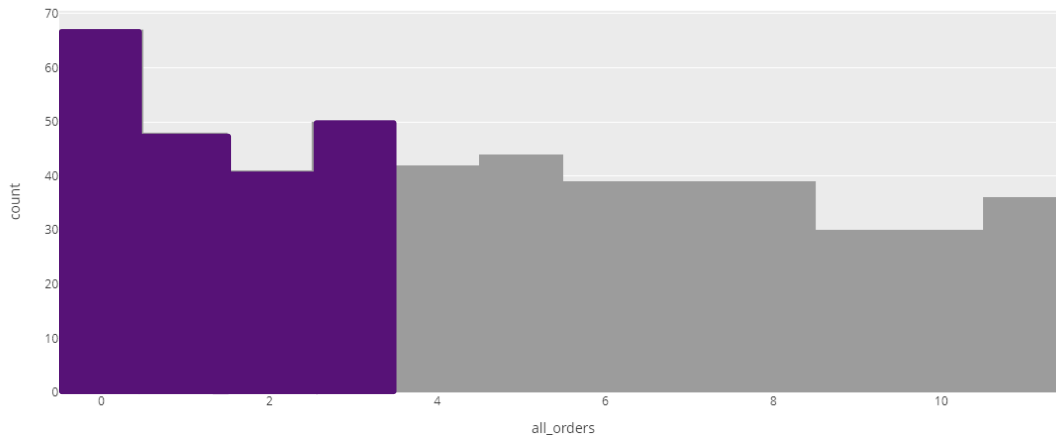


A idade mais frequente de clientes é 54 anos

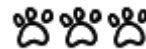


Clientes Churn vs Total de pedidos

Clientes que cancelaram a assinatura

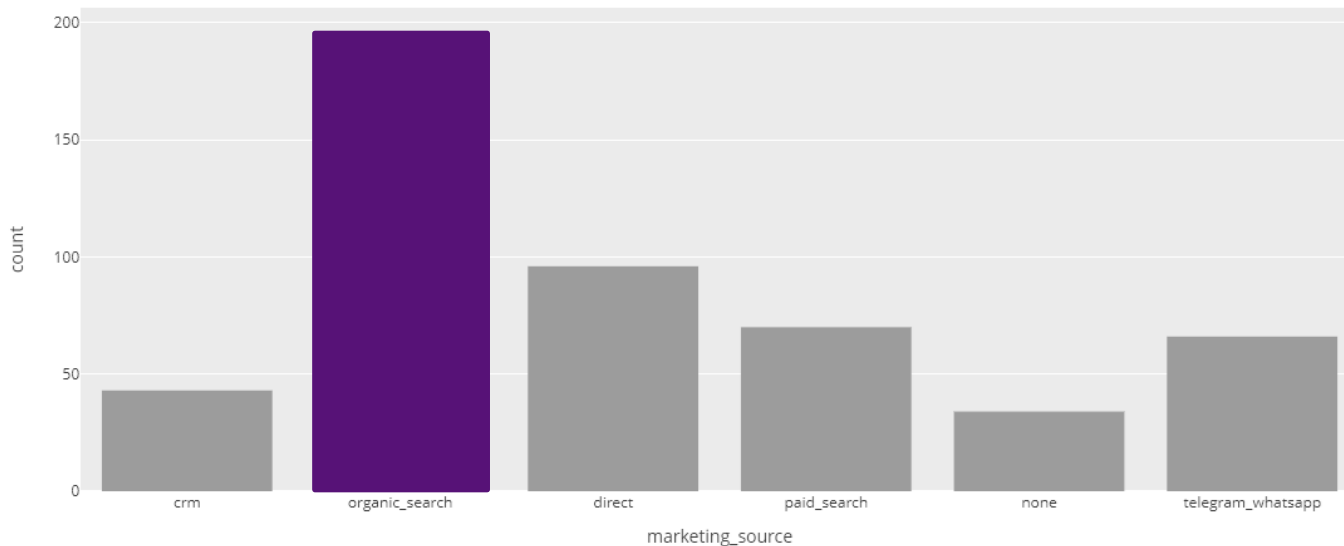


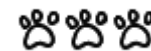
Clientes que fazem até 3 compras são os que mais cancelam a assinatura



Cientes Churn vs Canal de Marketing

Cientes que cancelaram a assinatura





Sugestão de próximos passos

Fidelidade: Implemente um programa de fidelidade para incentivar clientes a realizarem mais compras. Ofereça benefícios ou descontos exclusivos para aqueles que ultrapassarem o limite de 3 compras.

Segmentação por Estado: Realize ações específicas de retenção no Rio Grande do Sul, como ofertas personalizadas ou campanhas direcionadas, para abordar as razões específicas de cancelamento nessa região.





Sugestão de próximos passos

Comunicação Personalizada para Clientes de 54 anos: Adapte a comunicação e ofertas para atender às preferências e necessidades da faixa etária de 54 anos, possivelmente abordando preocupações específicas que levam ao cancelamento.

Revisão da Estratégia de Marketing: Analise e otimize a estratégia de marketing para clientes provenientes de busca orgânica. Talvez seja necessário ajustar a abordagem ou investir em canais mais eficazes para retenção.





Agradeço sua atenção!

Quer se conectar comigo?

GitHub: [Jussara-S-Silva](#)

LinkedIn: [Jussara Silvino](#)

E-mail: jussara.silvino.silva@outlook.com