

# Recompra Básica 2

*João Victor Mota Santos*

## 1. Critérios de Avaliação da Previsão

- Quantidade total de pedidos: ao invés de ser analisado o ID\_Pedido, foi analisado as diferentes datas em que o cliente realizou a compra
- Quantidade total de produtos comprados
- LTV
- TicketMédio

## 2. Procedimento

- Padronização da descrição do produto: contendo apenas letras minúsculas e sem acentuação
- Análise rápida de valores faltantes: foram identificados dois registros com *ID\_Cliente* sem valor. Esses registros foram removidos
- Foi realizada uma iteração para cada cliente
  - Em cada iteração, era criado um dataframe específico do cliente, onde era realizada as operações necessárias para encontramos os critérios de avaliação da previsão
  - Depois que os critérios foram encontrados, esse novo registro era adicionado em um vetor o qual armazenaria todos os registros específicos de cada cliente
- A partir dos registros específicos de cada cliente, os valores dos atributos foram normalizados
- Então, a função de avaliação foi calculada e o valor objetivo armazenado no atributo *Valor\_Objeto*
- O dataframe foi ordenado de forma decrescente pelo valor do *Valor\_Objeto*
- Foi retirada uma lista com os ID\_Cliente dos 100 clientes com maiores probabilidade de compra segundo a função de avaliação

## 3. Dificuldades

- Agrupamento de valores
- Identificar e quantificar um padrão de comportamento
- Identificação dos pesos de cada critério

## 4. Melhorias

- Avaliação do bairro do cliente
- Avaliar a influência da compra de camisas de cores coloridas
- Tanto na listagem quando na importâncias dos critérios de avaliação