Relatório de Análise de Dados

Problema:

Você trabalha em uma empresa do varejo e tem milhares de clientes diferentes. Com o objetivo de aumentar o faturamento e o lucro da sua empresa, a diretoria quer conseguir identificar quem é o cliente ideal para seus produtos, baseado no histórico de compras dos clientes. Para isso, ela fez um trabalho de classificar os clientes com uma nota de 1 a 100. Só que agora, sobrou para você conseguir, a partir dessa nota, descobrir qual o perfil de cliente ideal da empresa.

Qual a profissão? Qual a idade? Qual a faixa de renda? E todas as informações que você puder analisar para dizer qual o cliente ideal da empresa.

Relatório:

A análise feita em nossa Base de Dados nos mostra que de acordo com a nossa categoria de notas (1 a 100) em média nossos clientes têm 52 de nota, mas percebi que 75% dos nossos clientes têm até uma nota 77, deixando uma distribuição bem ampla de acordo com as notas.

Percebendo isso, resolvi identificar quais as características que tornam esses clientes melhores para nossa empresa.

* O gráfico de Salário anual, que imaginávamos que teria uma grande influência no perfil do nosso cliente, não deve ser o nosso foco. Devido a existir pouca diferença entre os níveis de salário.

Anexo gráfico: <graficoSalarioAnual.png>

* O gráfico de Profissão mostra que as áreas de Entretenimento e Artista são disparadas as melhores notas. Devemos atacar essas áreas e evitar a área de construção.

Anexo gráfico: <graficoProfissao.png>

* O gráfico de Idade mostra que nosso perfil de clientes tem acima de 10 anos

Anexo gráfico: <graficoIdade.png>

* O gráfico de Experiência de Trabalho mostra que os clientes entre 10 e 15 anos de trabalho são os que mais compram.

Anexo gráfico: <graficoExperienciaTrabalho.png>

* O gráfico de Tamanho da Família mostra que famílias até 7 pessoas compram mais, acima disso tem uma tendencia de comprar menos.

Anexo gráfico: <graficoTamanhoFamilia.png>

* O gráfico de Origem mostra que clientes vindos de promoção tem uma nota levemente mais relevante que os clientes normais.

Anexo gráfico: <graficoOrigem.png>

Com base na análise nosso perfil de cliente é de pessoas acima de 10 anos, que trabalham nas áreas Artística e de Entretenimento, entre 10 e 15 anos de experiência e com família de até 7 pessoas. O salário não tem grande influência e clientes de promoção tem suas notas levemente maiores que os normais.