**Recap Séptima sesión: Elección de las columnas relevantes para el dashboard.**

En esta sesión hemos elegido de entre todas las columnas aquellas que nos ofrecen insights necesarios para nuestro análisis de la tasa de abandono y de retención de clientes.

Lo primero que hemos hecho es crear una nueva columna, Age Cluster, para agrupar nuestros clientes en tres rangos de edad que son relevantes para nuestro cliente, Amazon:

* Under 30
* Mid Age
* Senior

Después hemos analizado las columnas para decidir nuestros kpi, nuestros segmentadores o filtros y los gráficos que vamos a mostrar:

KPI’s

* Total de clientes
* Clientes que han abandonado
* Clientes que hemos retenido
* Tasa de retención vs tasa de abandono
* Promedio de gasto mensual
* Promedio de gasto mensual de clientes que abandonan
* Promedio de gasto mensual de los clientes retenidos

Segmentadores:

* Age Cluster
* Payment Method
* Group

Gráficos :

* Grafico general de abandono/retención
* Vamos a hacer tres divisiones:
  + Gráficos sobre razones de abandono:
    - Customer Service Calls
    - Churn Category whith Churn reason
  + Gráficos temporales
    - Last Transaction
  + Gráficos sobre características del cliente:
    - Account lenght
    - Contract Type