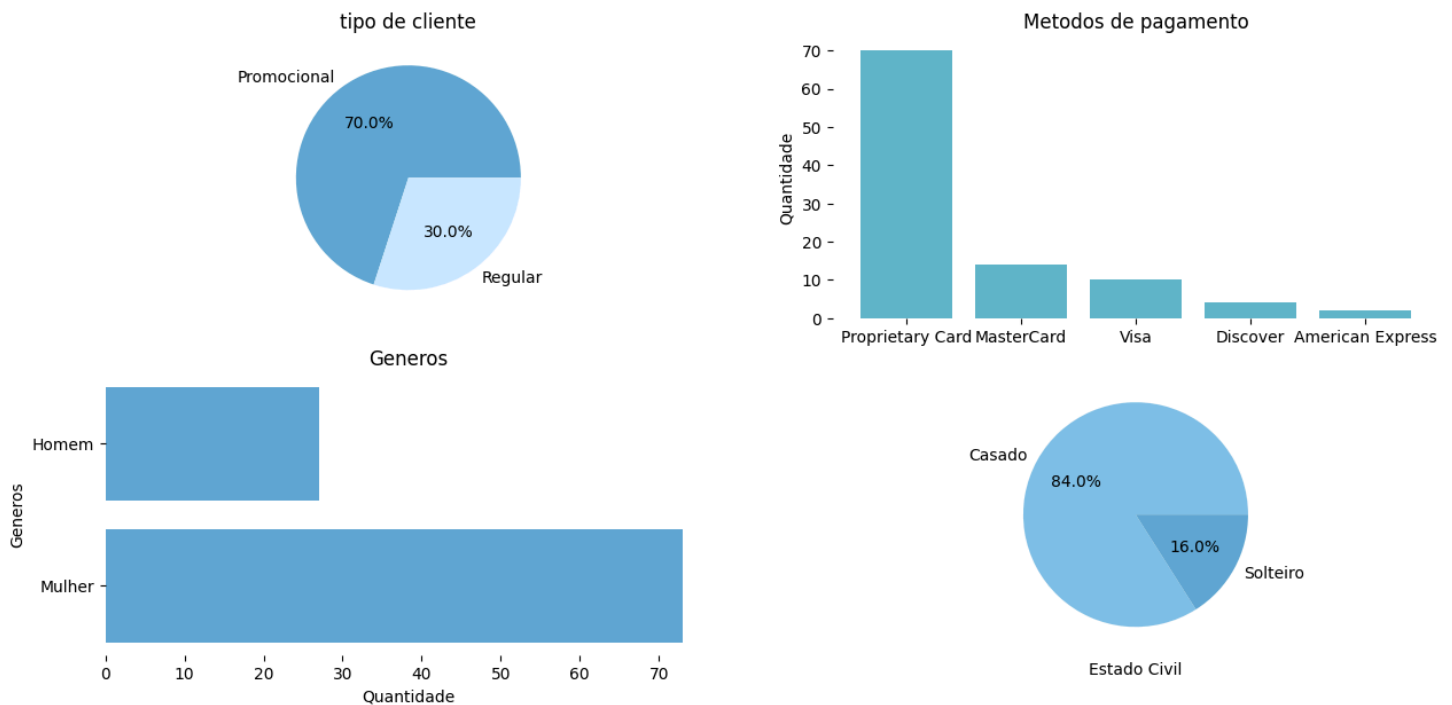


Relatório de Análise Exploratória de Dados

Identificamos certos pontos na análise 🔍

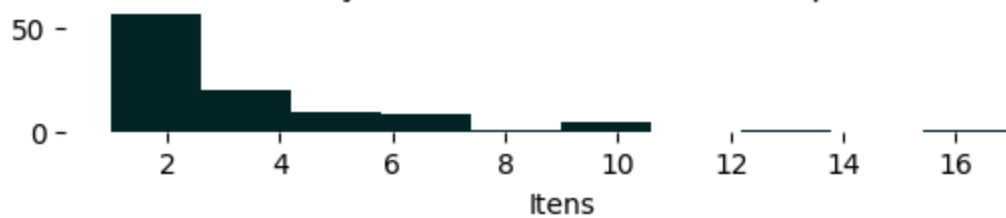
- Nossos principais clientes são **mulheres**;
- **70%** dos clientes são do tipo **Promocional**;
- A maior parte dos nossos clientes utiliza o método de pagamento **Proprietary Card**;
- O método de pagamento **menos utilizado** é o **American Express**;
- E, não menos importante, **84% dos clientes não estão solteiros**.

Análise geral dos dados

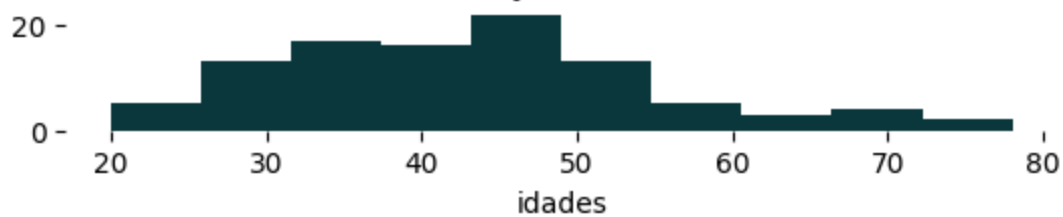


- Nossos principais clientes estão na faixa de **35 a 48 anos**.

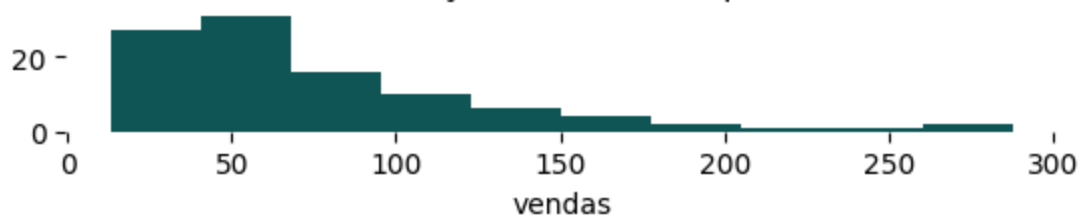
Distribuição do numero de itens comprados



Distribuição das idades

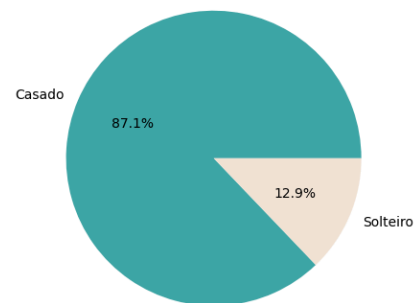
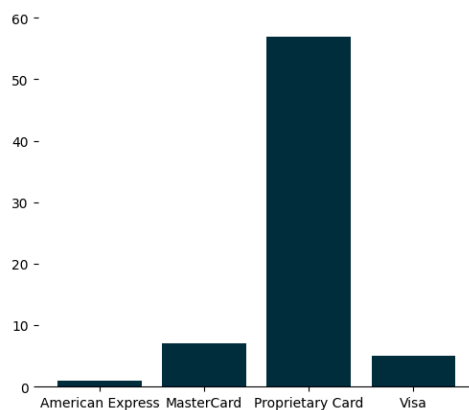
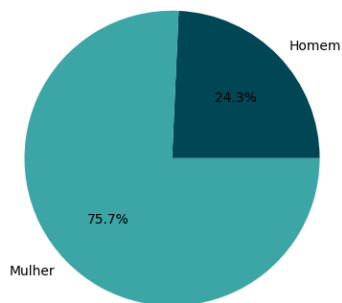


Distribuição de vendas liquidas

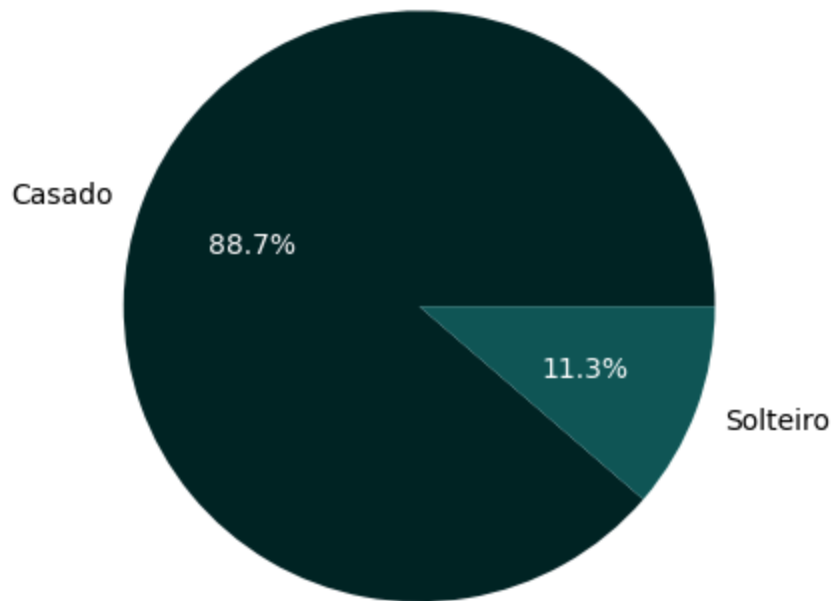


Análise dos clientes promocionais 🏛️

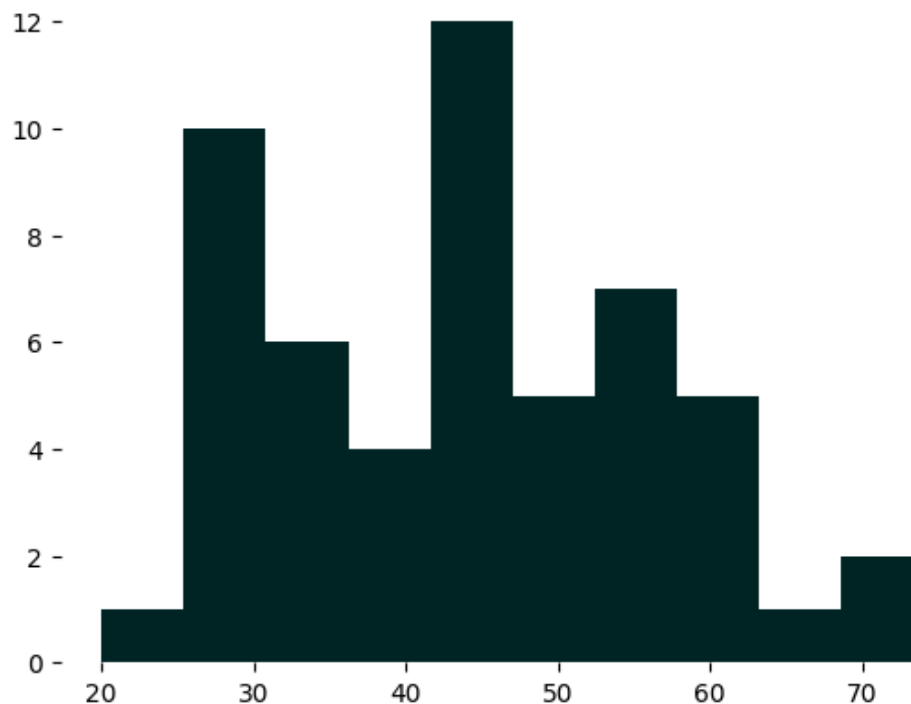
Clientes Promocionais



Estado Civil das mulheres que utilizam pagamento (Proprietary Card)



Distribuição das idade de mulheres que utilizam pagamento (Proprietary Card)



Nas análises acima, conseguimos identificar que **75,7%** dos nossos clientes promocionais são **mulheres** que utilizam o método de pagamento **Proprietary Card**. Destas, **88,7% são casadas**, possuem idade média de **44 anos** e compram até **4 itens**.

Clientes do American Express

Analisando o método de pagamento menos utilizado (**American Express**), identificamos que há apenas **2 clientes** utilizando esse método:

- Um **homem** de **50 anos**, casado, que comprou **7 itens** e é um cliente do tipo **Promocional**;
- Uma **mulher** de **46 anos**, casada, que comprou **3 itens** e é uma cliente do tipo **Regular**.

	cliente	tipo_de_cliente	numero_de_itens_comprados	venda_liquidas	metodo_de_pagamento	genero	estado_civil	idade
0	23	Promocional	7	266.0	American Express	Homem	Casado	50
1	95	Regular	3	66.0	American Express	Mulher	Casado	46

Insight:

“Poucos clientes usam American Express: só 2, entre dezenas ou centenas.”

Hipóteses possíveis:

- Os clientes não sabem que esse cartão é aceito.
- A interface não deixa clara essa opção.
- Há algum problema técnico no método de pagamento.
- O perfil dos nossos clientes não bate com quem usa Amex, clientes amex são clientes mais velhos e casado, provavelmente com mais instabilidade financeira.

Ações possíveis:

- Criar campanha de divulgação para quem já usa outros cartões.
- Fazer teste A/B na tela de pagamento, destacando Amex.
- Dar benefício para quem usa Amex (ex: 10% de desconto).
- Entrevistar ou mandar pesquisa para saber por que não usam.