

## Relatório Gerado

Prezado(a) Analista,

Este cliente apresenta um \*\*risco de churn alto\*\*, conforme indicado pela predição "Sim" e uma \*\*probabilidade de churn de 64.5%\*\*. As variáveis que mais influenciam significativamente esse risco são o `PlanolInternacional`, o `TotalChamadasInternacionais` e o `TotalChamadasDia`. Observa-se um padrão relevante de alto consumo internacional, tanto pela posse de um plano específico quanto pelo volume total de chamadas internacionais, além de um uso diurno elevado que pode estar excedendo as capacidades ou expectativas do plano atual.

Diante desses insights, recomendo as seguintes ações estratégicas de marketing: Primeiramente, desenvolver e ofertar proativamente \*\*pacotes internacionais mais competitivos e flexíveis\*\*, ou planos com maior inclusão para chamadas globais, para clientes com alto volume de uso internacional, mitigando o atrito relacionado ao custo ou limitação. Em segundo lugar, propor \*\*upgrades de plano com maior franquia de minutos diurnos ou chamadas ilimitadas\*\*, alinhados ao padrão de alto uso diário, antes que o cliente busque a concorrência. Por fim, implementar \*\*campanhas de comunicação direcionada\*\* que reforcem os benefícios do plano atual e apresentem soluções que atendam às necessidades de uso intensivo identificadas, educando o cliente sobre o valor e adequação de nossos serviços.

Em conclusão, a intervenção proativa e personalizada é crucial para a retenção deste cliente. Agir com base nos padrões de alto uso internacional e diurno, oferecendo soluções que resolvam essas dores específicas, não apenas mitiga o risco de churn elevado, mas também reforça a percepção de valor e personalização do serviço, transformando um potencial risco em oportunidade de fidelização e satisfação do cliente.