

Relatório Gerado

Prezado(a) [Nome do Gestor/Equipe],

A análise preditiva para o cliente em questão revela um **alto risco de churn**, com uma probabilidade significativa de 64.5% confirmada pela predição explícita de "Sim". Os dados apontam que as variáveis mais influentes para esse risco são o "PlanoInternacional", o "TotalChamadasInternacionais" e o "TotalChamadasDia". Isso desenha um padrão relevante de uso intensivo, indicando que o cliente pode estar engajado com serviços internacionais, seja por ter um plano específico ou por realizar um volume considerável de chamadas para o exterior. Adicionalmente, o elevado volume de chamadas diárias sugere um perfil de alto consumo que pode estar próximo de um ponto de insatisfação com a proposta de valor atual.

Com base nesse perfil de risco, é imperativo adotar ações de marketing de retenção altamente segmentadas. Primeiramente, recomendamos a criação e oferta proativa de **pacotes ou upgrades de planos internacionais personalizados**, que ofereçam condições mais vantajosas ou maiores franquias para chamadas ao exterior, diretamente alinhados aos fatores "PlanoInternacional" e "TotalChamadasInternacionais". Em segundo lugar, é essencial **revisar a adequação do plano atual para clientes com alto "TotalChamadasDia"***, propondo migrações para planos com maior volume de minutos ou chamadas ilimitadas nacionais/diurnas, a fim de evitar sobrecargas e frustrações com custos adicionais. Por fim, sugerimos a implementação de **campanhas de comunicação direcionada e preventiva**, educando o cliente sobre a otimização de seu uso e destacando os benefícios de sua permanência, especialmente para usuários de alto consumo internacional e diurno, reforçando o valor percebido.

Em conclusão, a detecção precoce de um alto risco de churn, impulsionado por padrões específicos de uso internacional e alto volume de chamadas diárias, exige uma estratégia de retenção ágil e profundamente personalizada. A execução dessas recomendações não só visa mitigar o risco iminente de evasão, mas também fortalece a lealdade do cliente ao demonstrar que a operadora comprehende e valoriza seu padrão de consumo, transformando um potencial churn em uma oportunidade de fidelização e satisfação.