

Taxa de Retenção de Clientes por Tipo de Plano

4. Cálculo da Taxa de Retenção:

A taxa de retenção é calculada da seguinte maneira:

$$\text{taxa_retencao} = \left(\frac{\text{total_ativos}}{\text{total_iniciaram}} \right) \times 100$$

Importância da Taxa de Retenção de Clientes:

1. **Avaliar a Satisfação do Cliente:**

A taxa de retenção é um bom indicador de satisfação do cliente. Se os clientes estão renovando seus planos ou permanecendo com o serviço por longos períodos, isso geralmente reflete um alto nível de satisfação.

2. **Reduzir Custo de Aquisição de Clientes (CAC):**

Manter um cliente é significativamente mais barato do que adquirir um novo. Uma alta taxa de retenção significa que a academia está retendo clientes, o que ajuda a reduzir o custo de aquisição de novos clientes.

3. **Melhorias nos Serviços e Ofertas:**

A análise da taxa de retenção pode ajudar a identificar quais planos e modalidades estão funcionando bem e quais precisam de ajustes. Se um plano tem uma taxa de retenção baixa, pode ser necessário ajustar o serviço ou as ofertas para esse plano específico.

4. **Previsão de Receita:**

A retenção de clientes também está diretamente ligada à previsão de receita. Se você sabe quantos clientes tendem a permanecer no serviço, pode projetar com mais precisão o fluxo de caixa para os meses ou anos seguintes.

5. **Fidelização e Lealdade:**

Uma boa taxa de retenção significa que a academia tem sucesso em criar uma base de clientes fiel. Isso é fundamental para garantir a estabilidade financeira e o crescimento a longo prazo da empresa.

6. **Ajustes em Estratégias de Marketing:**

A análise da retenção pode orientar as campanhas de marketing, como a personalização de ofertas de renovação ou descontos para fidelizar ainda mais os clientes.

A **taxa de retenção** não só mede a eficácia das estratégias de engajamento de clientes, mas também fornece insights sobre onde a academia pode melhorar para aumentar a lealdade e a satisfação do cliente.

```

-- Criando a Stored Procedure para calcular a Taxa de Retenção de Clientes com Função
de Janela
CREATE PROCEDURE CalcularTaxaRetencaoAcumulada
AS
BEGIN
-- Definindo as CTEs para calcular o total de clientes que iniciaram e mantiveram
planos ativos
    WITH RetencaoClientes AS (
        -- Subconsulta para contar o total de clientes que iniciaram o plano
        SELECT
            p.name AS plan_name,
            s.id_user,
            MONTH(s.dt_start) AS mes_inicio,
            COUNT(DISTINCT s.id_user) AS total_iniciaram
        FROM
            subscriptions s
        JOIN
            plans p ON s.id_plan = p.id_plan
        WHERE
            s.active = 1 -- Clientes com plano ativo
        GROUP BY
            p.name, s.id_user, MONTH(s.dt_start)
    ),
    ClientesAtivos AS (
        -- Subconsulta para contar os clientes que renovaram ou mantiveram o plano ativo
        SELECT
            p.name AS plan_name,
            s.id_user,
            MONTH(s.dt_start) AS mes_inicio,
            COUNT(DISTINCT s.id_user) AS total_ativos
        FROM
            subscriptions s
        JOIN
            plans p ON s.id_plan = p.id_plan
        WHERE
            s.active = 1 AND s.dt_end IS NULL -- Clientes com plano ativo sem data de término
        GROUP BY
            p.name, s.id_user, MONTH(s.dt_start)
    )
-- Seleção final com a taxa de retenção calculada
SELECT
    r.plan_name,
    r.mes_inicio,
    r.total_iniciaram,
    c.total_ativos,
    -- Função de Janela para calcular a retenção acumulada
    SUM(CASE
        WHEN r.total_iniciaram > 0 THEN CAST(c.total_ativos AS FLOAT) /
r.total_iniciaram * 100
        ELSE 0
    END) OVER (PARTITION BY r.plan_name ORDER BY r.mes_inicio) AS
taxa_retencao_acumulada
FROM
    RetencaoClientes r
JOIN
    ClientesAtivos c ON r.plan_name = c.plan_name AND r.mes_inicio = c.mes_inicio
ORDER BY
    r.plan_name, r.mes_inicio;
END;

```