

## CASE - GROWTH ANALYTICS

### Contexto

Você faz parte do time de Analytics do Marketing, responsável por apoiar Gerência com dados para tomada de decisão em:

- Aquisição de clientes (funil e jornadas)
- Performance de canais e campanhas (UTMs)
- Qualidade da base e segmentação
- Cross-sell, reativação e engajamento
- Ciclo de crédito e comportamento financeiro do cliente

**Você recebeu 3 bases (Recorte de bases existentes) e deve entregar:**

1. Dashboard de negócio (Seria o desenho em alguma ferramenta de sua preferência)
2. Recomendações estratégicas baseadas em dados
3. Explicação das decisões tomadas

### Bases fornecidas

#### Base 1 — Funil de Aquisição

Campo	Descrição
id_cliente	Identificador único
score_lead	Score do lead na aquisição
cluster_lead	Segmento inicial do lead (ex: Alto valor, Massificado, Digital, Crédito)
utm_simplificada	Origem da campanha (ex: google_cpc, meta_paid, crm_push, direto)
canal	Canal macro (Mídia Paga, CRM, Orgânico, Loja, Indicação etc)
funil_produto_entrada	Produto de entrada (Consignado, FGTS, Conta, Cartão)
data_lead	Dia que entrou no funil
Campo	Descrição

<code>data_mql</code>	Qualificação
<code>data_oportunidade</code>	Virou oportunidade
<code>data_cliente</code>	Virou cliente (converteu)

### Base 2 — Clientes Ativos

Campo	Possibilidades / descrição
<code>id_cliente</code>	Identificador
<code>ltv</code>	Lifetime value acumulado
<code>tipo_cliente</code>	pensionista, assalariado, servidor, autônomo
<code>comprometimento_renda</code>	% da renda comprometida com crédito
<code>score_credito</code>	Score interno
<code>produtos_ativos</code>	qtd de produtos ativos
<code>data_ativacao</code>	data que iniciou relacionamento
<code>data_ultimo_servico</code>	última interação ou contratação

### Base 3 — Contratos/Produtos

Campo	Descrição
<code>id_cliente</code>	Cliente
<code>id_produto</code>	Contrato/Produto
<code>nome_produto</code>	Consignado, FGTS, Cartão, Seguro etc
<code>valor_produto</code>	Valor contratado
<code>modo_pagamento</code>	Boleto, Folha, Débito, PIX
<code>data_inicio</code>	Início do contrato
<code>data_fim</code>	Final do contrato
<code>total_parcelas</code>	Prazo
<code>status_financeiro</code>	Em dia / Inadimplente

#### O que você deve entregar:

1. Dashboard com os seguintes blocos

Aquisição:

- Funil de conversão janela por etapa
- Conversão (Lead > Cliente) por canal, UTM, produto
- Análise por safra (cohort) de data\_lead → data\_cliente

Base de clientes:

- Gerar uma base de clientes com alto potencial de churn e ordenar por os clientes por ordem de abordagem
- Gerar uma base de clientes com alto potencial de compra e ordenar os clientes por ordem de abordagem

Produtos / Receita:

- Penetração de produtos por cluster (tipo\_cliente?)
- Receita ativa x inadimplência

2. Com base nos dados levantados forneça recomendações:

- Quais Canais/UTM/ Produto devem ser priorizados no investimento de marketing?
- Quais foram os critérios utilizados para a geração das listas?
- Quais são os tipos de clientes com maior chance de inadimplência?

Fique à vontade para trazer novas visões e insights que agregam na análise

