

De acordo com os artigos abaixo, realize uma argumentação consistente dos fatos apresentados (relatório) e crie uma correlação com os assuntos abordados na aula de hoje (KDD, Mineração de Dados, Análise Descritiva e Preditiva).

Nome: Vicenzo Toth Amorim

6 Semestre – Desenvolvimento de Software e Multiplataforma

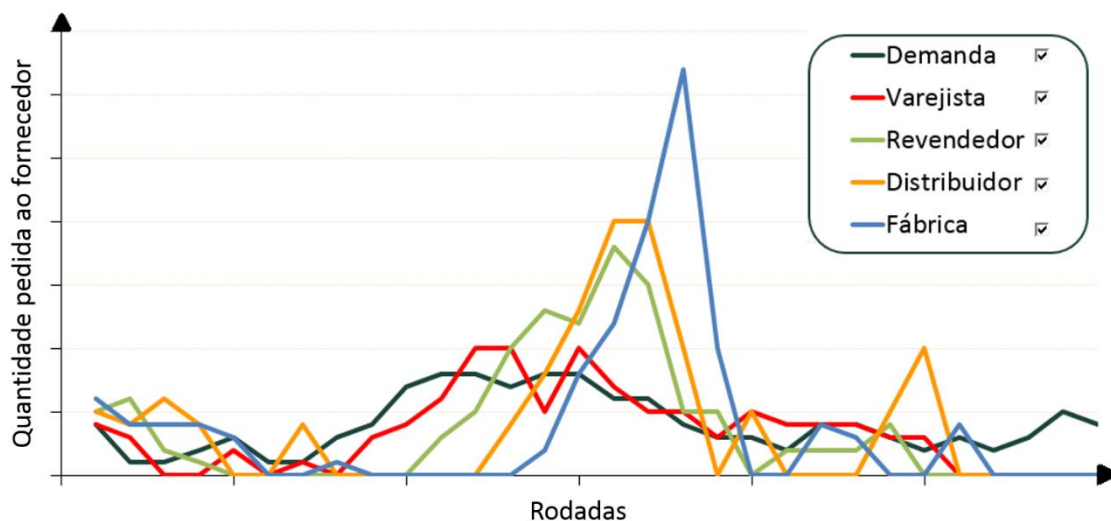
Para começarmos a falar sobre Data Mining temos que levar em conta o processo dos dados, começando com milhões de dados a serem analisados e enxugados, após a integração desses dados, passa por um processo de filtragem dos dados, uma limpeza para que possam mostrar uma análise que se adeque para próxima etapa que é a Seleção dos dados, então enxergando como um todo, e diante disso já com uma filtragem para uma abordagem que o mercado queira analisar, aí sim nos temos essa seleção, que nada mais é que um processo para selecionar os dados inerentes da abordagem que o mercado quer utilizar, logo após eles transformam os dados em análises, e assim formam uma tomada de decisão, ou seja o conhecimento.

Tendo isso em vista do processo para uma extração de dados congruentes podemos entender que ao fazer a transformação desses dados para o desenvolvimento de uma análise Descritiva, notaram que havia uma correlação entre a compra de bebidas e fraudas, deste modo dessa análise foi levantada 3 tópicos importantes para gerar uma tomada de decisão:

- 1- Support: mostra a quantidade de vezes que o item a aparece na compra juntamente com o item b
- 2- Confidence: agora na Confidence temos a probabilidade, ou seja, os casos que aparecem a compra do item A com o item B, segundo os dados do Support
- 3- Lift: o resultado mais importante, ele mostra quais são as chances de comprar o item A e B juntos em vez do item A

sozinho. É calculado utilizando o valor de *confidence* obtido dividido pela probabilidade de compra dos itens A. Assim, um valor de *lift* abaixo de 1 representa uma correlação negativa e acima de 1 representaria uma correlação positiva.

Seguindo dessa análise Descritiva, criou-se uma tendência de correlação dos dois produtos, e enxergou-se que ao comprar o item A (bebidas) o Item B (Fraldas) comparecia na mesma compra, e foi assim surgiu a análise preditiva, então da análise Descritiva resolve-se desenvolver uma previsão sobre isso, então a tomada de decisão foi que se juntar os dois produtos, poderíamos obter uma melhor satisfação dos clientes e assim tendo aumentando o balanço de compra do mercado, assim tomaram essa abordagem preditiva, e foi um sucesso, os lucros obtidos foram sensacionais e as empresas enxergaram nesse mercado que sim é importante uma boa análise de dados, uma boa mineração de dados para criar tendências e previsões sobre um determinado produto ou serviço.



disso temos um efeito chicote, que mostrado a baixo, que temos um efeito surpreendente quando tomamos uma análise preditiva, o aumento da demanda, do varejista, revendedor, distribuidor e fabrica, aumentaram muito quando aplicaram essa tomada de decisão em cima desses produtos

