



DATA SCIENCE BOOTCAMP

sãojudas
universidade



movile

accenture

TIME Malala



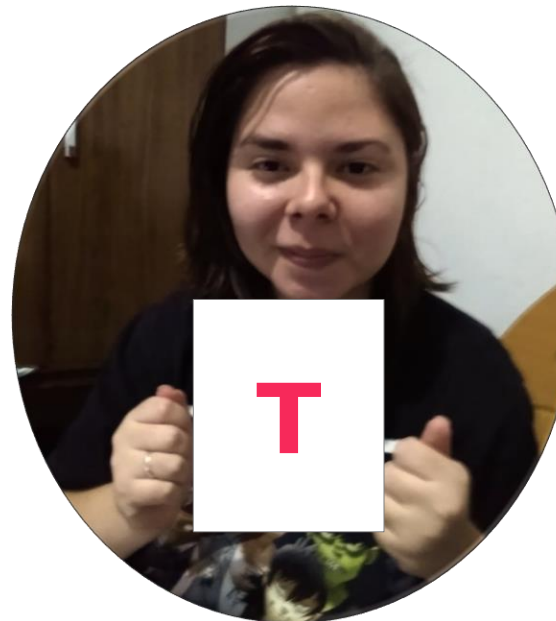
Amanda

 [amanandrade](#)



Luana

 [luana-felippe](#)



Maria Clara

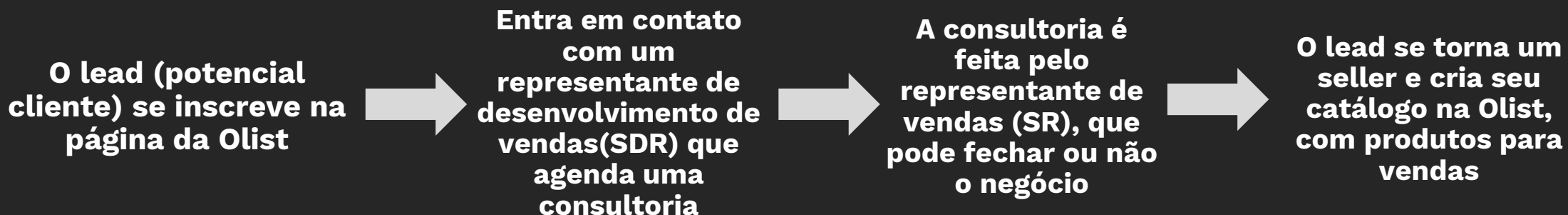
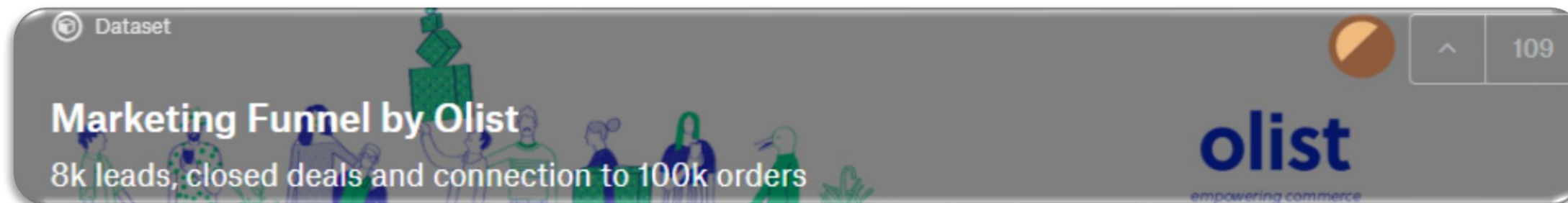
 [maria-clara](#)



Michelle

 [michelle-marighetti](#)

<https://www.kaggle.com/olistbr/marketing-funnel-olist/data>



FUNIL DE MARKETING E DATASET



```
RangeIndex: 8000 entries, 0 to 7999
Data columns (total 4 columns):
mql_id          8000 non-null object
first_contact_date  8000 non-null object
landing_page_id  8000 non-null object
origin          7940 non-null object
dtypes: object(4)
```

....● **INTERESSE**
LEAD "EM PROGRESSO"

....● **AVALIAÇÃO**
CONTATO "QUALIFICADO"

....● **SUCESSO DO CLIENTE**
CONTATO "CLIENTE"

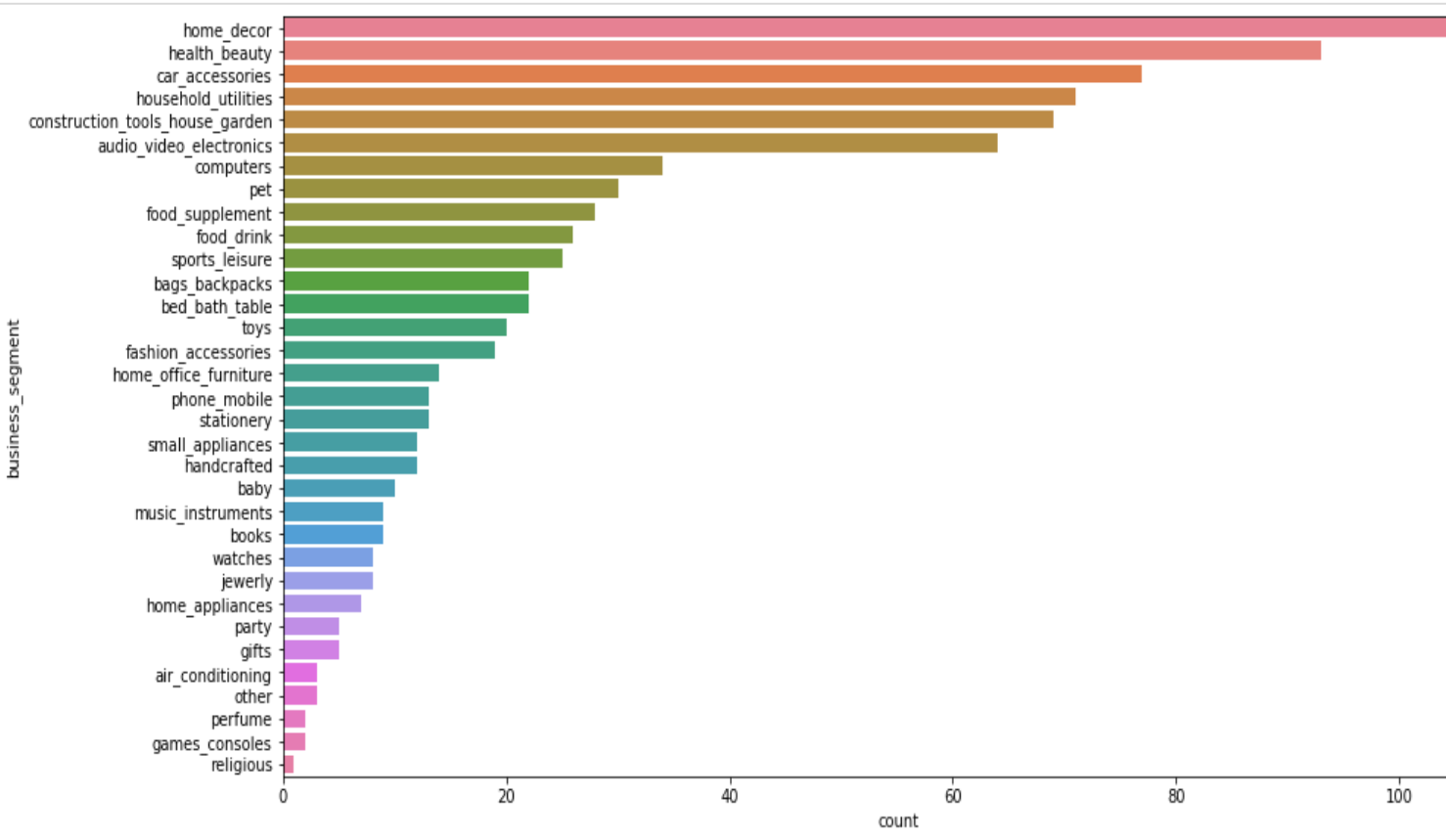
```
mql_id          842 non-null object
seller_id       842 non-null object
sdr_id          842 non-null object
sr_id           842 non-null object
won_date        842 non-null object
business_segment 841 non-null object
lead_type       836 non-null object
lead_behaviour_profile 665 non-null object
has_company      63 non-null object
has_gtin         64 non-null object
average_stock    66 non-null object
business_type    832 non-null object
declared_product_catalog_size 69 non-null float64
declared_monthly_revenue 842 non-null float64
dtypes: float64(2), object(12)
```



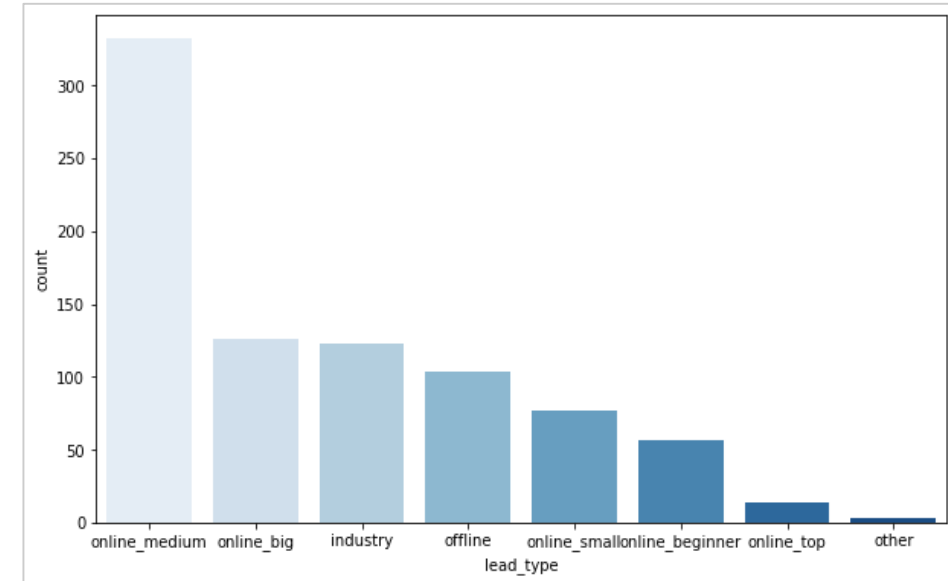
Análise exploratória dos dados

Período: 2017 à 2018

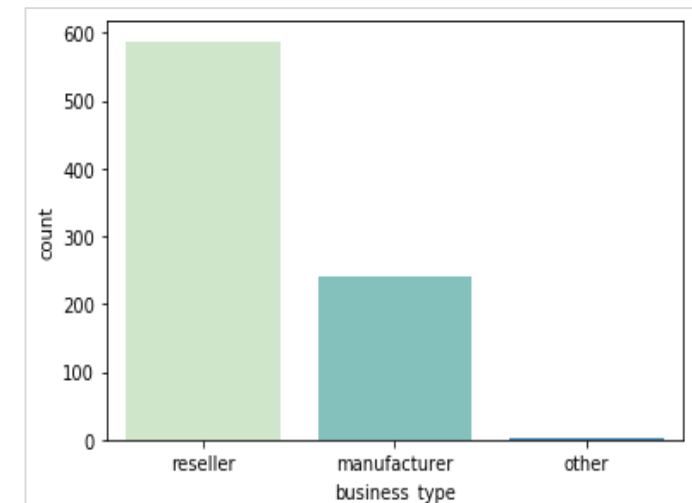
Segmento de negócios



Tipo de lead



Tipo de negócio



Principais segmentos:

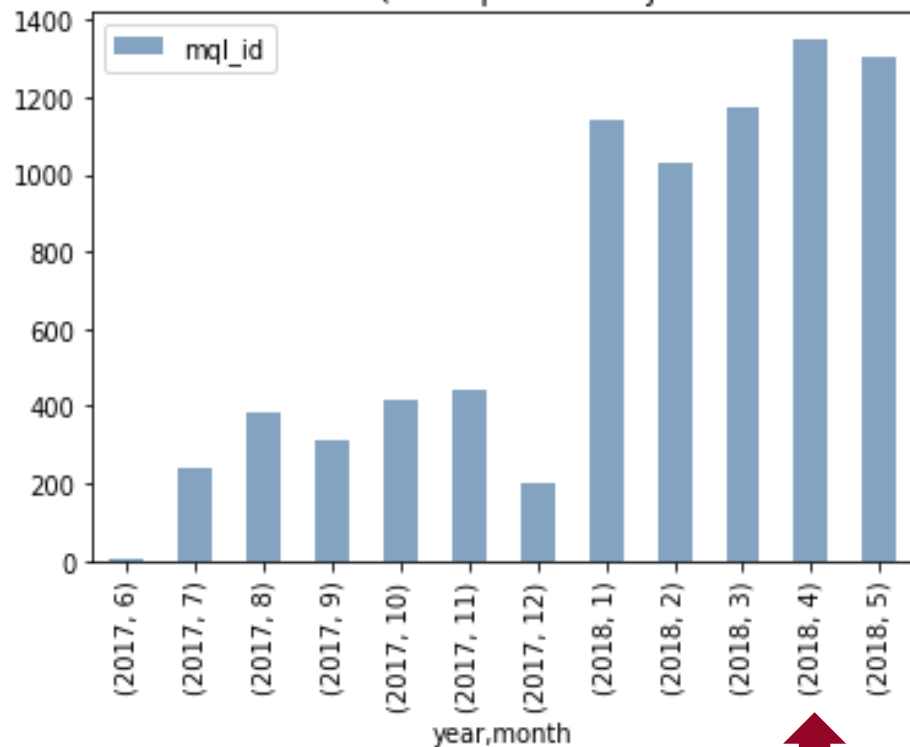




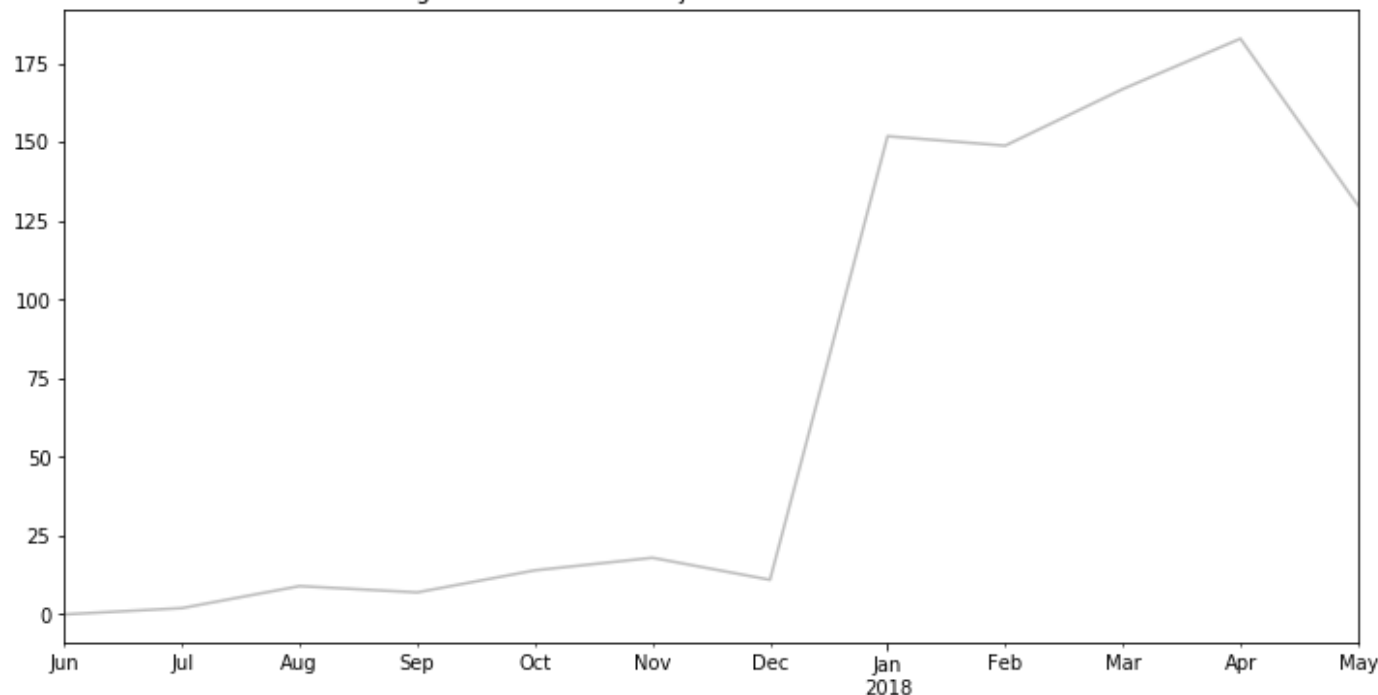
Primeiro contato com MQLs e fechamento de negócios (Junho de 2017 – Maio de 2018)



Primeiro contato e volume de MQLs no período de Junho de 2017 à Maio de 2018

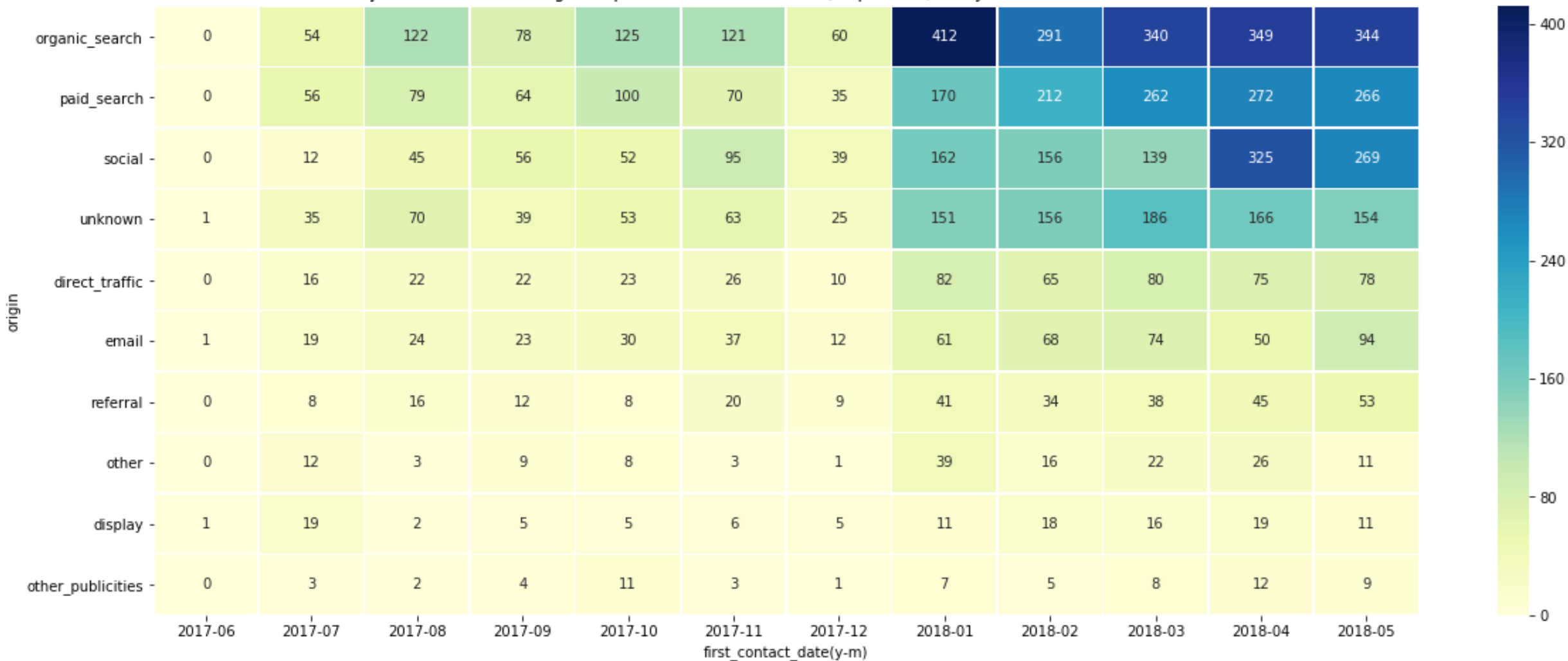


Negócios fechados entre junho de 2017 e maio de 2018



Quais canais trouxeram mais MQLs para um primeiro contato?

Relação entre canal de origem e primeiro contatos dos MQLs por mês/ano (Junho de 2017 a Maio de 2018)



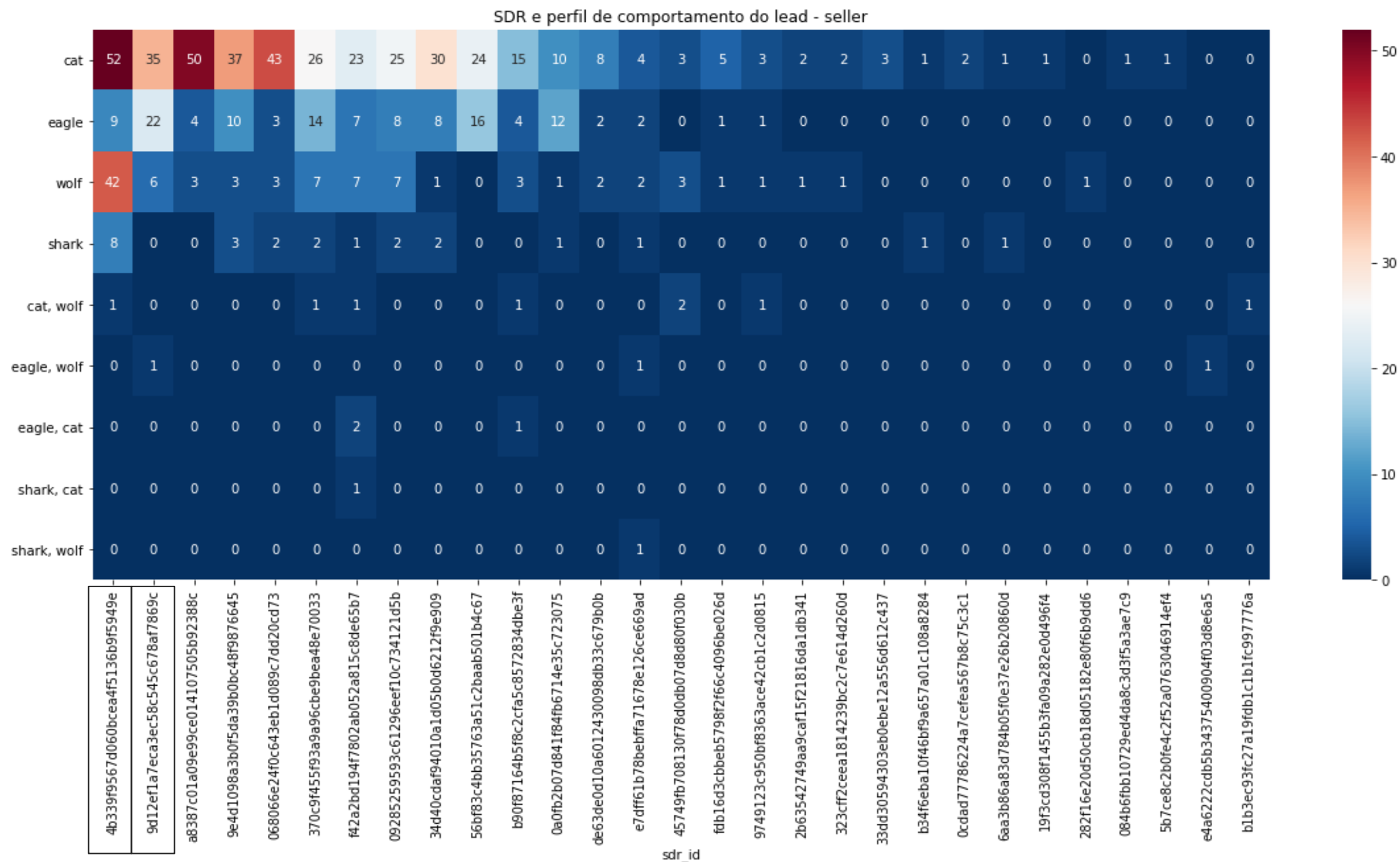
Otimização das vendas: qual **SDR e SR** deve falar com cada tipo de lead, de acordo com sua personalidade?

Teste de personalidade dos potenciais clientes

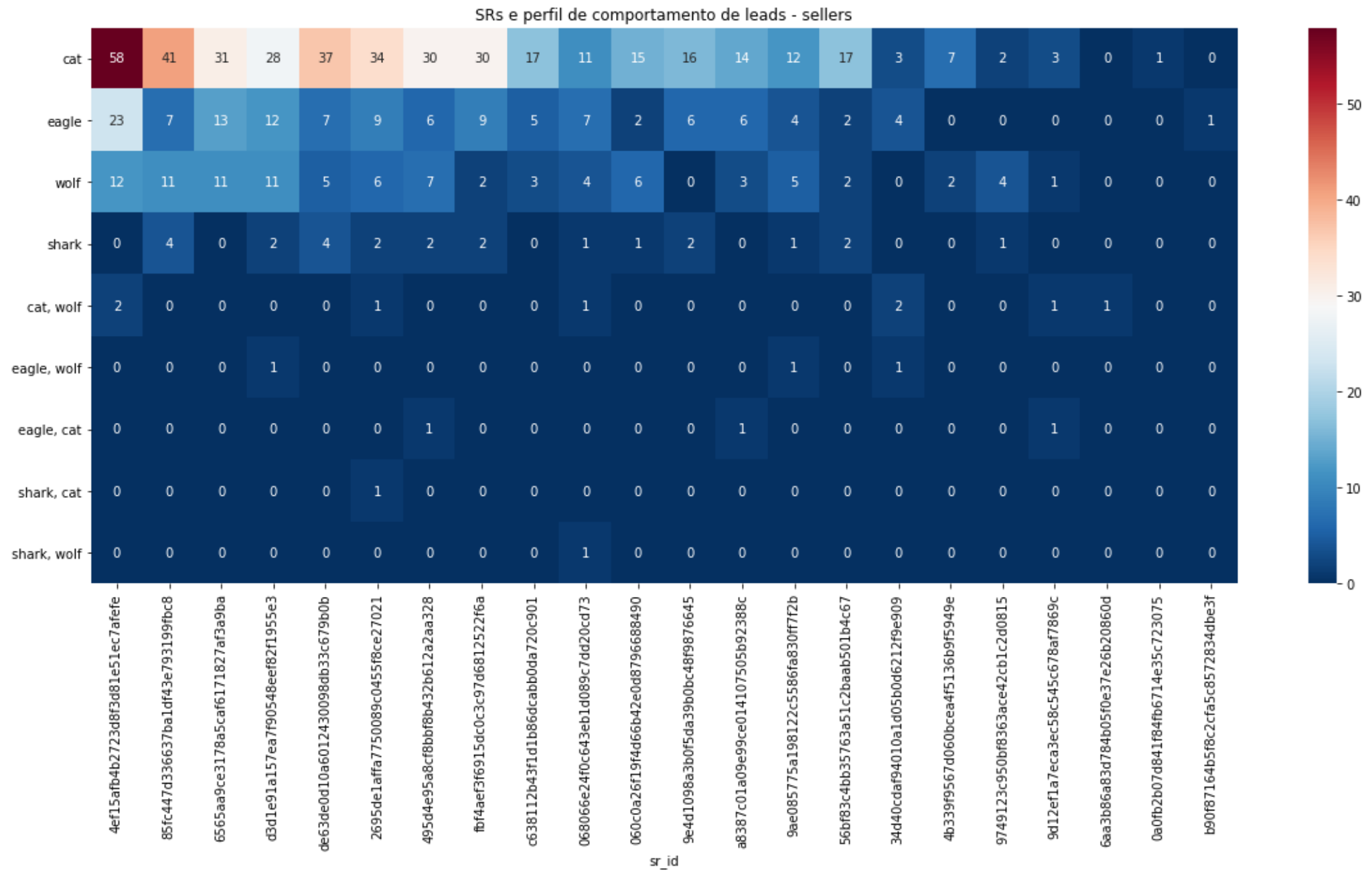
Personalidade	Definição
Cat (Gato)	Estabilidade - A pessoa coloca ênfase na cooperação, sinceridade, confiabilidade
Eagle (Águia)	Influência - A pessoa coloca ênfase em influenciar ou persuadir outras pessoas, abertura, relacionamentos
Wolf (Lobo)	Consciência - A pessoa coloca ênfase na qualidade e precisão, conhecimento, competência
Shark (Tubarão)	Domínio - A pessoa coloca ênfase na obtenção de resultados, resultados finais, confiança



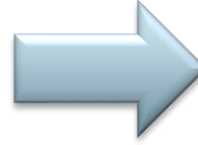
Otimização das vendas: qual **SDR** deve falar com cada tipo de lead?



Otimização das vendas: qual **SR** deve falar com cada tipo de lead para fechar o negócio?

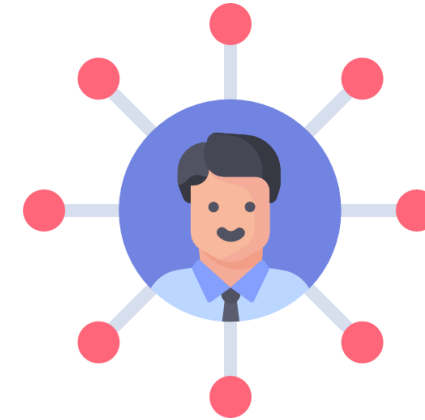


Conclusão



INSIGHTS:

olist





Obrigada!

sãojudas 
universidade



mobile

accenture