Slide 2

Falar quem somos, projeto para DNC – Curso Data Expert

Projeto para avenue: Começar a contextualizar a Avenue (Corretora de Valores Brasileira que negocia ativos norte-americanos

Pioneira em investir recursos que melhoram acesso do investidor à Bolsa de Valores norte-americana (muito bom no cenário atual Brasileiro de instabilidade)

Slide 3

O Desafio é fazer um sistema de recomendação de produtos **personalizado**

A Avenue tem em seu sistema um sistema de recomendação, porém é não-personalizado (utilizando o Top-n produtos para todos os usuários)

Critério de sucesso adotado inicialmente foi de uma assertividade de 70%

Slide 4 - Business Understanding

A Avenue comercializa Ações e ETF’s (se quiser pode explicar o que é ETF para quem não é familiarizados com o assunto)

Cliente preenche uma ficha cadastral ao entrar na Avenue (preenchendo dados como salário, profissão, objetivo do cliente (aprender, crescer no negócio, ...).

Sponsor deixou a gente a vontade para alterar a Assertividade no andamento do projeto (ele não sabia ao certo se essa Assertividade era alcançável e gostariam de aprender mais sobre modelos de recomendação)

Slide 5 – Data Understanding

Momento em que tivemos os primeiros contatos com os dados

Foi nos passado uma planilha de excel com dados dos Clientes, Produtos e Ordens (Ordens está em negrito porque foi a planilha base, ou seja, foi retirado as transações realizadas no período de 3 meses e a partir dela gerado os produtos e clientes que fizeram as transações)

Citar que a Avenue conta com mais de 8 mil produtos (destacar um pouco da dificuldade de recomendar 10 produtos e ter uma assertividade alta)

Dados faltantes (falar que foi uma dificuldade inicial que tivemos; falar que o Sponsor, neste momento, nos solicitou que não buscássemos dados externos e explicar o que é Grupo e Indústria, que são subdivisões dos produtos, pegos de uma API, pela Avenue)

Slide 6 – Gráficos

Gráfico da esquerda é o risco do cliente – falar um pouco do perfil geral de um cliente Avenue, que é menos agressivo, ou seja, mais conservador

Gráfico da direita são os tipos de produtos que a avenue comercializa, temos muito mais Ações do que ETF’s