.

Cientes de uma grande empresa de cartão de crédito estão cancelando seus respectivos vinculos com a empresa. Estes cancelamentos está se tornando cada vez mais significativo, precoupando os colaboradores da empresa. O que fazer para extar estes cancelamentos? Como saber, a partir do banco de dados, qual top de cliente form maior tendificia a cancelar o cartido?

A obtenção de insights, a partir da análise, interpretação
e visualização dos dados, foram feitos por meio das
bibliopecas Pandas e do Ploth (eráficos interativos).

import platfy express as as

for column in clientes: grafico_hist = ps.histogram(clientes, x = column, color = 'Categoria') grafico_hist.show()

insights:

Ao analisar os dados a partir da visualização gráfica, podemos obter algumas

Cerca de 16% dos clientes já cancelaram o respectivo vínculo com a empresa de rantăn de credito. Dectes aproximadamente 90% eram clientes da categoria *R016**

Quanto mais produtos contratados um diente tem, menor a chance dele cancelar: Quanto mais transacões e quanto maior o valor de cada transação, menor a

chance do cliente cancelar:

Duanto mais o cliente entra em contato com o banco, maior a probabilidade dele

insights:

Os consistos de cliente para com o banco são referentes a qual tema? possivelmente, o respectivo constato é sobre um problema qua o cliente não conseque resolver o um as solicitação dele qui o banco não consegue atender. Certamente, se estes problemas fossem recolvidos sem a necessidad do cliente martar em constato com banco, ele não canosterão serviço. O banco resolvendo soc, avalidando mais a fundo a situação, a quaeridade de cancelamento soucostamente diminuis di.

Quanto ao outro problema, relacionado com a quantidade de produtos contratados e transações realizadas, o banco pode criar programas e políticas de incentivos para o cliente usar o carão, similar ao "programa de pontos".

Seguem os histogramas construidos a partir do conjunto de dados





















