Desafio:

Clientes de uma grande empresa de cartão de crédito estão cancelando seus respectivos vinculos com a empresa. Eites cancelarmentos está se tornando cada vez mais significators, precupando so colaboradores de empresa. O que fazer para extra estes cancelamentos? Como saber, a partir do banco de dados, qual tipo de cliente tem maior tendência a cancelar o cartilo?

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

insights:

Ao analisar os dados a partir da visualização gráfica, podemos obter algumas informações interessantes e que certamente ajudará na resolução do presente deseña final esta solução pode pode se pode

Cerca de 16% dos clientes já cancelaram o respectivo vínculo com a empresa de cartão de credito. Destes, aproximadamente 90% eram clientes de categoria "Blue":

Quanto mais produtos contratados um cliente tem, menor a chance dele cancelar;

Quanto mais transações e quanto maior o valor de cada transação, menor a chance do cliente cancelar;

cuerne cancerar;

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

insights:

Os confutos do cliente para com o banco são referentes a qual terna? possive/mente, o respectos contano é sobre um problema que o cliente não consegue resolver ou uma sobolicação del que o banco não corsegue alender. Certamente, se estes problemas fossem resolvidos sem a necessidade do cliente estrar em corsato com o banco, del fossem resolvidos sem a necessidade do cliente estrar em corsato com o banco, del porte porte de la consegue del la consegue de la consegue del la consegue de la cons

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 cartilos similar ao "programa de pontos".









































