**PROJETO I - ANÁLISE EXPLORATÓRIA**

**INSIGHTS E DATASETS SOBRE O COMPORTAMENTO DE ASSINANTES DA NETFLIX**

**São Paulo 2024**

**PROJETO I - ANÁLISE EXPLORATÓRIA**

**INSIGHTS E DATASETS SOBRE O COMPORTAMENTO DE ASSINANTES DA NETFLIX**

**Curso:**

* **Ciências de Dados**

**Componente Curricular:**

* **Projeto Aplicado**

**Professor:**

* [**Thiago Graziani Traue**](https://ava.mackenzie.br/courses/7288/users/11801)

**Autores:**

* **Gustavo Goes: 10442973.**
* **Tatiane Okochi: 10444313.**
* **Julia Raissa Silva: 10444671.**

**São Paulo 2024**

**Sumário**

[Glossário 5](#_Toc181205962)

[**Objetivo** 6](#_Toc181205963)

[Descrição 6](#_Toc181205964)

[História 6](#_Toc181205965)

[Área de Atuação e Serviços 6](#_Toc181205966)

[Serviços/Produtos 6](#_Toc181205967)

[**Fonte e Dados** **Apresentação dos Dados (Metadados)** 10](#_Toc181205968)

[Tipos de Dados 10](#_Toc181205969)

[Formato dos Dados 10](#_Toc181205970)

[Link para o GitHub do Projeto 10](#_Toc181205971)

[**Apresentação Da Empresa E Problemas De Pesquisa** 11](#_Toc181205972)

[**Abordagem do Pensamento Computacional** 11](#_Toc181205973)

[**Objetivo** 12](#_Toc181205974)

[**Sensibilidade e Validade dos Dados** 12](#_Toc181205975)

[**Proprietário dos dados e restrições de uso** 12](#_Toc181205976)

[**Descrição dos Atributos** 12](#_Toc181205977)

[**Análise Exploratória de Dados** 13](#_Toc181205978)

[Importação dos Dados 13](#_Toc181205979)

[Sanitização e Pré-EDA 13](#_Toc181205980)

[**Boxplot** 14](#_Toc181205981)

[Exploração Inicial do Dataset 15](#_Toc181205982)

[**Estatísticas Adicionais da Receita Mensal e Idade** 16](#_Toc181205983)

[**A análise da distribuição da assinatura mensal e da idade dos usuários** 17](#_Toc181205984)

[Análise Exploratória 19](#_Toc181205985)

[Distribuição de Usuários por País 19](#_Toc181205986)

[Distribuição dos Usuários por Faixa Etária 20](#_Toc181205987)

[Distribuição dos Assinantes por Gênero 21](#_Toc181205988)

[Distribuição dos Assinantes por Plano de Assinatura 22](#_Toc181205989)

[Distribuição dos Usuários por País e Gênero 23](#_Toc181205990)

[Distribuição por Gênero e tipo de assinatura 23](#_Toc181205991)

[**Life Time Value Médio por Tipo de Assinatura** 24](#_Toc181205992)

[**Life Time Value Médio por País** 25](#_Toc181205993)

[**Média mais alta de meses de utilização** 26](#_Toc181205994)

[**Maior receita total** 27](#_Toc181205995)

[**Média mais alta de meses de utilização** 28](#_Toc181205996)

[**Destaque do Plano Premium:** 29](#_Toc181205997)

[**Plano Básico e Standard:** 29](#_Toc181205998)

[**Popularidade Variada por Região:** 30](#_Toc181205999)

[**Distribuição do Tipo de Assinatura por País** 31](#_Toc181206000)

[Plano Basic 31](#_Toc181206001)

[Plano Premium 31](#_Toc181206002)

[Plano Standard 32](#_Toc181206003)

[**Resumo de Insights Estratégicos** 33](#_Toc181206004)

[**Conclusão** 36](#_Toc181206005)

[**Conclusão Geral** 37](#_Toc181206006)

# Glossário

➢ **Netflix:** Plataforma global de streaming que oferece filmes, séries, documentários e conteúdo original, com milhões de assinantes em mais de 190 países.

➢ **Dataset:** Conjunto de dados organizados que podem ser usados para análises e insights. No projeto, inclui informações sobre assinantes, como tipo de assinatura, demografia e dispositivos utilizados.

➢ **Análise de Dados:** Processo de inspecionar, limpar e modelar dados com o objetivo de descobrir informações relevantes e orientar decisões estratégicas. No caso, foca em retenção e comportamento de usuários.

➢ **Churn:** Taxa de cancelamento de assinantes, um indicador importante para avaliar a retenção e identificar padrões de abandono.

➢ **Padrões de Uso:** Tendências ou comportamentos recorrentes observados nos dados dos assinantes, como frequência de visualização ou dispositivos preferidos.

➢ **Personalização:** Processo de adaptar a oferta de conteúdo e campanhas com base no comportamento e perfil dos usuários, melhorando a experiência do cliente.

➢ **Validade dos Dados:** Avaliação sobre se os dados estão atualizados e ainda aplicáveis para a análise, essencial para garantir resultados precisos.

➢ **Sensibilidade dos Dados:** Grau de confidencialidade dos dados, especialmente os que envolvem informações pessoais, exigindo conformidade com a LGPD.

➢ **Legislação LGPD:** Lei Geral de Proteção de Dados, que estabelece regras para o tratamento de dados pessoais e protege a privacidade dos usuários no Brasil.

➢ **Dispositivo Utilizado:** Aparelho (smartphone, TV, tablet, etc.) usado pelo assinante para acessar a plataforma, importante para entender preferências de consumo.

➢ **Proposta Analítica:** Sugestão de métodos e estratégias para analisar dados e gerar insights que orientem ações, como campanhas de retenção e personalização de marketing.

# **Objetivo**

Este projeto tem como foco a análise exploratória dos dados de assinantes da Netflix, utilizando datasets disponíveis no Kaggle. O objetivo é identificar padrões de comportamento e consumo, contribuindo para a retenção de clientes e a personalização de campanhas de marketing. Os resultados serão apresentados por meio de dashboards interativos e relatórios automatizados para oferecer suporte à tomada de decisão estratégica.

**Sobre a Netflix**

## Descrição

A Netflix é uma plataforma global de streaming que oferece uma ampla variedade de conteúdo, incluindo filmes, séries, documentários e produções originais. A empresa foi fundada em 1997, iniciando suas operações como serviço de aluguel de DVDs. Em 2007, migrou para o modelo de streaming, consolidando-se como uma das maiores plataformas de entretenimento digital do mundo. Atualmente, opera em mais de 190 países, atendendo milhões de assinantes com diferentes perfis.

## História

A Netflix passou por diversas transformações ao longo dos anos. A expansão para o streaming digital e o investimento em produções originais consolidaram seu modelo de negócios inovador. A empresa continua evoluindo para acompanhar as mudanças nas preferências de consumo de entretenimento em um mercado altamente competitivo.

### Área de Atuação e Serviços

### Serviços/Produtos

A Netflix opera no **setor de entretenimento digital**, oferecendo conteúdo por meio de diferentes tipos de assinatura:

* **Basic:** Acesso em uma tela por vez, sem resolução HD.
* **Standard:** Acesso simultâneo em duas telas, com resolução Full HD (1080p).
* **Premium:** Acesso simultâneo em até quatro telas, com conteúdo em 4K HDR.

**Mercado-Alvo:** Assinantes globais de diferentes faixas etárias, perfis demográficos e interesses culturais.

**Área do Problema**

O problema a ser abordado é como a Netflix pode melhorar suas estratégias de

marketing, retenção de usuários e expansão de mercado, considerando características demográficas e comportamentais dos assinantes, como idade, gênero, receita mensal e país de origem.

**Descrição do Problema**

O problema a ser explorado é como a Netflix pode aprimorar suas estratégias de marketing, retenção de usuários e expansão de mercado, considerando características demográficas e comportamentais dos assinantes, como idade, gênero, receita mensal e país de origem.

Com base nos dados disponíveis, que incluem informações como tipo de assinatura, receita mensal, data de adesão, data do último pagamento, país, idade, gênero, dispositivo utilizado e duração do plano, utilizaremos uma abordagem de pensamento computacional para:

1. Decomposição: Segmentar a base de assinantes em grupos homogêneos, como faixas etárias, gênero e tipo de dispositivo, para facilitar a análise.
2. Identificação de Padrões e Modelagem: Analisar dados de comportamento de visualização e pagamento para identificar padrões nas interações dos usuários, como frequência de uso e tempo médio de permanência na plataforma.
3. Algoritmos e Análise de Dados: Aplicar algoritmos para uma análise preditiva para prever a receita mensal de um usuário por meio de um modelo de regressão linear ou para prever o tipo de assinatura (Basic, Standard ou Premium) com base nas características do usuário, algoritmos de classificação, como Árvore de Decisão ou Random Forest, podem ser aplicados.

**Proposta Analítica**

**Resultados Pretendidos**

# 

# **Fonte e Dados** Apresentação dos Dados (Metadados)

Os dados analisados neste projeto foram obtidos do Kaggle. Eles representam informações demográficas e comportamentais dos assinantes da Netflix, possibilitando uma análise detalhada do consumo por diferentes perfis.

## Tipos de Dados

* ID do Assinante
* Tipo de Assinatura: Basic, Standard, Premium
* Valor da Assinatura/mês
* Data de Adesão e Última Data de Pagamento
* Meses de Utilização
* País, Idade e Gênero
* Dispositivo Utilizado: Smartphone, TV, tablet, entre outros.

## Formato dos Dados

* CSV
* JSON
* CSV: Formato principal para análise em Python e Power BI.

**Qualidade dos Dados**

Os dados foram avaliados quanto à integridade e consistência, garantindo que apenas informações relevantes e válidas sejam utilizadas na análise. Foram aplicadas técnicas de limpeza e normalização para remover valores inconsistentes.

## Link para o GitHub do Projeto

**Repositório do GitHub:** [goessgg/PROJETO-APLICADO---NETFLIX: Este projeto visa desenvolver uma proposta de solução analítica utilizando serviços da Amazon Web Services (AWS). Através da implementação de tecnologias de computação em nuvem, este projeto buscará resolver um problema específico ou otimizar um processo em uma organização.](https://github.com/goessgg/PROJETO-APLICADO---NETFLIX/tree/main)

# **Apresentação Da Empresa E Problemas De Pesquisa**

**Nome da Empresa: Netflix**

* Missão: Levar entretenimento de alta qualidade a todos, em qualquer lugar e a qualquer momento.
* Visão: Ser a plataforma de entretenimento mais amada e acessível do mundo.

**Problemas de Pesquisa**

* Como a Netflix pode melhorar a retenção de assinantes?
* Quais dispositivos são mais utilizados pelos assinantes?
* Como o perfil demográfico afeta a escolha do tipo de assinatura?
* Quais padrões podem ser identificados nos cancelamentos e renovações?

# **Abordagem do Pensamento Computacional**

1. **Divisão de Problemas:**
   * Analisar comportamento por **tipo de assinatura** (Basic, Standard, Premium).
   * Estudar padrões por **país e dispositivo** utilizado.
   * Identificar sazonalidade em **cancelamentos e pagamentos**.
2. **Observação de Padrões:**
   * Identificar **picos de adesão** e **motivos de cancelamento**.
   * Detectar padrões demográficos que influenciam o consumo.
3. **Abstração:**
   * Simplificar a análise focando em **atributos comuns**, como tipo de assinatura e perfil de consumo.
4. **Algoritmos:**
   * Desenvolver scripts em **Python** para análises automatizadas.
   * Usar **Power BI** para criar dashboards interativos com insights em tempo real.

# **Objetivo**

O projeto visa fornecer insights para:

* Melhorar a retenção de assinantes e reduzir o churn.
* Otimizar campanhas de marketing com foco em personalização.
* Aprimorar a oferta de conteúdo com base no comportamento dos usuários.

**Tipo de Arquivo:**

* Formato: CSV.
* Origem: Dataset público do Kaggle.

# **Sensibilidade e Validade dos Dados**

* Sensibilidade: O tratamento dos dados segue as normas da LGPD, garantindo a privacidade dos assinantes.
* Validade: Os dados foram validados e atualizados para garantir que as análises reflitam a realidade atual.

# **Proprietário dos dados e restrições de uso**

* Proprietário: Netflix
* Restrições: O uso do dataset é restrito a fins educacionais, não podendo ser distribuído sem autorização.

# **Descrição dos Atributos**

* ID do Assinante: Identificador único do cliente.
* Tipo de Assinatura: Basic, Standard ou Premium.
* Valor da Assinatura/mês: Custo mensal do plano escolhido.
* Data de Adesão: Data inicial da assinatura.
* Última Data de Pagamento: Data do pagamento mais recente.
* Meses de Utilização: Tempo total de permanência como assinante.
* País, Idade e Gênero: Dados demográficos do cliente.
* Dispositivo Utilizado: Equipamento mais utilizado para acessar a Netflix.

# **Análise Exploratória de Dados**

Na análise exploratória, vamos examinar a distribuição etária, as preferências de dispositivos, a receita média mensal e a duração típica dos planos para cada faixa etária e tipo de assinatura. Focaremos também em padrões de retenção de usuários por país e dispositivos.

## Importação dos Dados

A análise exploratória foi realizada utilizando bibliotecas essenciais do Python: pandas, numpy, matplotlib e seaborn. O conjunto de dados, obtido de Kaggle, foi carregado em um DataFrame para posterior análise.

## Sanitização e Pré-EDA

Após a importação dos dados, observamos que o dataset não contém valores nulos, o que indica uma qualidade de dados consistente e minimiza a necessidade de limpeza. Além disso, verificamos a existência de duplicatas, e nenhuma duplicata foi encontrada.

Figura 1 - Verificação de valores nulos do dataset

*A screenshot of a phone

Description automatically generated*

# **Boxplot**

Em seguida, foram analisados os outliers na idade dos usuários utilizando um boxplot. A base de dados não aparenta ter uma quantidade representativa de outliers fora dos extremos de 25 a 50 anos, apresentando uma maior concentração dos dados entre 32 a 45 anos e com uma mediana em 38 anos.

Figura 2 - Boxplot da Idade dos Usuários

A red square with white text

Description automatically generated

## Exploração Inicial do Dataset

Foi realizada uma verificação inicial da estrutura do dataset e de suas estatísticas descritivas. O DataFrame possui 2500 entradas e 10 colunas, com tipos de dados variados.

**Figura 3 - Análise inicial do dataframe**

A screenshot of a computer program

Description automatically generated

**Figura 4 - Prévia dos dados do dataframe**

A screenshot of a computer

Description automatically generated

As principais estatísticas descritivas para Valor da assinatura/mês e Idade foram calculadas, evidenciando uma média de R$ 38,14 para a receita mensal, 38,8 anos para a idade dos usuários e 9,6 meses de utilização.

**Figura 5 - Dados estatísticos base do dataframe**

A screenshot of a computer

Description automatically generated

# **Estatísticas Adicionais da Receita Mensal e Idade**

# 

Foi implementada uma função para calcular variância e desvio padrão, permitindo uma análise mais profunda das variáveis. Os resultados mostraram uma variância amostral de 207,51 para a receita mensal e 51,43 para a idade.

**Figura 6 - Estatísticas Adicionais da Receita Mensal e Idade**

A screenshot of a computer

Description automatically generated

# **A análise da distribuição da assinatura mensal e da idade dos usuários**

A análise da distribuição da assinatura mensal e da idade dos usuários oferece insights valiosos sobre o perfil demográfico e o poder aquisitivo da base de assinantes.

Essas distribuições, combinadas, oferecem uma visão abrangente das preferências de preço e do perfil etário dos assinantes, possibilitando insights estratégicos para melhorar a retenção e a satisfação dos usuários.

Observamos que a distribuição das assinaturas mensais mostra uma variedade de planos, refletindo a flexibilidade de preços oferecida pela plataforma para atender a diferentes públicos. Essa diversidade permite à Netflix captar um público amplo, desde usuários que buscam opções mais econômicas até aqueles que optam por planos premium com mais recursos. A análise dessa distribuição pode ajudar a identificar

qual faixa de assinatura é mais popular e sugerir oportunidades para ajustes nos preços ou nos benefícios dos planos.

A maioria dos usuários possui uma assinatura em torno de R$40, refletindo uma concentração nesse valor. A média, ligeiramente inferior (R$38), indica uma pequena quantidade de assinaturas mais baratas, mas a diferença entre média e mediana sugere uma distribuição simétrica, sem outliers significativos.

Essa distribuição é importante para a Netflix, pois indica que a faixa de R$40 é um preço bem aceito entre os usuários, o que pode ajudar na formulação de estratégias de retenção e atração de clientes. A empresa poderia, por exemplo, explorar a criação de benefícios adicionais para o plano de R$40, dado que é o mais popular, ou avaliar a aceitação de planos premium com um preço ligeiramente superior para aqueles que procuram mais funcionalidades ou conteúdo exclusivo.

Essas informações também podem ser úteis para segmentação de mercado, permitindo que a Netflix direcione campanhas específicas para usuários interessados em diferentes faixas de preço, garantindo que as necessidades e expectativas de cada segmento sejam atendidas de forma eficaz.

**Figura 6 – Distribuição da Assinatura Mensal**

A graph of a person-made person

Description automatically generated with medium confidence

A distribuição da idade revela as faixas etárias predominantes entre os assinantes da Netflix. Essa informação é crucial para entender o perfil etário que mais consome o conteúdo da plataforma, possibilitando uma segmentação de conteúdo mais direcionada. Faixas etárias distintas podem ter preferências diferentes em relação ao tipo de conteúdo, o que pode direcionar estratégias de marketing e desenvolvimento de novos títulos. Além disso, essa análise pode destacar a necessidade de conteúdo inclusivo para todos os grupos etários, ampliando o alcance e o apelo da plataforma entre diferentes gerações.

O gráfico mostra uma distribuição de idades entre 26 e 51 anos, com picos em torno de 30, 40 e 50 anos, sugerindo uma predominância de adultos nessas faixas. A média e a mediana próximas indicam uma distribuição simétrica, sem grandes distorções em idades extremas, evidenciando uma base de assinantes bem distribuída entre os grupos etários.

Esses dados sobre a faixa etária são valiosos para entender as preferências de conteúdo de diferentes faixas etárias e para direcionar campanhas de marketing e desenvolvimento de conteúdo que atendam às necessidades desse público diversificado.

**Figura 7 – Distribuição da Idade dos Usuários**

A graph with red lines and numbers

Description automatically generated

## Análise Exploratória

A análise exploratória foi segmentada em várias dimensões, incluindo país, faixa etária, tipo de assinatura e tipo de dispositivo utilizado.

## Distribuição de Usuários por País

Os Estados Unidos, Espanha e Canadá são os países com maior número de assinantes. O gráfico de barras revela que os três primeiros países estão em um patamar superior em relação aos demais.

Os Estados Unidos, Espanha e Canadá lideram em número de assinantes, posicionando-os como mercados estratégicos para a Netflix. Investimentos em marketing personalizado e conteúdo culturalmente adaptado para esses países podem ampliar o engajamento e a retenção.

**Figura 8 – Quantidade de Assinantes por País**

A graph with red and black bars

Description automatically generated

## Distribuição dos Usuários por Faixa Etária

As faixas etárias de 30 a 39 anos e 40 a 49 anos são as mais comuns, destacando a Netflix como uma plataforma preferida de adultos em fase ativa. A produção de conteúdo que atende a interesses variados dentro dessas faixas etárias pode ampliar a satisfação dos usuários.

**Figura 9 – Quantidade de Assinantes por Faixa Etária**

A graph of a number of red rectangular objects

Description automatically generated with medium confidence

## Distribuição dos Assinantes por Gênero

A distribuição dos assinantes entre os gêneros masculino e feminino é equilibrada, refletindo uma paridade significativa na adesão aos serviços. Essa igualdade indica que tanto homens quanto mulheres estão igualmente engajados e representados na base de assinantes, o que é crucial para a criação de estratégias e ofertas que atendam de maneira eficaz às necessidades e preferências de ambos os grupos

**Figura 11 - Distribuição de Assinantes por Gênero**

A red circle with black numbers

Description automatically generated

## Distribuição dos Assinantes por Plano de Assinatura

O plano Standard é o mais popular, seguido pelo Básico e, por último, o Premium. Isso indica uma base de assinantes que valoriza um equilíbrio entre custo e benefícios, optando por um plano com funcionalidades intermediárias. Esse comportamento sugere uma sensibilidade ao preço, onde muitos usuários preferem funcionalidades adicionais oferecidas no Standard, mas sem o custo mais elevado do Premium. A Netflix poderia explorar esse equilíbrio investindo em diferenciais mais claros entre os planos para incentivar upgrades estratégicos, especialmente do Standard para o Premium.

**Figura 11 - Distribuição de Usuários por Plano de Assinatura**

A graph of different colored rectangles

Description automatically generated

## Distribuição dos Usuários por País e Gênero

A análise de gênero por país mostra um equilíbrio semelhante em todos os locais. Esse dado permite que a Netflix desenvolva campanhas globais de atração e retenção que atinjam públicos masculinos e femininos de maneira uniforme.

**Figura 13 - Distribuição dos usuários por país e gênero**

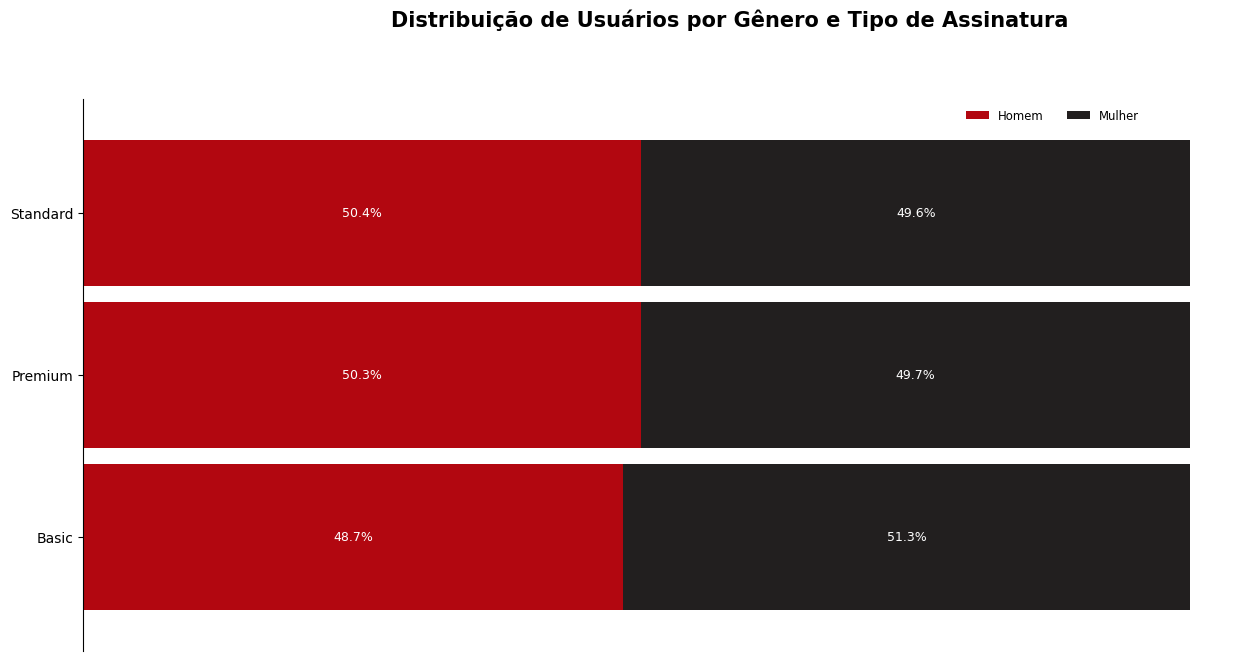
A red and black bar chart

Description automatically generated

## Distribuição por Gênero e tipo de assinatura

A predominância do plano Básico no Brasil contrasta com a distribuição equilibrada nos EUA. Esse cenário sugere que as estratégias de preço e conteúdo devem ser ajustadas para atender às expectativas e preferências locais.

**Figura 15 - Distribuição dos usuários por gênero e tipo de assinatura**



# **Life Time Value Médio por Tipo de Assinatura**

O plano Premium apresenta o maior Life Time Value (LTV), seguido pelo Standard e, por último, o Básico. Esse resultado reflete a tendência de assinantes do Premium permanecerem mais tempo e gastarem mais com o serviço, talvez devido ao valor agregado, como resolução 4K e múltiplas telas simultâneas. A Netflix pode explorar essa fidelidade dos assinantes Premium promovendo benefícios adicionais para os usuários Standard e incentivando-os a fazer o upgrade. Já para os usuários do Básico, focar em iniciativas de retenção pode ajudar a aumentar seu LTV e reduzir churn.

**Figura X – Life Time Value Médio por tipo de Assinatura**

A red and black rectangles

Description automatically generated

# **Life Time Value Médio por País**

Itália e Reino Unido apresentam os maiores valores de LTV, refletindo maior propensão a gastar com o serviço. Essa disposição indica um potencial para ofertas de valor agregado nesses países, como pacotes de assinatura Premium.

* Países como Itália e Reino Unido possuem os maiores valores de Life Time Value (LTV), indicando uma disposição maior desses assinantes para manterem suas assinaturas por períodos prolongados e/ou optarem por planos de maior valor, como o Premium. Por outro lado, países como México e Brasil apresentam LTV mais baixos, o que pode indicar uma menor adesão a planos mais caros ou menor duração média de assinatura. Para otimizar o LTV nesses mercados, a Netflix pode considerar estratégias de fidelização específicas, como promoções para extensão de assinatura e planos acessíveis com upgrades pontuais, adequando-se ao perfil econômico de cada país.

Figura X – Life Time Value Médio por País

A graph of a number of red and black bars

Description automatically generated

# **Média mais alta de meses de utilização**

Países como Reino Unido e Canadá apresentam uma média mais alta de meses de utilização, indicando que os assinantes nesses locais tendem a permanecer com a Netflix por períodos mais longos. Em contraste, países como México e Brasil apresentam uma média de utilização mais baixa, o que sugere uma menor fidelidade ou maior sensibilidade a fatores econômicos. Para aumentar o tempo de utilização em países com médias menores, a Netflix pode explorar programas de fidelidade, campanhas de retenção e conteúdo exclusivo para cada região, buscando alinhar-se mais de perto com as preferências locais e reduzir o churn.

**Figura X – Média de Meses de Utilização por País**

A red and black chart

Description automatically generated with medium confidence

# **Maior receita total**

Os Estados Unidos, seguidos por Canadá e Reino Unido, geram a maior receita total, refletindo uma base de assinantes robusta e possivelmente um número maior de assinaturas Premium nesses países. Em contraste, países como Brasil e México geram receitas totais menores, o que pode estar relacionado à adesão mais frequente a planos de valor mais acessível. Esse padrão sugere que a Netflix pode manter seu foco em mercados como EUA e Reino Unido para maximizar a receita, ao mesmo tempo em que explora estratégias de acessibilidade e expansão de serviços em países com receita menor, visando aumentar o número de assinantes e a penetração de mercado.

**Figura X – Receita Total por País**

A graph of red and black bars

Description automatically generated

# **Média mais alta de meses de utilização**

Países como Itália e Reino Unido destacam-se com uma receita média por assinante mais elevada, sugerindo que os usuários nesses locais optam mais frequentemente por planos de valor alto, como o Premium. Já em países como Brasil e México, a receita média é menor, indicando uma preferência por planos mais acessíveis, como o Básico. Esses dados mostram a importância de ajustar a oferta conforme a disposição para gastar em cada mercado. A Netflix pode explorar pacotes promocionais para planos intermediários em países com menor receita média, incentivando os assinantes a optar por planos com mais benefícios sem abandonar a acessibilidade econômica.

**Figura X – Receita Média Mensal por País**

A graph of a bar chart

Description automatically generated with medium confidence

# **Destaque do Plano Premium:**

O plano Premium representa uma parcela significativa da receita total, mesmo que não seja o plano mais assinado. Isso se deve ao valor mais alto da assinatura, sugerindo uma base fiel de usuários dispostos a pagar mais por recursos adicionais, como qualidade 4K e múltiplas telas.

# **Plano Básico e Standard:**

O plano Básico possui muitos assinantes, mas gera uma receita menor devido ao preço mais acessível. O plano Standard contribui com uma receita intermediária e atrai usuários que buscam um equilíbrio entre preço e benefícios. Este é um segmento importante para ações de retenção, já que muitos desses usuários poderiam ser incentivados a migrar para o Premium.

# **Popularidade Variada por Região:**

Faixas etárias jovens (18-29 anos) são mais prevalentes em países como o Brasil e México, possivelmente devido ao apelo da plataforma junto aos jovens adultos nesses mercados.

Nos EUA e Europa, as faixas etárias de 30-49 anos são predominantes, sugerindo um público adulto mais estabilizado financeiramente e disposto a investir em entretenimento digital.

Público Maduro em Certas Regiões:

Alguns países europeus mostram uma maior concentração de assinantes com mais de 50 anos, o que pode refletir uma preferência por serviços de streaming em faixas etárias mais altas nessas regiões.

A análise demográfica por faixa etária e país pode orientar a Netflix na criação de conteúdos regionais e no desenvolvimento de campanhas publicitárias que ressoem com as características culturais de cada grupo.

**Figura X – Distribuição de Assinantes por Faixa Etária e País (%)**

A graph of a number of people

Description automatically generated with medium confidence

# **Distribuição do Tipo de Assinatura por País**

## Plano Basic

**Predominância em Mercados Sensíveis a Preço:**

O plano Basic apresenta uma maior adesão em mercados com sensibilidade ao preço, como o Brasil, Índia e México. Esse grupo de assinantes valoriza o acesso acessível e está menos inclinado a pagar por qualidade superior de streaming ou múltiplas telas.

A Netflix poderia considerar oferecer benefícios adicionais ao plano Basic nesses mercados para aumentar o valor percebido, como descontos de fidelidade ou vantagens limitadas para impulsionar retenção.

A análise revelou diferentes padrões de assinatura, com o Brasil predominando no plano Básico, enquanto os EUA mostraram uma distribuição equilibrada.

## Plano Premium

**Alta Aceitação em Mercados com Poder Aquisitivo Elevado:**

Nos EUA, Reino Unido e Canadá, o plano Premium possui uma forte adesão, sugerindo que uma parcela significativa dos assinantes nesses países valoriza qualidade 4K e o acesso simultâneo em múltiplas telas. A Netflix poderia explorar pacotes de conteúdo exclusivo e recursos personalizados para esses mercados, atendendo à expectativa de assinantes que pagam mais por uma experiência superior.

**Faixa Etária de Consumidores Adultos e Lealdade:**

O plano Premium é mais popular entre faixas etárias adultas de 30 a 49 anos, que possuem estabilidade financeira e tendem a investir mais em entretenimento de alta qualidade. Estratégias para aumentar o LTV nesse segmento podem incluir ofertas de renovação e upgrades de benefícios que atendam às preferências específicas desses usuários, como recomendações de conteúdo premium ou funcionalidades especiais.

## Plano Standard

**Popularidade entre Mercados Intermediários:**

O plano Standard tem uma distribuição equilibrada em diferentes países, especialmente em regiões como Canadá e Europa, onde os usuários valorizam o equilíbrio entre custo e benefícios. Esse perfil de assinante procura boa qualidade de streaming e algum grau de compartilhamento de tela, mas sem o custo elevado do Premium. A Netflix poderia explorar campanhas de upgrade para Premium nesses mercados, oferecendo um período de teste com qualidade 4K ou mais telas.

**Atração de Diversos Perfis Etários:**

O plano Standard é popular em várias faixas etárias, o que sugere uma ampla aceitação entre jovens adultos e adultos intermediários.

Campanhas personalizadas poderiam focar na retenção desses assinantes com benefícios adicionais, especialmente em mercados onde o Premium não é amplamente adotado. Ofertas de conteúdo exclusivo para assinantes Standard poderiam agregar valor e incentivar a fidelização.

# **Resumo de Insights Estratégicos**

Esses insights sobre cada plano de assinatura indicam que a Netflix pode melhorar seu posicionamento ao entender as motivações de cada segmento. Estratégias de retenção e fidelização poderiam incluir benefícios ajustados a cada tipo de assinatura, promoções personalizadas por faixa etária e campanhas direcionadas por mercado, garantindo que os planos Basic, Standard e Premium atendam plenamente às necessidades e preferências de seus públicos específicos.

**Figura X – Distribuição de Usuários por Tipo de Assinatura para cada País (%)**

A red and black rectangular bars

Description automatically generated

**Figura X – Distribuição de Usuários por Dispositivo para cada País (%)**

A red and black rectangular bars

Description automatically generated

**Figura X – Distribuição da Receita Mensal por Dispositivo para Plano Basic para cada País (%)**

A graph of red and black rectangles

Description automatically generated

**Figura X – Distribuição da Receita Mensal por Dispositivo para Plano Premium para cada País (%)**

A graph of red and black rectangles

Description automatically generated

**Figura X – Distribuição da Receita Mensal por Dispositivo para Plano Standard para cada País (%)**

A graph of red and black rectangles

Description automatically generated

# **Conclusão**

Diversificação e Sensibilidade de Mercado: A Netflix atende a uma ampla gama de públicos com variação significativa de poder aquisitivo e preferências regionais. Países como Estados Unidos, Reino Unido e Canadá geram alta receita total e média, com um LTV elevado, sugerindo uma adesão estável e propensão a planos de maior valor. Em contraste, países como Brasil e México mostram uma receita média e LTV menores, destacando a necessidade de planos acessíveis e de estratégias de retenção específicas.

Preferência por Planos Intermediários e Básicos: Em muitos países, o plano Standard é o mais popular, refletindo um equilíbrio entre custo e funcionalidades. O plano Premium, apesar de atrair usuários de LTV mais alto, é menos comum devido ao custo. Isso revela uma sensibilidade ao preço e uma preferência por pacotes que ofereçam bom custo-benefício. A Netflix pode otimizar essa estrutura ao oferecer diferenciais que incentivem upgrades, especialmente para o público do plano Standard.

Estratégias de Retenção Localizadas: A análise de meses de utilização por país mostra que a fidelidade varia regionalmente, com alguns países apresentando um ciclo de assinatura mais longo. Países com menor média de meses de utilização, como Brasil e México, podem se beneficiar de campanhas de retenção, conteúdo direcionado e iniciativas de fidelização para aumentar a lealdade.

Personalização de Conteúdo e Campanhas: As diferenças nas faixas etárias, receita e dispositivos usados por país sugerem que a Netflix poderia personalizar tanto o conteúdo quanto as campanhas publicitárias para maximizar o engajamento e o tempo de permanência. Mercados mais sensíveis ao preço, por exemplo, podem receber campanhas com foco em pacotes promocionais, enquanto mercados com maior LTV podem explorar o lançamento de conteúdos exclusivos e planos com benefícios adicionais.

# **Conclusão Geral**

Esses insights evidenciam que a Netflix pode fortalecer sua presença global adotando uma estratégia regionalizada, com um foco claro em:

Retenção e fidelização nos mercados emergentes.

Promoção de upgrades para usuários dos planos Standard e Básico em mercados desenvolvidos.

Segmentação de conteúdo e marketing que atenda às preferências culturais e econômicas de cada região.

Essas ações podem não só aumentar o LTV em países de menor receita média, como também fortalecer a lealdade e satisfação nos mercados de alta rentabilidade, otimizando o impacto global da plataforma.