# Previsões de venda usando anúncios de redes sociais

Glevson da Silva Pinto Priscilla Amarante de Lima

# Introdução

Estamos usando o conjunto de dados de anúncios da rede social e verificando a conversão de clik em compra com base no perfil do cliente.

Nossa base de dados pode ser acessada no Kaggle, em <a href="https://www.kaggle.com/rakeshrau/social-network-ads">https://www.kaggle.com/rakeshrau/social-network-ads</a> contendo um conjunto de dados categóricos para determinar se um usuário vai comprar um produto específico.

Objetivo: Descobrir se um usuário compra um produto clicando no anúncio no site com base em seu salário, idade e sexo.

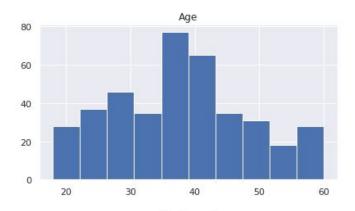
#### **Estatística Descritiva**

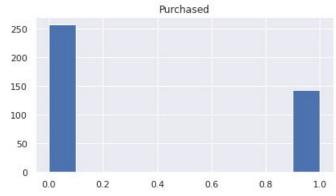
#### **Dataset Social Networking**

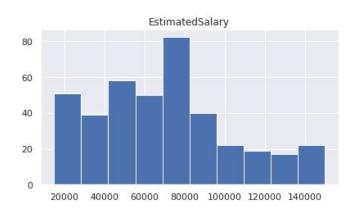
|   | User ID  | Gender | Age | EstimatedSalary | Purchased |
|---|----------|--------|-----|-----------------|-----------|
| 0 | 15624510 | Male   | 19  | 19000           | 0         |
| 1 | 15810944 | Male   | 35  | 20000           | 0         |
| 2 | 15668575 | Female | 26  | 43000           | 0         |
| 3 | 15603246 | Female | 27  | 57000           | 0         |
| 4 | 15804002 | Male   | 19  | 76000           | 0         |
| 5 | 15728773 | Male   | 27  | 58000           | 0         |
| 6 | 15598044 | Female | 27  | 84000           | 0         |
| 7 | 15694829 | Female | 32  | 150000          | 1         |
| 8 | 15600575 | Male   | 25  | 33000           | 0         |
| 9 | 15727311 | Female | 35  | 65000           | 0         |

|       | User ID      | Age        | EstimatedSalary | Purchased  |
|-------|--------------|------------|-----------------|------------|
| count | 4.000000e+02 | 400.000000 | 400.000000      | 400.000000 |
| mean  | 1.569154e+07 | 37.655000  | 69742.500000    | 0.357500   |
| std   | 7.165832e+04 | 10.482877  | 34096.960282    | 0.479864   |
| min   | 1.556669e+07 | 18.000000  | 15000.000000    | 0.000000   |
| 25%   | 1.562676e+07 | 29.750000  | 43000.000000    | 0.000000   |
| 50%   | 1.569434e+07 | 37.000000  | 70000.000000    | 0.000000   |
| 75%   | 1.575036e+07 | 46.000000  | 88000.000000    | 1.000000   |
| max   | 1.581524e+07 | 60.000000  | 150000.000000   | 1.000000   |

#### **Estatística Descritiva**







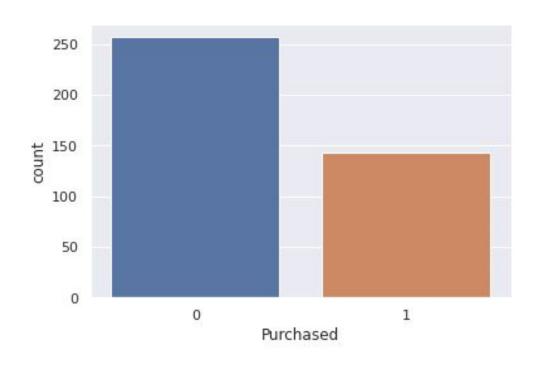
# Correlação



# Porcentagem de compradores por idade e sexo:



# Proporção entre comprador(1) e não comprador (0)



### Divisão do conjunto de dados: treinamento e teste

Estamos fornecendo o tamanho do teste como 0,20, o que significa que nossa amostra de treinamento contém 320 conjuntos de treinamento e a amostra de teste contém 80 conjuntos de teste.

## **Modelo Naive Bayes - GaussianNB**

De modo geral, o Naive Bayes é usado para prever a chance de um evento com base nos dados existentes. Além disso, pelo fato de ele ser ingênuo ("ingênuo"), ele ignora a relação entre as variáveis, pois só temos números que representam texto, e a relação entre as variáveis é quase zero.

Usaremos o GaussianNB - Por se tratar de dados contínuos, uma suposição típica é que os valores contínuos associados a cada classe são distribuídos de acordo com uma distribuição normal (ou gaussiana).

No projeto assumimos features obedece a uma distribuição de probabilidade gaussiana.

```
1 #Treinamento do modelo Naive Bayes no conjunto de treinamento
2 from sklearn.naive_bayes import GaussianNB
3 classifier = GaussianNB()
4 classifier.fit(X_train, y_train)
```

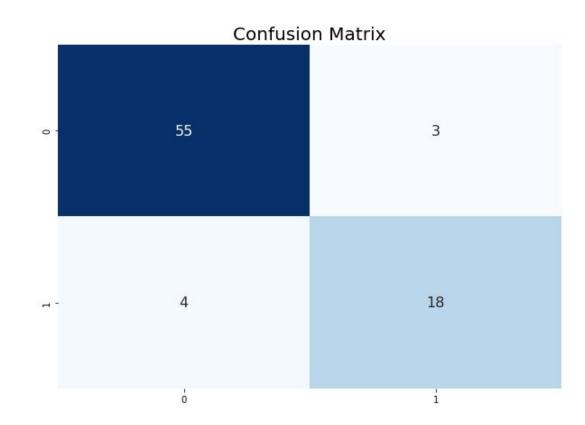
#### Resultado dos testes

Para os primeiros 8 valores, ambos são iguais.

Podemos avaliar usando a matriz de confusão e a pontuação de precisão, comparando os valores de teste previstos e reais

#### Matriz de confusão

Acurácia= 0.9125



#### **Usando Cross Validation K = 5**

O Cross Validation envolve a divisão dos dados em vários conjuntos (partes), um dos quais é usado para treinamento e o outro é usado para testar e avaliar o desempenho do modelo.

```
1 from sklearn.model_selection import cross_val_score
2 pred_gnb = cross_val_score(GaussianNB(), X, y, cv=5)

1 pred_gnb
array([0.8125, 0.9625, 0.925 , 0.8125, 0.9 ])
```

#### Conclusão

Os resultados obtidos utilizando as técnicas estatísticas foram:

A faixa etária que mais clica em anúncios em sites estão entre 25 - 45 anos;

Acurácia satisfatória acima de 90%

# Obrigado!!