

CHALLENGE

CLICKBUS



Nosso compromisso é gerar valor nos
dados para transformar a sua
empresa.

A **ComPass** aponta na direção certa.



Nosso Objetivo

Gerar valor com dados, tendo como desafio contribuir com a ClickBus na

1. Classificação de clientes por perfis
2. Previsão da próxima compra de passagem
3. Previsão do próximo destino de viagem de ônibus



Proposta

Um ecossistema integrado e adaptável para os desafios diários. Para isso utilizamos

K-Means

1. Perfil

LightGBM
XGBoost
CatBoost

2. Compra

LightGBM

3. Destino

2) O Timing é Tudo — Próxima compra

Threshold

0.60

Janeiro

30 dias

▼

Top-K

50000

-

+

50,000

Clientes elegíveis

742

Previstas (Top-K)

69.77%

Prob. média (Top-K)

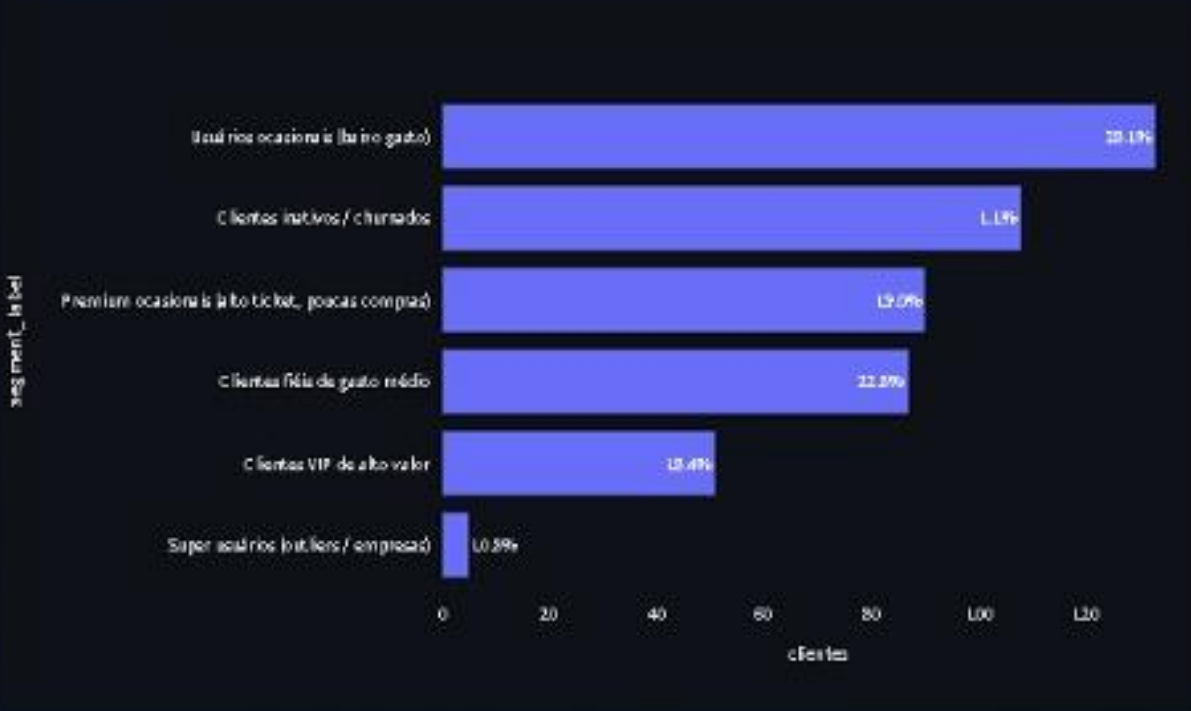
18.06x

Lift (se rotulado)

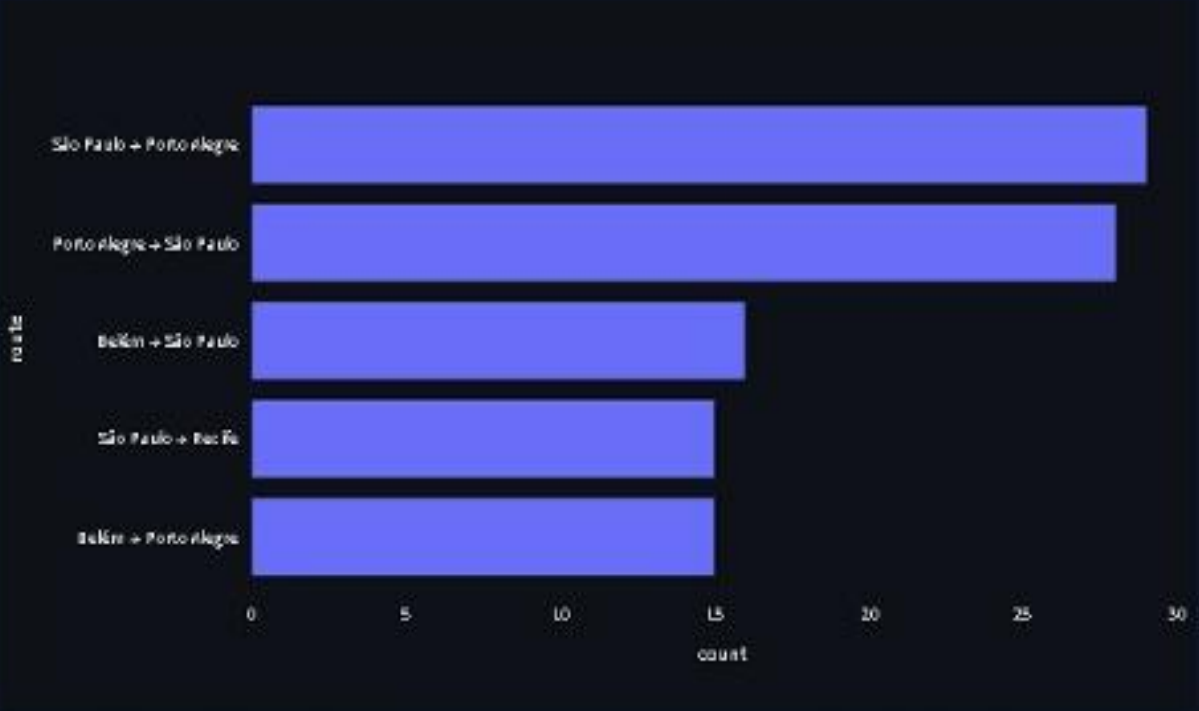
Quem vai comprar (Top-K)

	fk_contact	display_name	display_city	display_company	prob_next_30d	days_to_next_pred	days_to_expire
0	622836a3d200	Beatriz Carvalho	São Paulo	Linha Certa	0.8724	0	2023-08-01
1	0294710b2367	Tiago Oliveira	Salvador	ClickWay	0.8717	0	2023-08-28
2	cc78708c0b61	Henrique Teixeira	Belo Horizonte	Rodaria	0.8698	1	2022-03-08
3	78c02f62dfe3f	Beatriz Souza	Porto Alegre	BusFast	0.8683	0	2023-03-14
4	4a448f94db0c	Luiza Carvalho	Florianópolis	ExpressoSul	0.865	1	2023-08-30
5	b5350a8cd928	Rafael Costa	Maceió	Rodaria	0.8595	4	2022-08-04
6	b3367cf7dd8c	João Araújo	Salvador	ExpressoSul	0.8539	3	2023-04-22
7	43ac2979dcdf	Guilherme Melo	João Pessoa	BrasilBus	0.8502	0	2023-10-27
8	ecc8a27b230e	Larissa Barbosa	São Paulo	MaxRodoviário	0.8501	1	2023-11-30
9	7564f8cb4cb4	João Monteiro	Florianópolis	Roter	0.8468	2	2018-12-29
10	54a31569f557	Rafael Souza	Rio de Janeiro	MaxRodoviário	0.8453	1	2024-01-04

Clientes previstos por segmento



Top 5 rotas (compradores previstos)



📄 Baixar lista de ação (CSV)



Resultados - Perfis

Perfil 1

Baixo Gasto e Baixa Frequência

Aumentar engajamento com
cupons de 1ª compra e
descontos progressivos

Perfil 2

Fiéis de Gasto Médio

Recompensar lealdade com
pontos/cashback e ofertas
personalizadas

Perfil 3

Alto Gasto e Baixa Frequência

Reativar com viagens premium e
pacotes com desconto

Perfil 4

Super Usuários (Empresas/Outliers)

Oferecer proposta B2B com suporte
dedicado, descontos por volume e
parcerias

Perfil 5

Inativos / "Churnados"

Campanhas "sentimos sua falta",
cupons de reativação e coleta de
feedback

Perfil 6

VIP

Reter com programa VIP, acesso
antecipado a promoções e
atendimento exclusivo



Benefícios da Solução

Receita e LTV: aumenta a probabilidade de conversão e incentiva o cliente a gastar mais ao longo do tempo

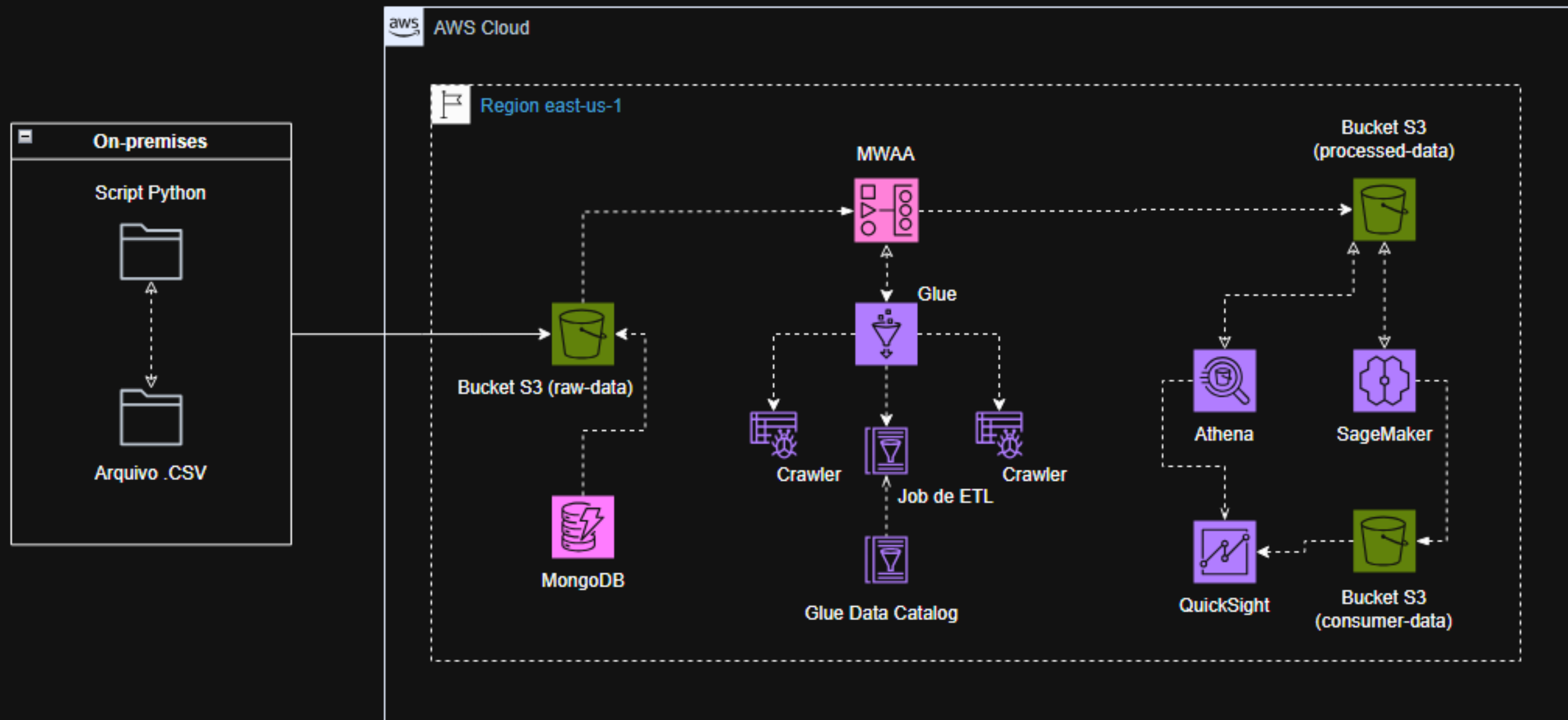
Redução de Churn: oferecer incentivos/cupons de reativação antes que os clientes parem de comprar completamente

Otimização de Campanhas: ações de alto impacto para os clientes mais valiosos e campanhas de baixo custo para reativar clientes em risco

Melhora a Experiência do Cliente: o cliente se sente mais compreendido, o que melhora a sua percepção da marca e fortalece a fidelidade à ClickBus.



Arquitetura Futura





Custos Estimados

Serviço	Função	Gasto Mensal Estimado
Amazon S3	Armazenamento de dados brutos e processados	R\$ 50 – R\$ 200
AWS Glue	Processamento de dados e engenharia de features	R\$ 300 – R\$ 800
Amazon SageMaker	Treinamento e implantação de modelos preditivos	R\$ 400 – R\$ 1.200
MWAA	Orquestração de fluxos de trabalho e automação de pipelines	R\$ 500 – R\$ 1.500
Amazon QuickSight	Visualização e análise de dados (dashboards)	R\$ 150 – R\$ 400
Amazon Athena	Análise de dados (similar a um data warehouse)	R\$ 50 – R\$ 200
Total Estimado		R\$ 1.450 – R\$ 4.300



Planos Futuros



Clico

**Assistente Virtual
para Coleta de
Dados**

Por meio de um assistente virtual que interage com o usuário, temos o objetivo de catalogar mais dados dos perfis dos clientes para elaborar ações mais específicas.



Planos Futuros



Clico

Assistente Virtual
para Coleta de
Dados

Clico

Ei, Aumigo. Eu sou o Clico.
Você tem 3 minutinhos para me
responder 5 perguntinhas?
No final, eu te dou um cupom especial!

Você costumar viajar de ônibus para:

Estudar

Trabalhar

Lazer

12:00

Estudar

12:01



O que aprendemos?

Com esse trabalho aprendemos

1. Utilizar novos modelos de ML
2. Arquitetura de soluções de dados
3. Inteligência de negócio é fundamental para uma solução
fazer sentido
4. Trabalho em grupo realmente é desafiador

COMPROMISSO

COMVOCÊ

COMPASS

OBRIGADO!

INTEGRANTES DO GRUPO



AUGUSTO
GIANNATTASIO

RM 565617



MIKE LUCIO
RUBIM

RM 561888



PAULO GURGEL
TUDINI

RM 564418



PEDRO
PEREIRA

RM 561520