

Stone Data Challenge



Principais pontos

02

Uma visão completa da resolução do Case



- Apresentação do problema
- Planejamento de Solução
- Conclusões e Insights
- Agradecimentos



Como recuperar o ritmo de pagamento saudável de um cliente através da comunicação?

É possível tornar mais eficiente a recuperação desse ritmo com pouco investimento.



Durante a pandemia, naturalmente um número maior de clientes deixou de pagar suas contas.



Isso afeta diretamente o negócio da stone como concessora de crédito. Visto que em seu formato de negócio, ela ganha dinheiro se o cliente ganhar também!

Consequentemente, surgiu a necessidade de evoluírem as ações de comunicação para uma maior recuperação desses saldos devedores.



Por que é preciso alertar quem
não paga a conta?

82%

**dos contratos já ficaram pelo menos 5
dias sem pagar nada pra Stone.**

As réguas de acionamento são criadas para resolver exatamente esse tipo de problema.

Com um processo bem definido para entrar em comunicação e cobrar os clientes, as taxas de inadimplência caem significativamente.

E como podemos resolver isso utilizando dados?

Basta ter as bases e um pouco de conhecimento de negócio.

Descreva e Limpe



A descrição e limpeza dos dados serve pra garantir que a base esteja com a menor quantidade de erros possíveis e descreva um fenômeno real.

Extraia atributos



A feature engineering serve pra extrair ainda mais atributos, dos já existentes, que possam ajudar na descrição do fenômeno a ser estudado.

Analise



Essa é a parte em que de fato transformamos os dados em lucro para o negócio, descobrindo comportamentos e correlações que ajudem na tomada de decisão

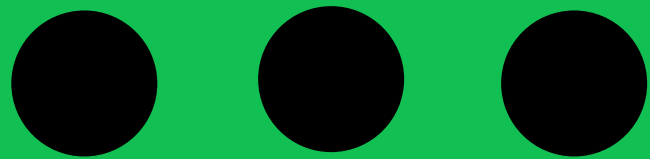
Top 3 Insights

Informações mais valiosas extraídas da análise.

1. **A Stone opera em um prejuízo de R\$:13,948,731 e esse prejuízo vem de apenas 35% dos contratos.**
2. **80% do valor total dos empréstimos concebidos estão concentrados em 41% dos contratos.**
3. **75% dos contratos voltam a pagar antes de 10 dias.**

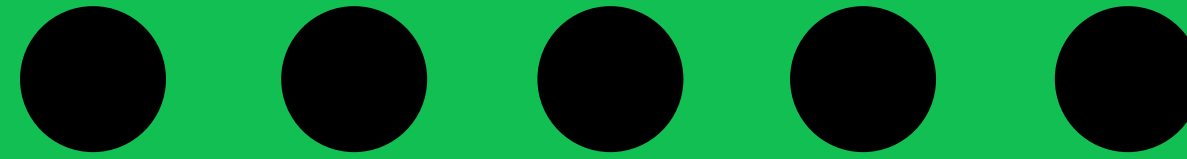
Plano de Ação

Top 3 segmentos que dão
mais prejuízo



Régua Prioridade

Outros segmentos



Régua Padrão

DSP**Régua DSP Prioridade**

<i>Campanha</i>	<i>Regra</i>	<i>Canal Acionamento</i>
Campanha de Observação	5 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Parcelamento	10 dias sem pagamento	Ligação / Whatsapp
Campanha Boleto Quitado	15 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Pré Negativação	25 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha de Negativação	45 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Boleto Quitado	70 dias sem pagamento	Email / Whatsapp

DSPP**Régua DSPP Prioridade**

<i>Campanha</i>	<i>Regra</i>	<i>Canal Acionamento</i>
Campanha de Observação	10 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Parcelamento	20 dias sem pagamento	Ligação / Whatsapp
Campanha Boleto Quitado	30 dias sem pagamento	Email / Whatsapp

<i>DSP</i>		
<i>Régua DSP Padrão</i>		
<i>Campanha</i>	<i>Regra</i>	<i>Canal Acionamento</i>
Campanha de Observação	5 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Parcelamento	10 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Boleto Quitado	15 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Pré Negativação	25 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha de Negativação	45 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Boleto Quitado	70 dias sem pagamento	Email / Whatsapp

<i>DSPP</i>		
<i>Régua DSPP Padrão</i>		
<i>Campanha</i>	<i>Regra</i>	<i>Canal Acionamento</i>
Campanha de Observação	10 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Parcelamento	20 dias sem pagamento	Email / Whatsapp
Campanha Boleto Quitado	30 dias sem pagamento	Email / Whatsapp

Obrigado!

stone^{co.}



"O talento vence jogos, mas só o trabalho em equipe ganha campeonatos" – Michael Jordan

Essa é uma frase que percebi fazer muito sentido durante o hackaton. Analisar sozinho é rápido, eficiente. Porém, tenho certeza que a profundidade dos insights trabalhando em equipe seria muito maior, pois o conhecimento se complementa.