Análise de comentários em E-commerces

Jailson Dias Ramom Pereira

Base de Dados

- Kaggle
- Review em Inglês
- Base mais de 23K comentários
- Watson Natural Language Understanding

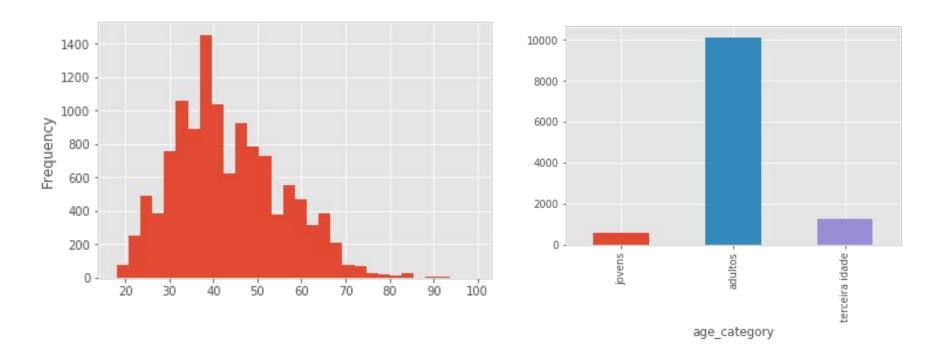
Especificação da Base

- 1. Clothing ID -> ID da roupa que foi avaliada pelo usuário
- 2. Age -> Idade do usuário que avaliou a roupa
- 3. Title -> Titulo do comentário do usuário
- 4. Review Text -> Comentário do usuário sobre o produto
- 5. Rating -> Nota que o usuário deu entre 1 e 5
- 6. Recommended IND -> Boleano que representa se o usuário recomenda ou não o produto
- 7. Positive Feedback Count -> Quantidade de usuários que acharam este comentário útil
- 8. Division Name -> Nome da divisão que o produto pertence
- 9. Department Name -> Nome do departamento que o produto pertence
- 10. Class Name -> Nome da classe que o produto pertence

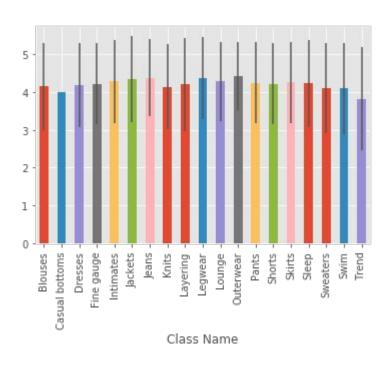
Pré processamento dos dados

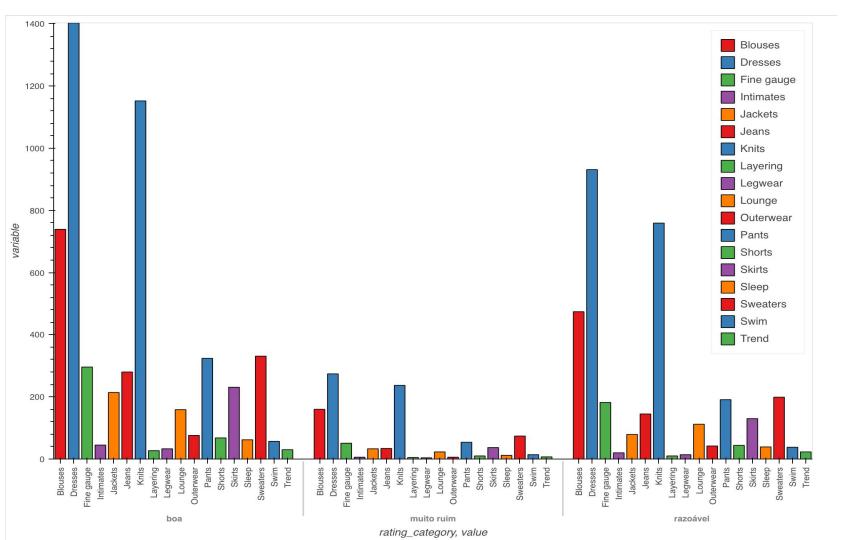
- Remover "Review Text" nulos → 845 comentários
- Treinar o Watson para a base de dados → 100 comentários
- Criar a feature de comentário falando de Loja ou produto
- Criar a feature de comentário falando positivamente, negativamente ou neutro
- Separar idade em categorias de jovem, adultos e terceira idade
- Separar Rating em muito baixo, razoável e bom
- Ajustando o tipo das features de string para categórico e booleano

Visualização - Idade

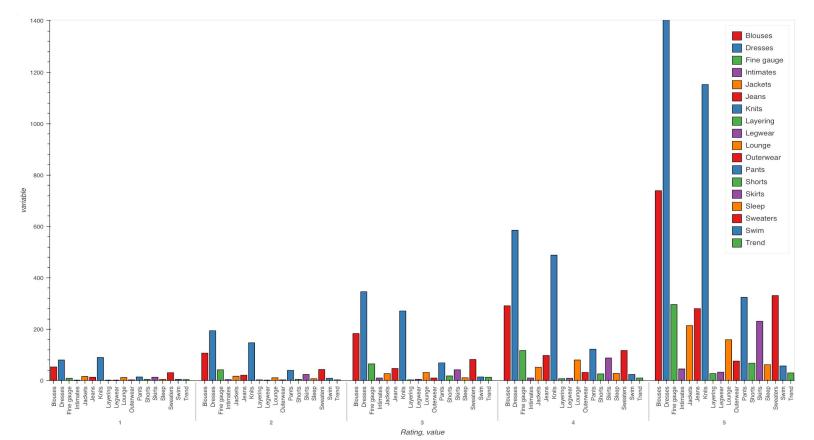


Visualização - Rating médio por tipo de roupa

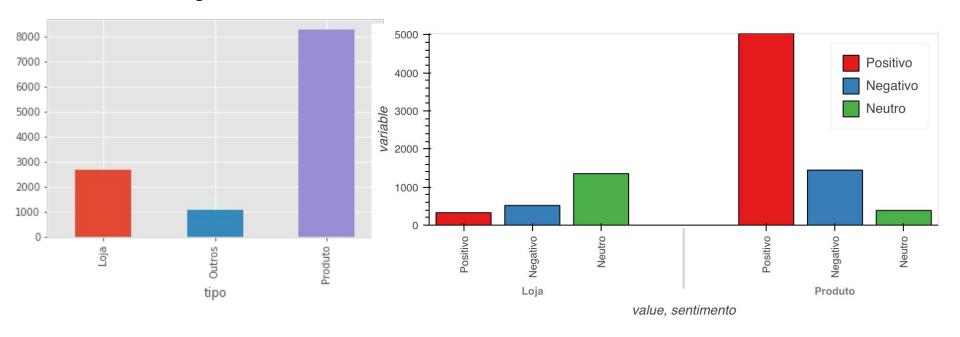




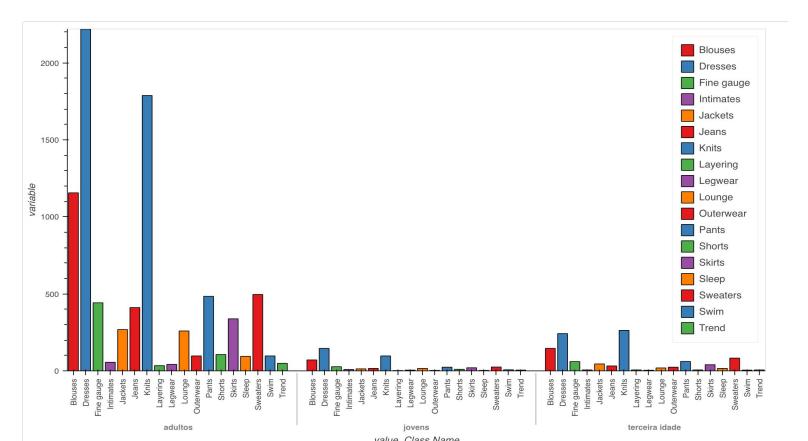
Visualização - Rating por tipo de roupa



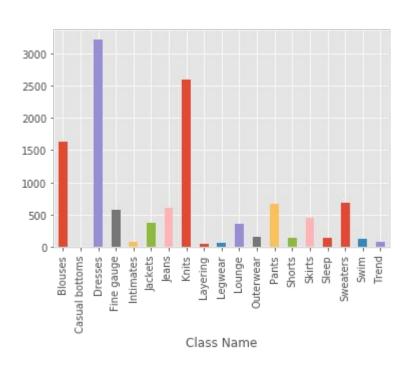
Visualização - Comentários



Visualização - Compras por faixa etária

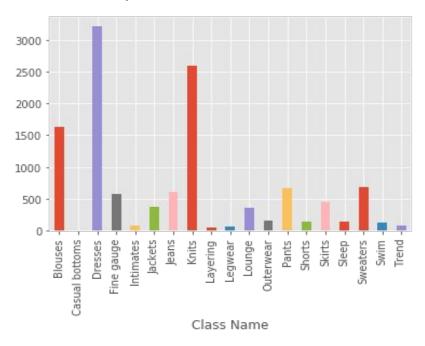


Visualização - Compras por tipo de roupa



- 1. Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;
- 2. Pessoas jovens entre 18 e 25 anos preferem vestidos;
- 3. Produtos bem avaliados têm maiores quantidades de comentários

 Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;



 Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;

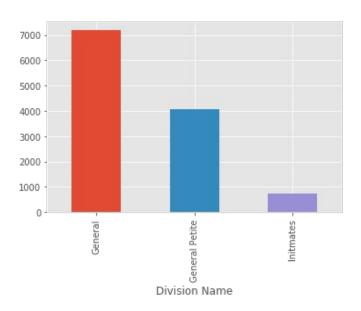
- Naive Bayes: 12,39%

- KNN: 19,97%

- Árvore de decisão: 26,64%

Problema: muitas classes, 20 no total

 Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;



1. Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;

Considerando o Division Name que tem apenas 3 classes

- Naive Bayes: 60,81%
- KNN: 47,61%
- Árvore de decisão: 60,11%

1. Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;

 Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;

 Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;

Considerando o Division Name que tem apenas 3 classes Oversampling

- Naive Bayes: 32,94%
- KNN: 31,20%
- Árvore de decisão: 33,36%

1. Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;

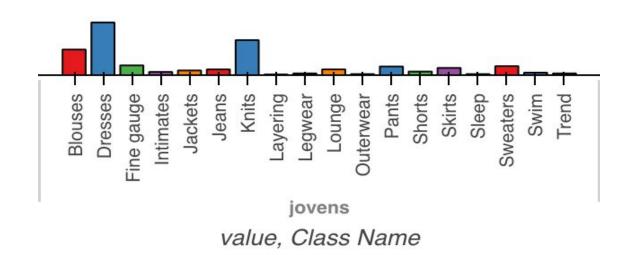
```
Arvore de decisão acc 0.3336109954185756 MSE 1.0462307371928363 MSE 1 matrix de confusão [[32.65 31.97 35.37] [30.69 32.92 36.4] [27. [28. [30.84 34.88 34.27]]
```

```
Bayes
acc 0.3294460641399417
MSE 1.0616409829237818
matrix de confusão
[[30.61 15.65 53.74]
[27.07 23.66 49.27]
[28.64 21.66 49.69]]
```

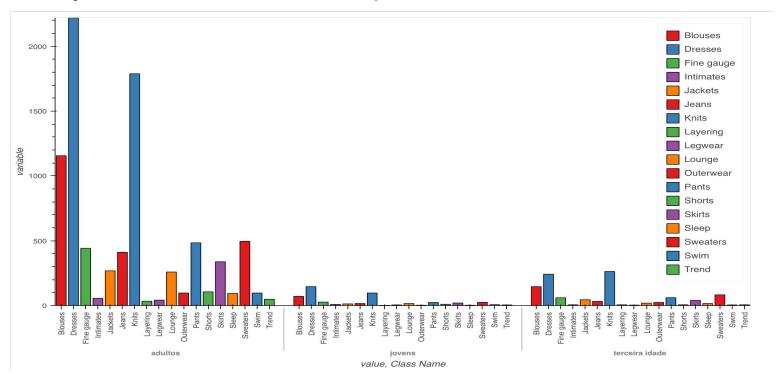
1. Com a idade da pessoa e a avaliação que ela deu ao produto, podemos inferir qual é a classe do produto;

```
KNN
acc 0.3119533527696793
MSE 1.1778425655976676
matrix de confusão
[[55.1 36.05 8.84]
[46.76 37.72 15.52]
[46.39 38.19 15.42]]
```

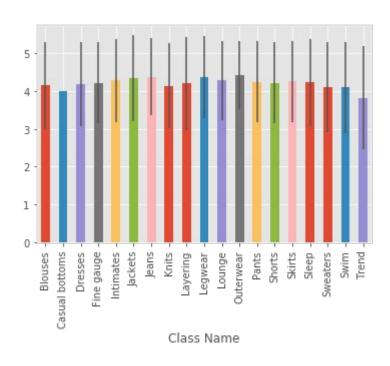
2. Pessoas jovens entre 18 e 25 anos preferem vestidos;

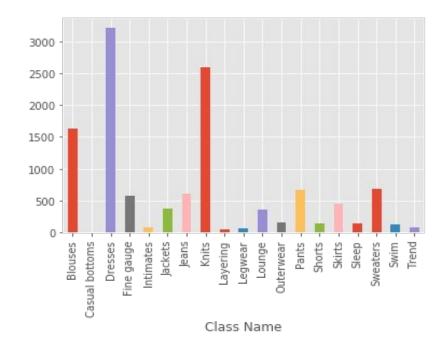


2. Pessoas jovens entre 18 e 25 anos preferem vestidos;



3. Produtos bem avaliados têm maiores quantidades de comentários





Conclusão

- Comentários mais sobre os produtos
- As pessoas tendem a avaliar mais positivamente os produtos que as lojas
- As pessoas entre 30 e 45 anos compram mais roupas online que os mais jovens
- Pessoas da terceira idade também estão muito presentes nas compras online