

Instacart Analysis

o o o o

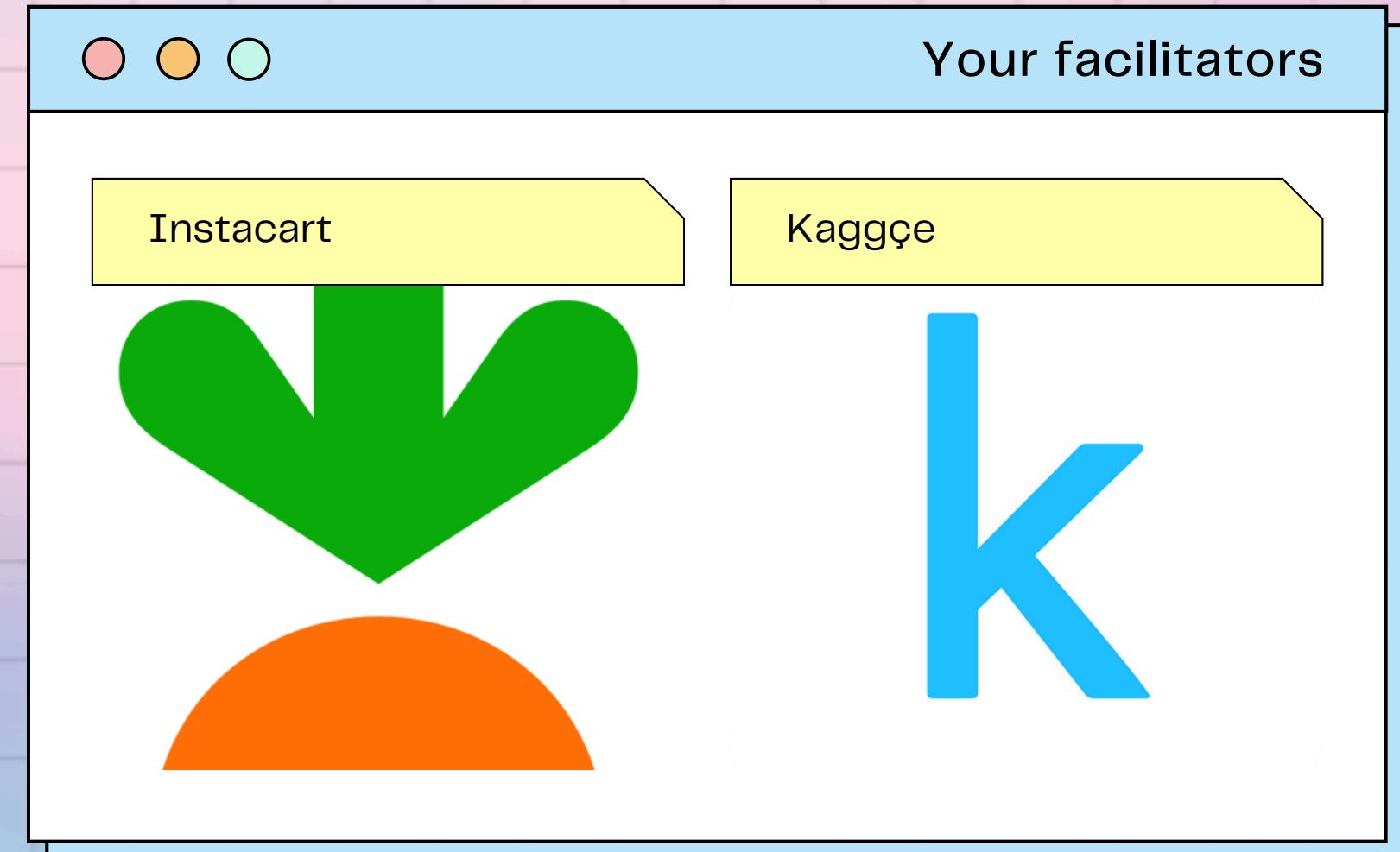
Understanding
where we are as
a brand and how
our competitors
work.

Introdução

o o o o

O Instacart é uma rede de lojas de conveniência online, eles possuem uma variedade de produtos como: Lanches, cosméticos, produtos para pets, etc.

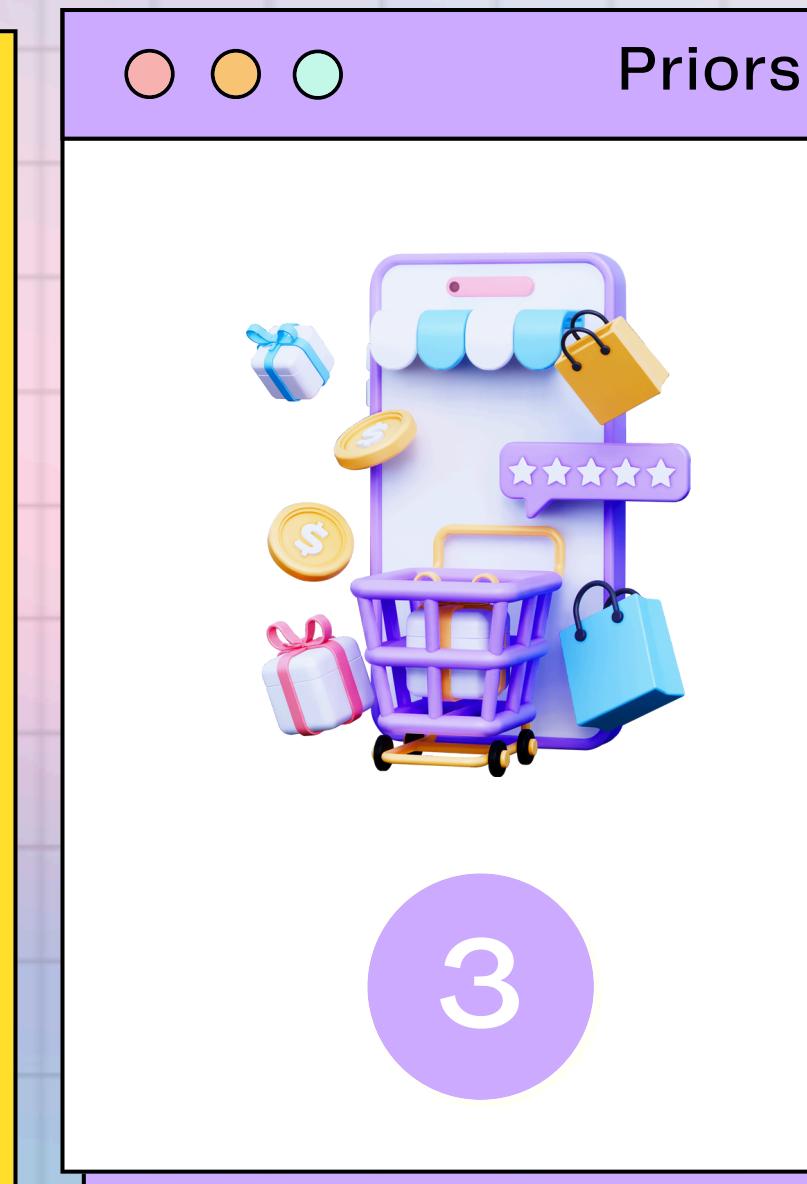
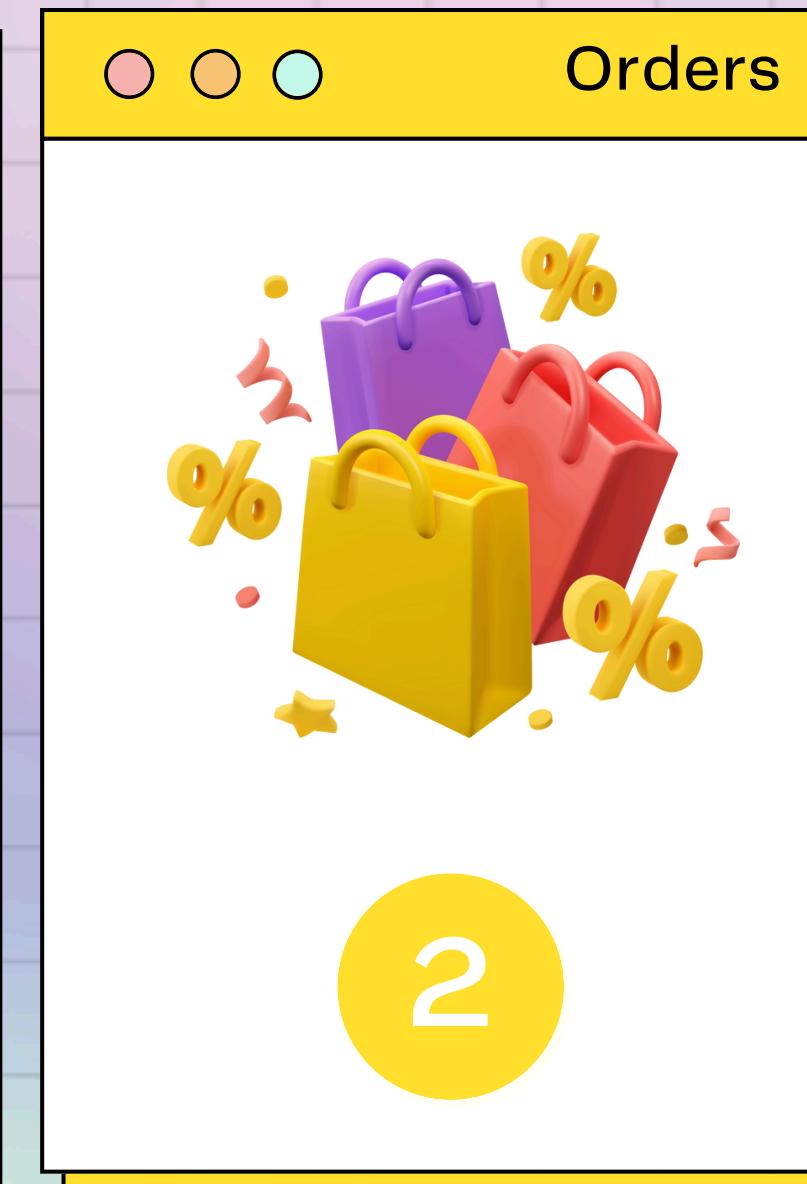
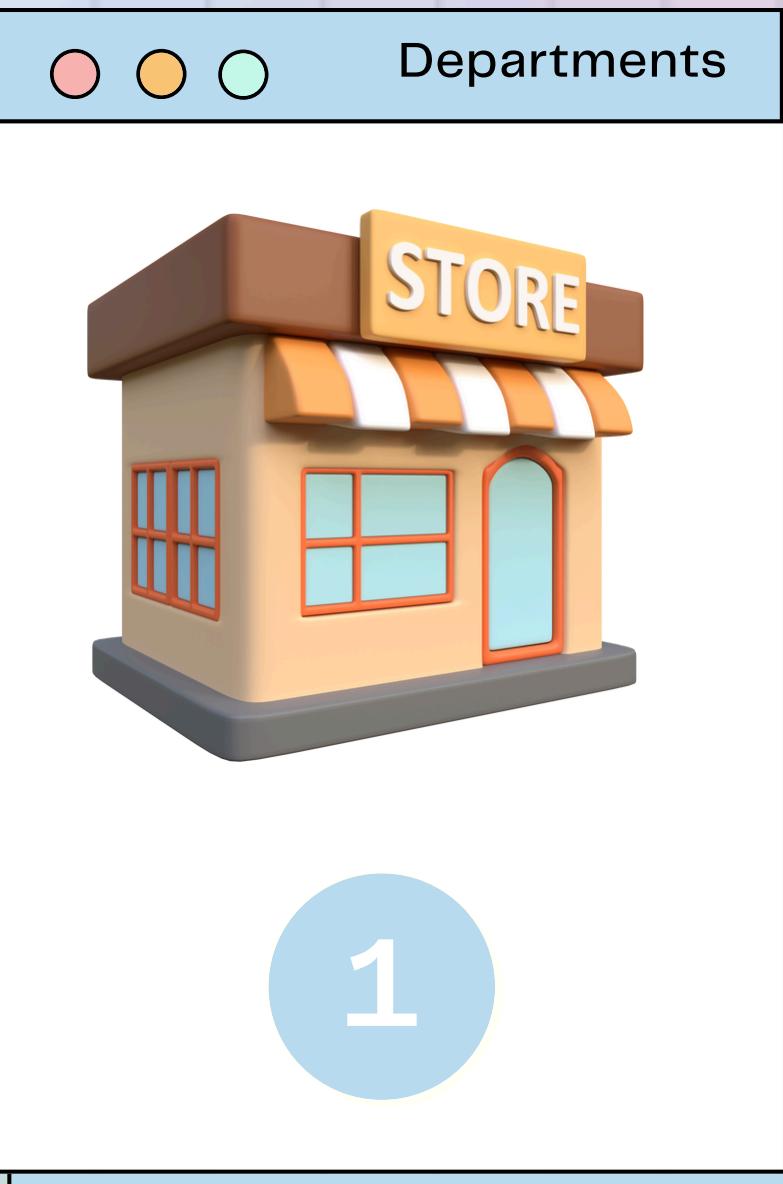
No ano de 2017 eles organizaram uma competição no Kaggle, lançando pela primeira vez um de seus datasets com mais de 3 milhões de samples de pedidos dos usuários.



DADOS

o o o o

No ano de 2017 eles organizaram uma competição no Kaggle, lançando pela primeira vez um de seus datasets com mais de 3 milhões de samples de pedidos dos usuários.



**Vamos
começar!**

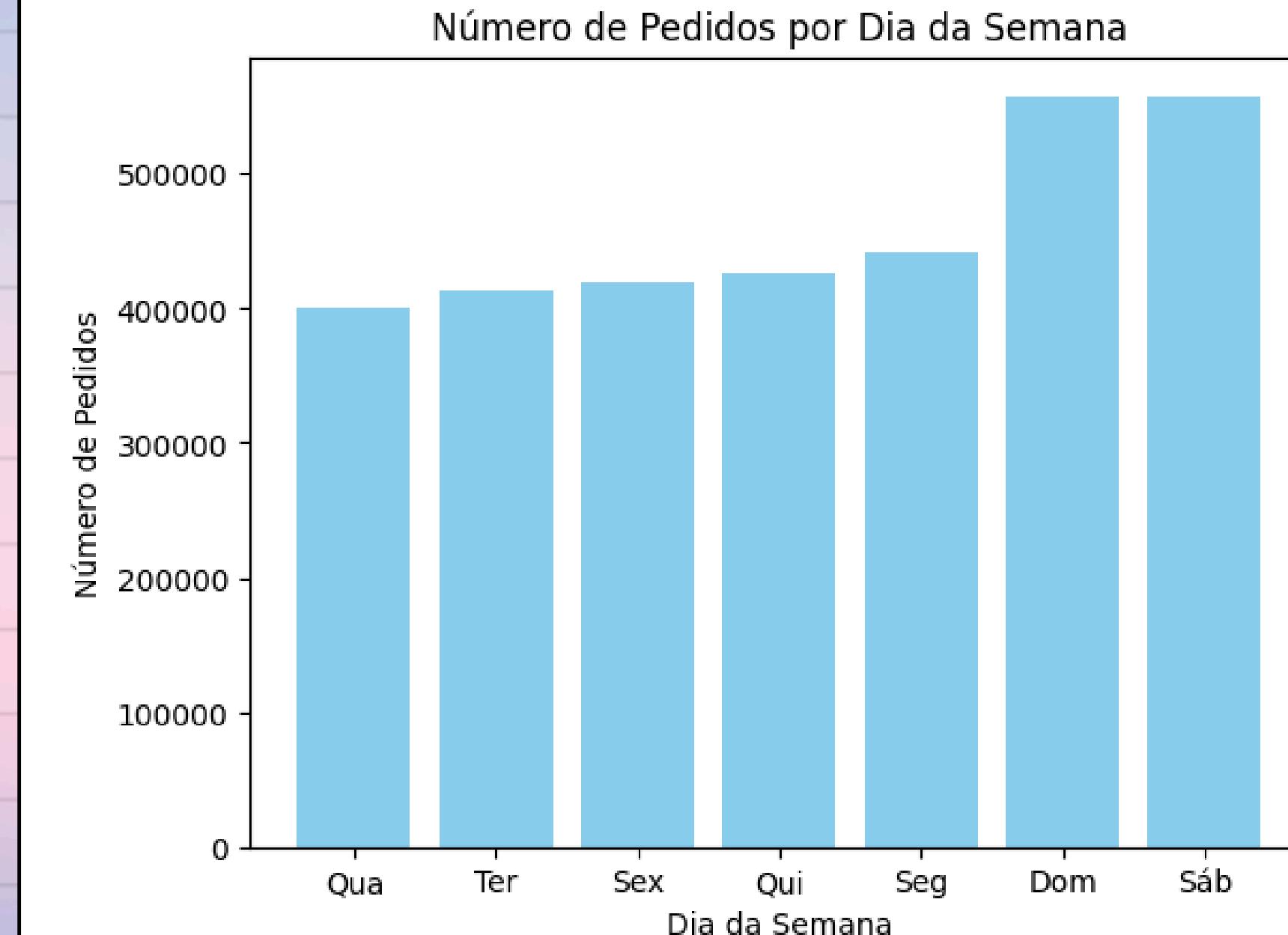


Testes de carga.

Por que?

Testes de carga devem ser efetuados para garantir que a plataforma consiga lidar com um alto número de acessos simultâneos. Caso ocorram problemas, isso pode levar à insatisfação dos clientes.

Decisão nº 1



1 Muitos pedidos durante toda a semana.

2 Destaques aos fins de semana.



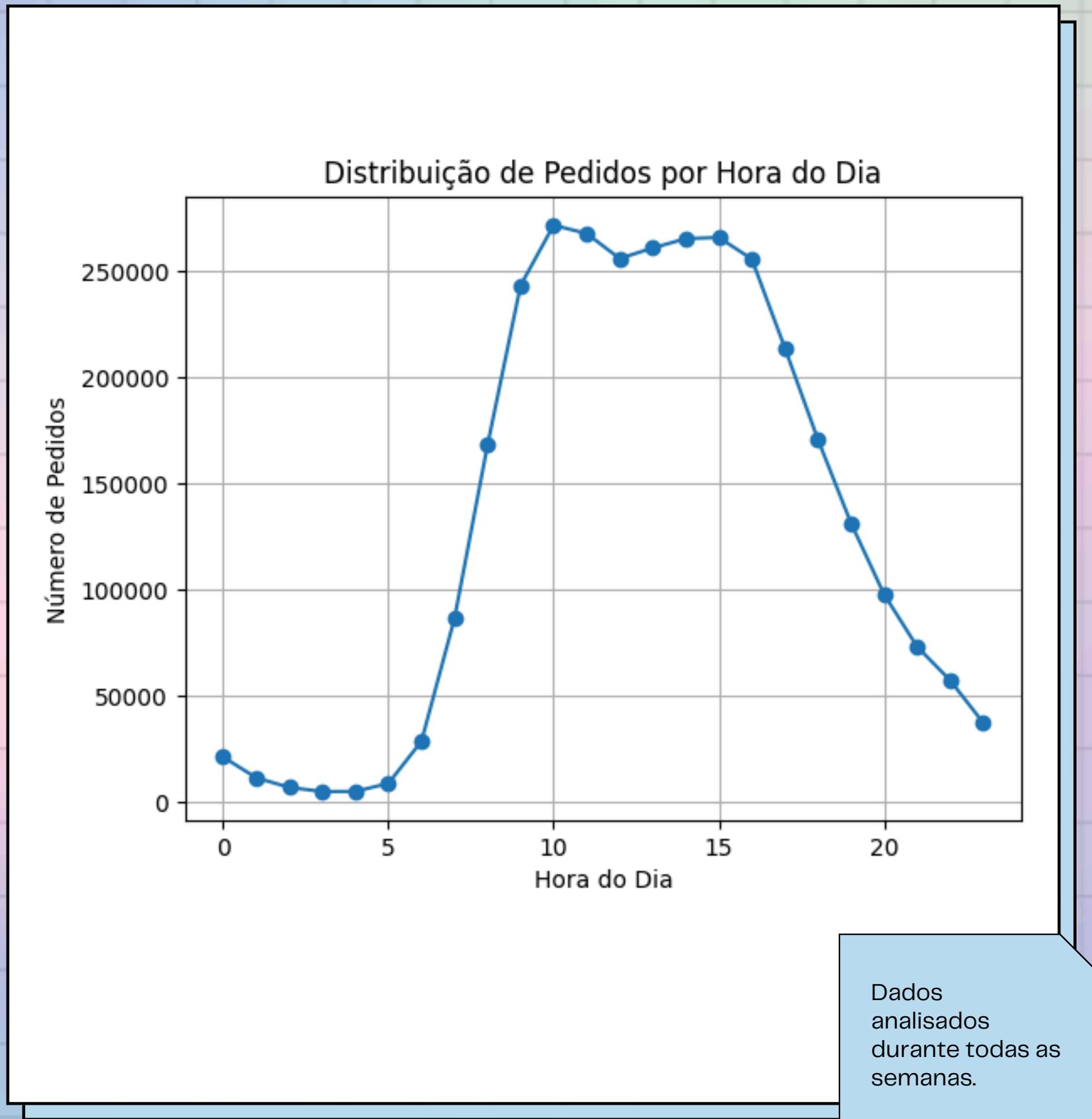
Decisão n° 2.

Notificações

o o o o

Por que?

A maioria dos pedidos é efetuada entre 10h e 15h, que tal enviar notificações pelo aplicativo móvel durante esse período? Isso pode aumentar o engajamento e incentivar mais compras, aproveitando o horário de maior atividade dos clientes.





Decisão noº 5

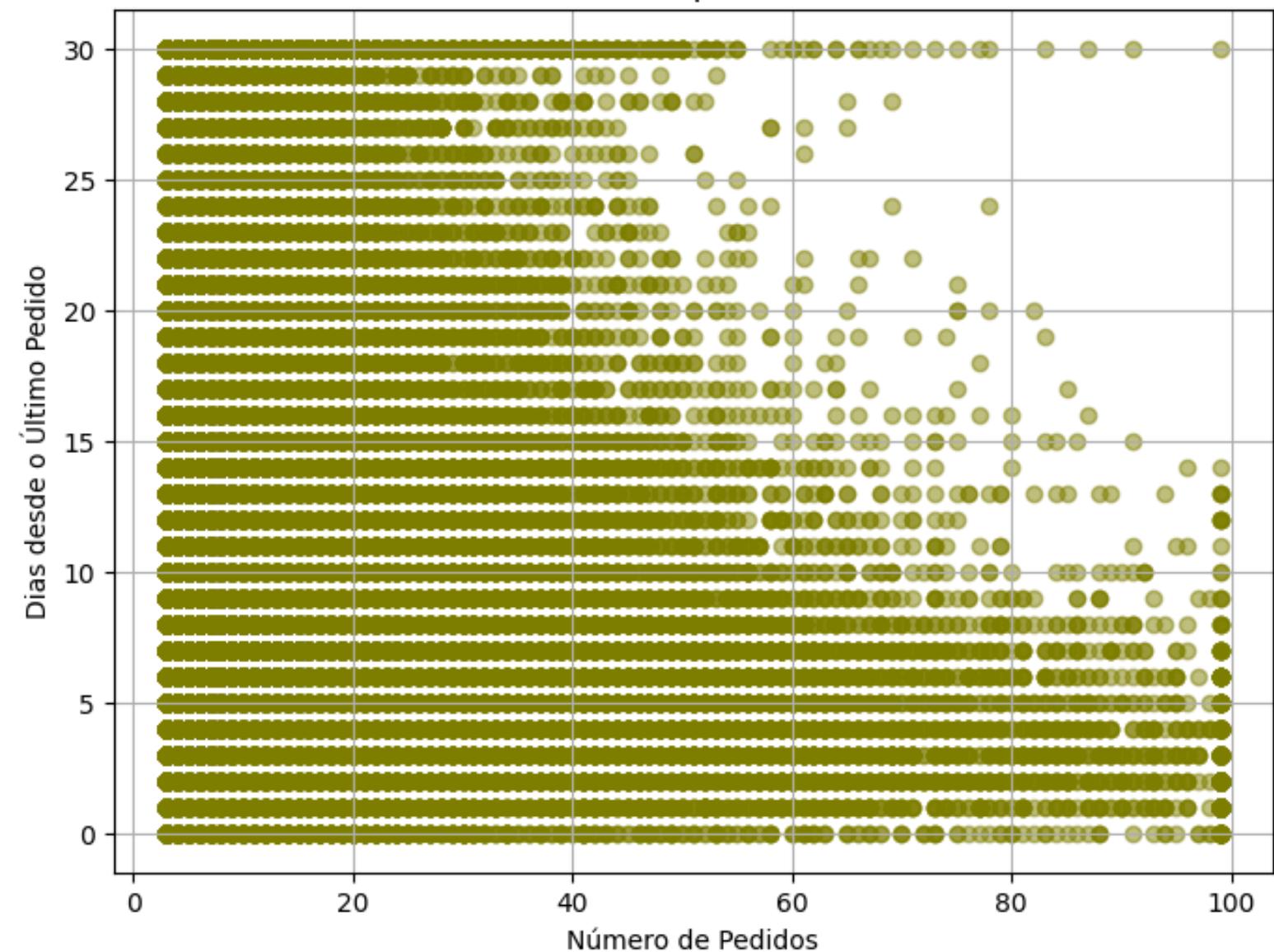
Cupons



Por que?

Para manter os clientes mais engajados nas compras, é interessante oferecer benefícios especiais aos clientes que compram com mais frequência na plataforma, incentivando-os a continuarem a utilizar os serviços do instacart regularmente.

Padrões de Compra dos Clientes



1

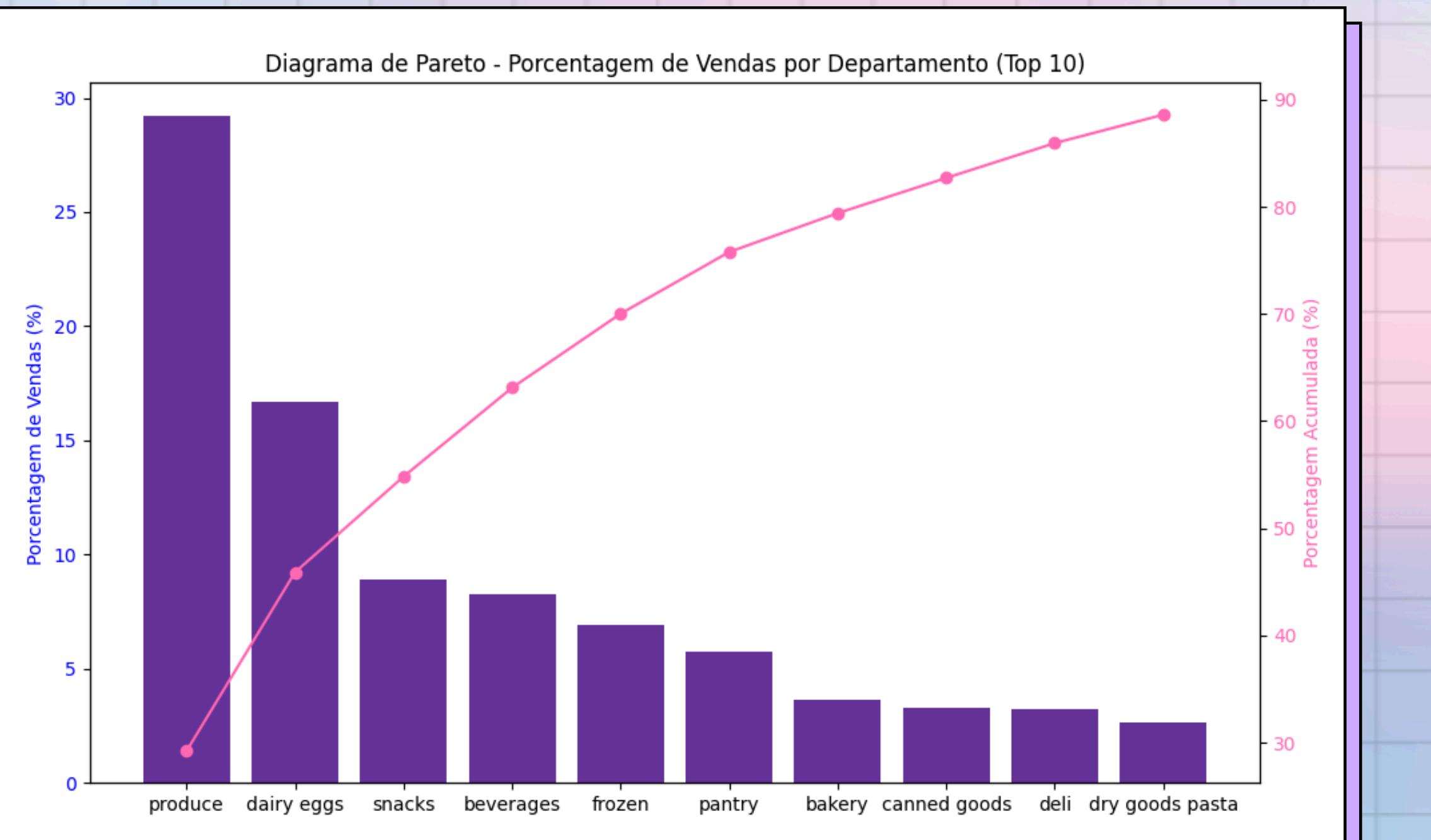
Cientes em sua maioria compram com frequência.

2

Destaques aos fins de semana.

Marketing

o o o o



Analisando o diagrama de Pareto, constatamos que um pequeno grupo de categorias é responsável pela maior parte das vendas no Instacart. Portanto, é essencial reabastecer os produtos dessas categorias com maior frequência para atender à demanda e maximizar as vendas!

Promoções

• • • •

Durante a semana.

Por que?

Apesar dos picos de vendas nos fins de semana, observa-se uma demanda significativa em outros dias da semana. Estes dias onde atualmente os pedidos são feitos com menos frequência podem ter ofertas especiais.

Decisão n° 5.

order_dow	count	relative_frequency
Qua	401212	12.5
Sáb	557772	17.3
Ter	412400	12.8
Qui	425982	13.3
Seg	441955	13.7
Dom	556705	17.3
Sex	418848	13.0

Obrigada!

o o o o

Have a great
day ahead.