



CLUB BUS





→ DataWay



Isabella Heder

RM561300

João Dalessio

RM561050

Enos Barros

RM561926

Milena Barbosa

RM558913

Paulo Luchini

RM561477

Proposta de Solução



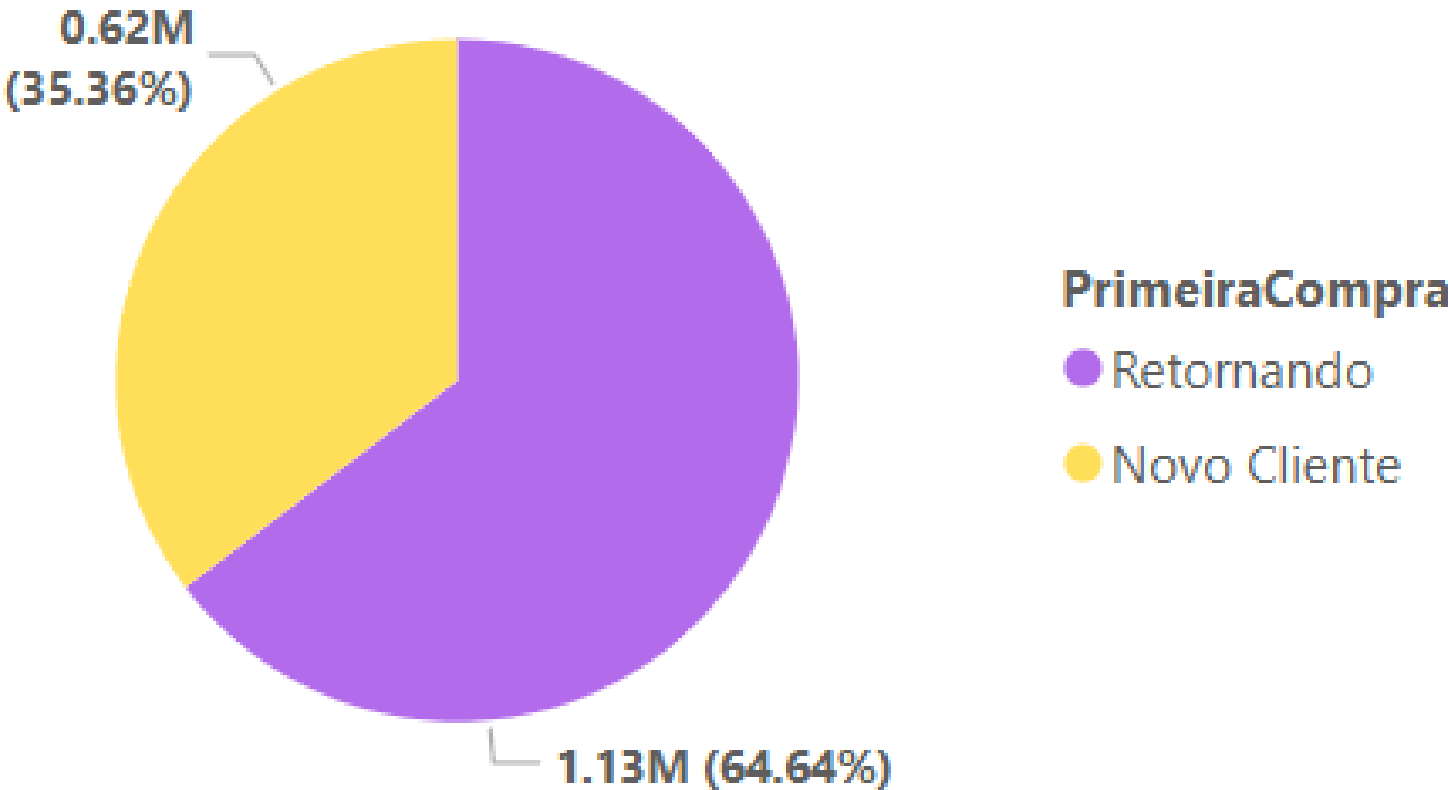
O que é?

- O Club Bus seria um **programa da ClickBus** voltado para entender melhor o perfil dos clientes que já realizaram compras; ele, através de ferramentas permitiria **personalizar a experiência dos consumidores e aumentar a conversão de vendas da empresa.**
- O Club Bus funcionaria como uma espécie de **programa de fidelidade**, que todos os consumidores seriam automaticamente inscritos, **sem custo.**

Gráficos sobre Fidelidade dos Clientes

Pie Chart

Segmentação: Clientes Novos vs. Recorrentes



Código DAX:

```
PrimeiraCompra = IF(TABELA_ORIGINAL[date_purchase] =  
CALCULATE(MIN(TABELA_ORIGINAL[date_purchase]), ALLEXCEPT(TABELA_ORIGINAL,  
TABELA_ORIGINAL[fk_contact])), "Novo Cliente", "Retornando")
```

Clientes Novos vs. Recorrentes

Este gráfico utiliza toda a base de dados fornecida, e analisa cada venda (cada id de compra), juntando com o id do cliente; ele faz uma busca nos dados anteriores para ver se o cliente (id) já havia feito alguma compra e retorna um valor em uma **nova coluna**, podendo ser “novo cliente” ou “retornando”.

Legend
PrimeiraCompra
Values
Count of fk_contact

fk_contact = id clientes

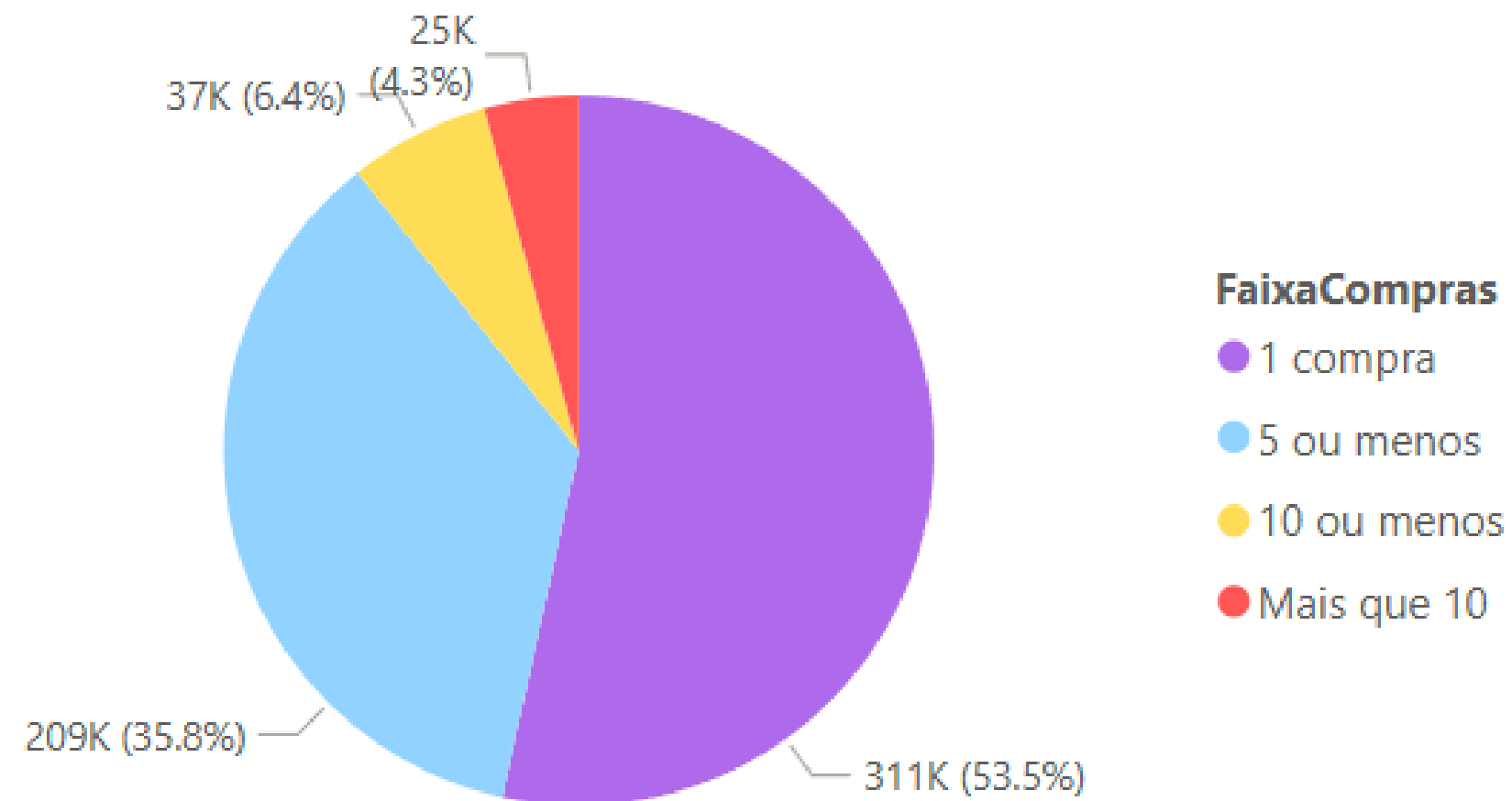
PrimeiraCompra
Novo Cliente
Retornando
Novo Cliente
Retornando
Retornando

Feito no Power BI utilizando DAX

Gráficos sobre Fidelidade dos Clientes

Pie Chart

Compras por Cliente Durante Todo o Período



Divisão dos Clientes por Faixas

Para fazer este gráfico foi criada uma **tabela nova**, onde **cada cliente só apareceria uma única vez**, contendo soma de compras, soma de tickets e soma do valor gasto durante todo o período dos dados.

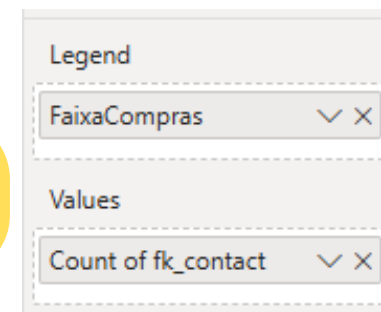
Para segmentar os clientes foi criada uma medida chamada "FaixaCompras".

DAX tabela nova:

```
tabela_compradores = SUMMARIZE(TABELA_ORIGINAL,
TABELA_ORIGINAL[fk_contact], "total_gasto",
SUM(TABELA_ORIGINAL[gmv_success]),
"total_tickets_comprados",
SUM(TABELA_ORIGINAL[total_tickets_quantity_success]),
"TotalCompras", COUNT(TABELA_ORIGINAL[nk_ota_localizer_id]))
```

Código DAX:

```
FaixaCompras = SWITCH(TRUE(), [TotalCompras] = 1, "1 compra", [TotalCompras]
<= 5, "5 ou menos", [TotalCompras] <= 10, "10 ou menos", "Mais que 10")
```



fk_contact =
coluna de clientes
da **NOVA TABELA**

Feito no Power BI utilizando DAX

Para o próximo gráfico:

Foram criadas colunas novas dentro da tabela criada no slide anterior.

DAX coluna nova (Total de Anos Comprados):

```
Total_anos_comprados = VAR Anos = SELECTCOLUMNS(FILTER(TABELA_ORIGINAL, TABELA_ORIGINAL[fk_contact] = tabela_compradores[fk_contact]), "Ano", YEAR(TABELA_ORIGINAL[date_purchase])) RETURN COUNTROWS(DISTINCT(Anos))
```

DAX coluna nova (Anos Consecutivos Comprados):

```
Anos_consecutivos_comprados = VAR Anos = SELECTCOLUMNS(FILTER(TABELA_ORIGINAL, TABELA_ORIGINAL[fk_contact] = tabela_compradores[fk_contact]), "Ano", YEAR(TABELA_ORIGINAL[date_purchase])) VAR AnosDiferentes = DISTINCT(Anos) VAR TabelaOrdenada = ADDCOLUMNS(AnosDiferentes, "Indice", RANKX(AnosDiferentes, [Ano],, ASC)) VAR TabelaComDif = ADDCOLUMNS(TabelaOrdenada, "Dif", [Ano] - [Indice]) VAR Grupos = SUMMARIZE(TabelaComDif, [Dif], "Contagem", COUNTROWS(FILTER(TabelaComDif, [Dif] = EARLIER([Dif])))) VAR MaxGrupo = MAXX(Grupos, [Contagem]) RETURN MaxGrupo
```

Total_anos_comprados	Anos_consecutivos_comprados	retidos
8	8	Retido
9	8	Não Retido
8	8	Retido
9	8	Não Retido
8	8	Retido

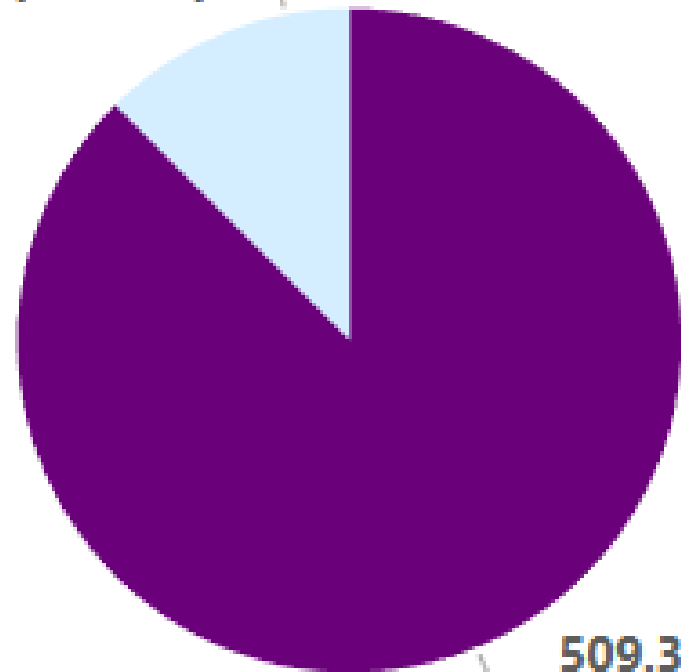
ambas as colunas foram feitas para poder completar a coluna de retenção (para fazer o próximo gráfico) - os clientes que tivessem o número de anos de compra iguais aos anos consecutivos, teriam comprado pelo menos uma vez por ano e teriam como rótulo "retidos"

Gráficos sobre Fidelidade dos Clientes

Pie Chart

Compraram Todos os Anos Desde a Primeira Compra

72.5K (12.46%)



Retidos

● Retido

● Não Retido

509.32K
(87.54%)

Código DAX (retidos):

```
retidos = IF(tabela_compradores[Total_anos_comprados] ==  
tabela_compradores[Anos_consecutivos_comprados], "Retido", "Não Retido")
```

Anos consecutivos comprando

Para este gráfico, foi necessária a criação de duas colunas diferentes na "tabela_compradores":

"Total_anos_comprados" e

"Anos_consecutivos_comprados" (ambos códigos explicados no slide anterior).

O intuito dessa nova coluna era saber quais clientes compraram pelo menos uma vez por ano (contando a partir do primeiro ano de compra deles).

Essa coluna nos proporcionaria a informação de quantos clientes ficaram satisfeitos e voltaram para comprar mais; ela também nos dá a informação sobre a quantidade de pessoas que não voltaram (as vezes por falta de iniciativa da própria empresa - hipótese)

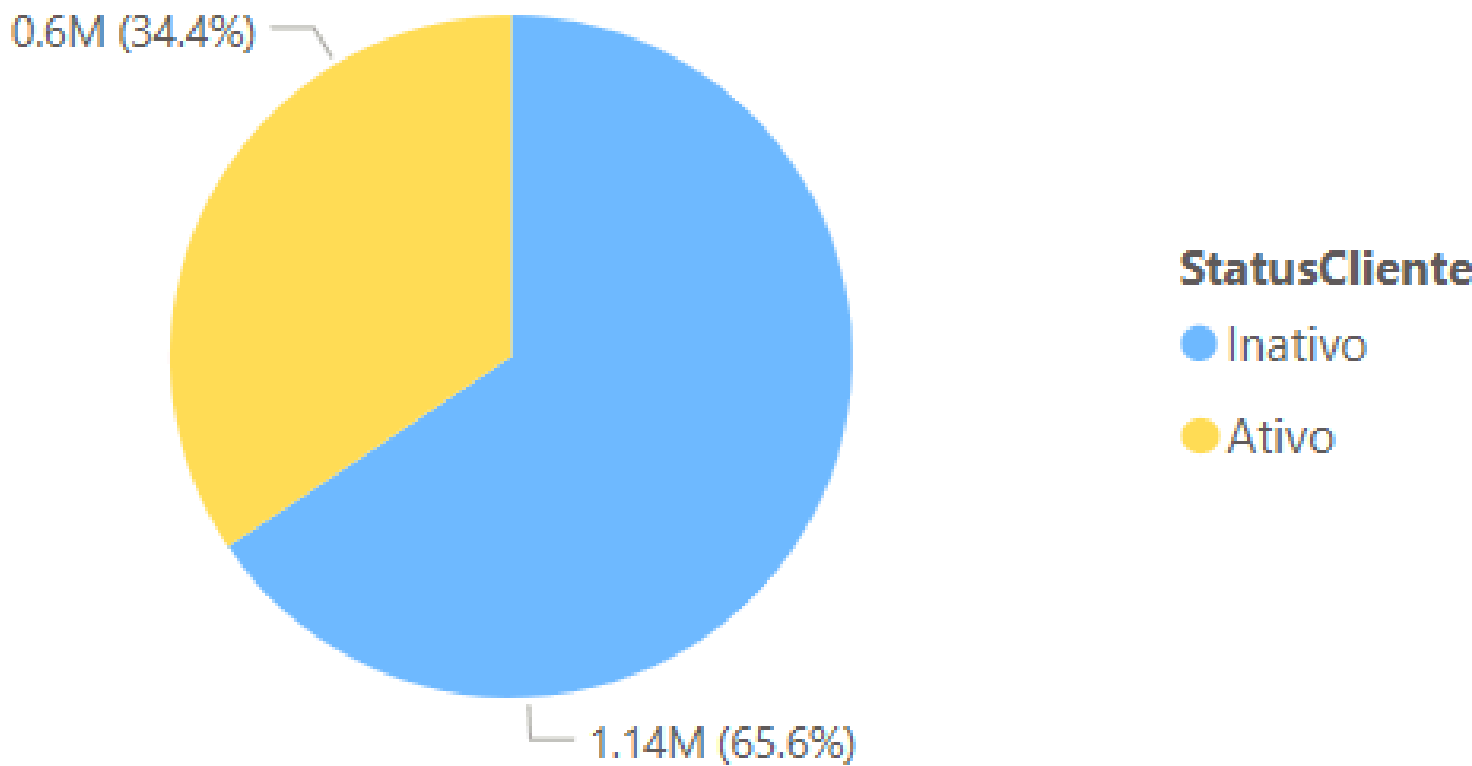
Legend	
retidos	▼ ×
Values	
Count of fk_contact	▼ ×

retidos
Retido
Não Retido
Retido
Não Retido
Retido

Gráficos sobre Fidelidade dos Clientes

Pie Chart

Status dos Clientes nos Últimos 180 Dias da Tabela



Código DAX (StatusCliente):

```
StatusCliente = IF(DATEDIFF(CALCULATE(MAX(TABELA_ORIGINAL[date_purchase]),  
ALLEXCEPT(TABELA_ORIGINAL, TABELA_ORIGINAL[fk_contact])), DATE(2024, 4, 1), DAY) >  
180, "Inativo", "Ativo")
```

Status de Atividade

Este gráfico representa a quantidade de clientes que compraram nos últimos 180 dias de dados fornecidos.

É um gráfico interessante, uma vez que 180 é praticamente a metade de um ano e mostra os clientes que não fizeram nenhuma compra neste período (as vezes por falta de necessidade e as vezes por falta de iniciativa da empresa - hipóteses).

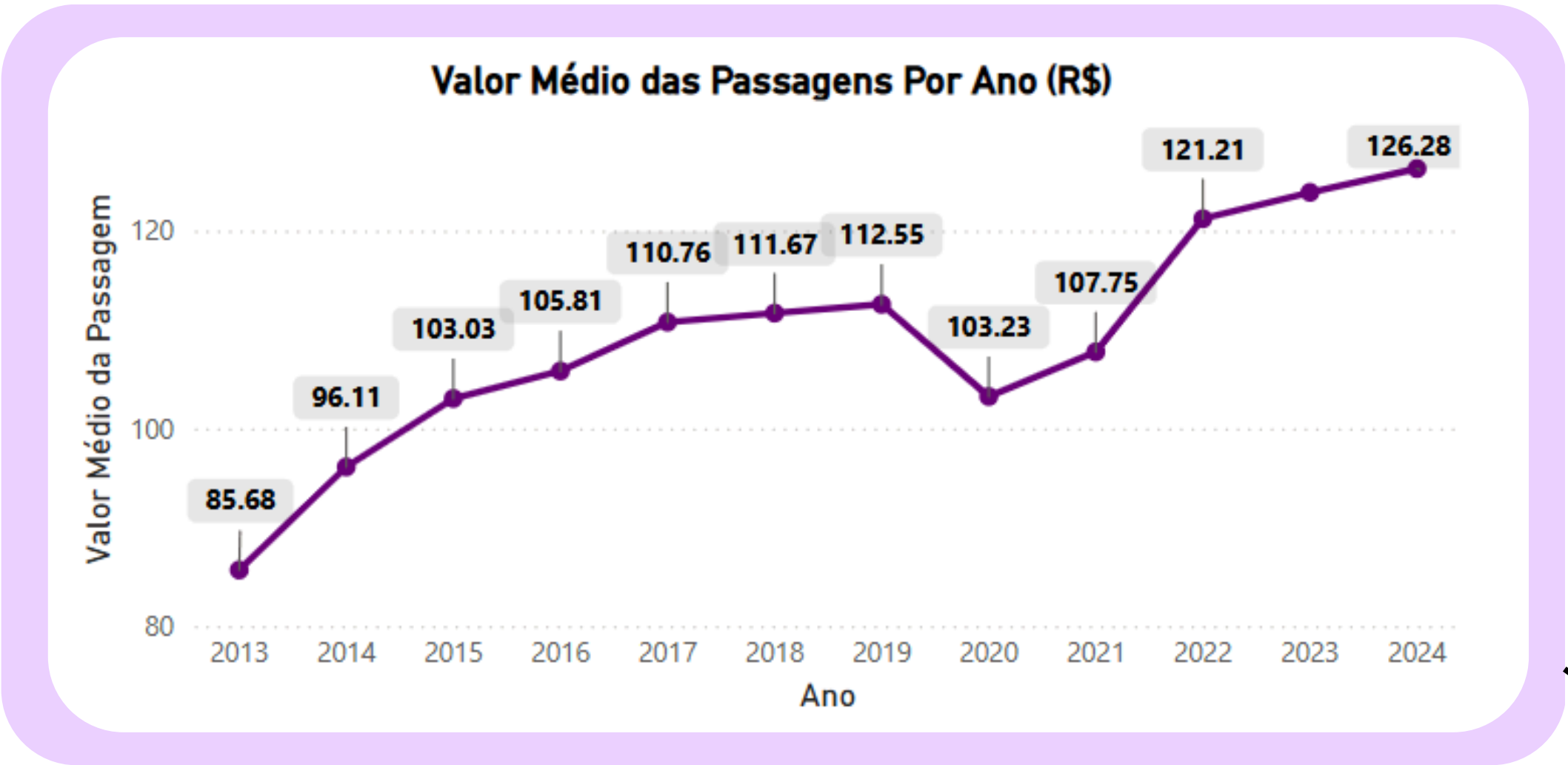
Foi criada uma coluna nova na tabela original chamada StatusCliente para realizar a consulta.

Legend	
StatusCliente	▼ ×
Values	
Count of fk_contact	▼ ×

StatusCliente ▼
Inativo
Ativo
Inativo
Ativo
Ativo
Inativo

Gráficos Financeiros

Line Chart



Insights Financeiros

Foram criadas duas **medidas** diferentes na tabela original: MediaGastaPorCliente e Valor Médio da Passagem.

Esses insights serviram como base para uma primeira análise sobre os dados da empresa

Código DAX (Valor Médio da Passagem):

```
Valor Médio da Passagem =  
DIVIDE(SUM(TABELA_ORIGINAL[gmv_success]),  
SUM(TABELA_ORIGINAL[total_tickets_quantity_success]))
```

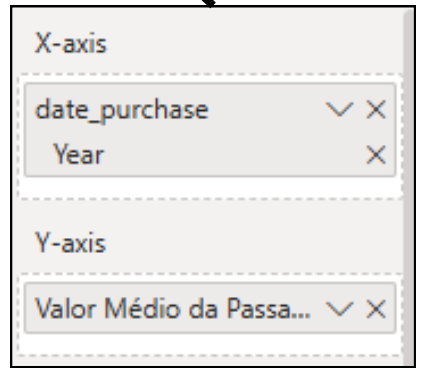
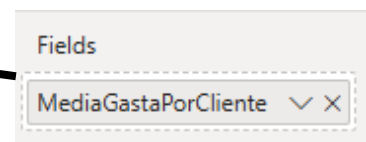
Card



Código DAX (MediaGastaPorCliente):

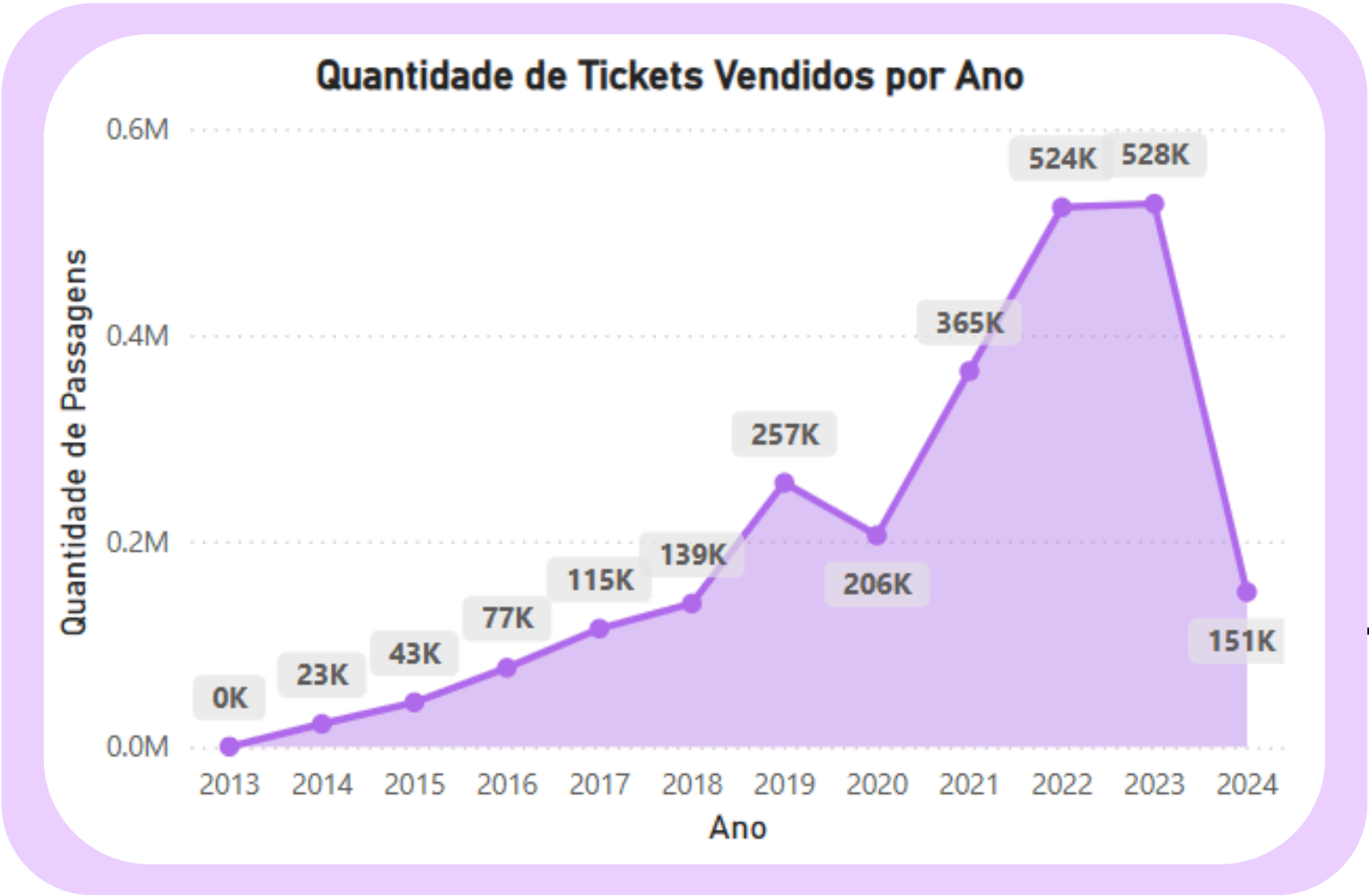
```
MediaGastaPorCliente =  
DIVIDE(SUM(TABELA_ORIGINAL[gmv_success]),  
DISTINCTCOUNT(origem_num_clientes[fk_contact]))
```

Poderia ter sido transformado em um line chart dividido por ano, mas preferimos deixar desta maneira.



Gráficos Financeiros

Line Chart



Insights de Vendas

Para a criação do Line Chart não foi necessária a criação de nenhuma coluna nem medida extra, apenas a seleção dos dados já existentes para os campos X e Y do gráfico.

Para a criação do Card foi criada uma medida chamada "QtdMediaTickets" que calculou a média de tickets comprados (dividindo os tickets pela quantidade de compras - id compra), que também eram dados já fornecidos.

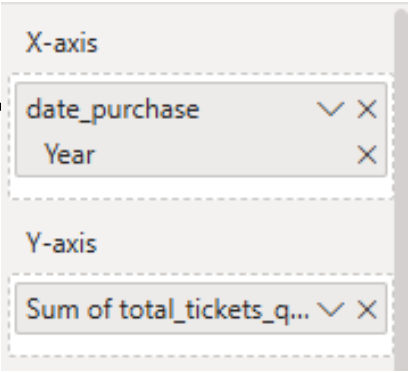
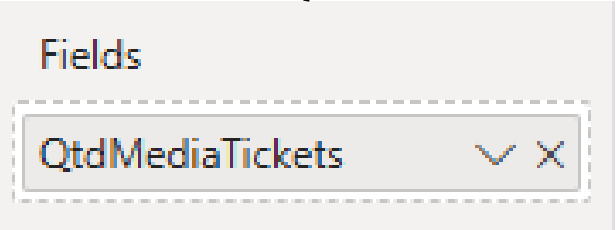
Esses insights serviram como base para uma primeira análise sobre os dados da empresa

Card



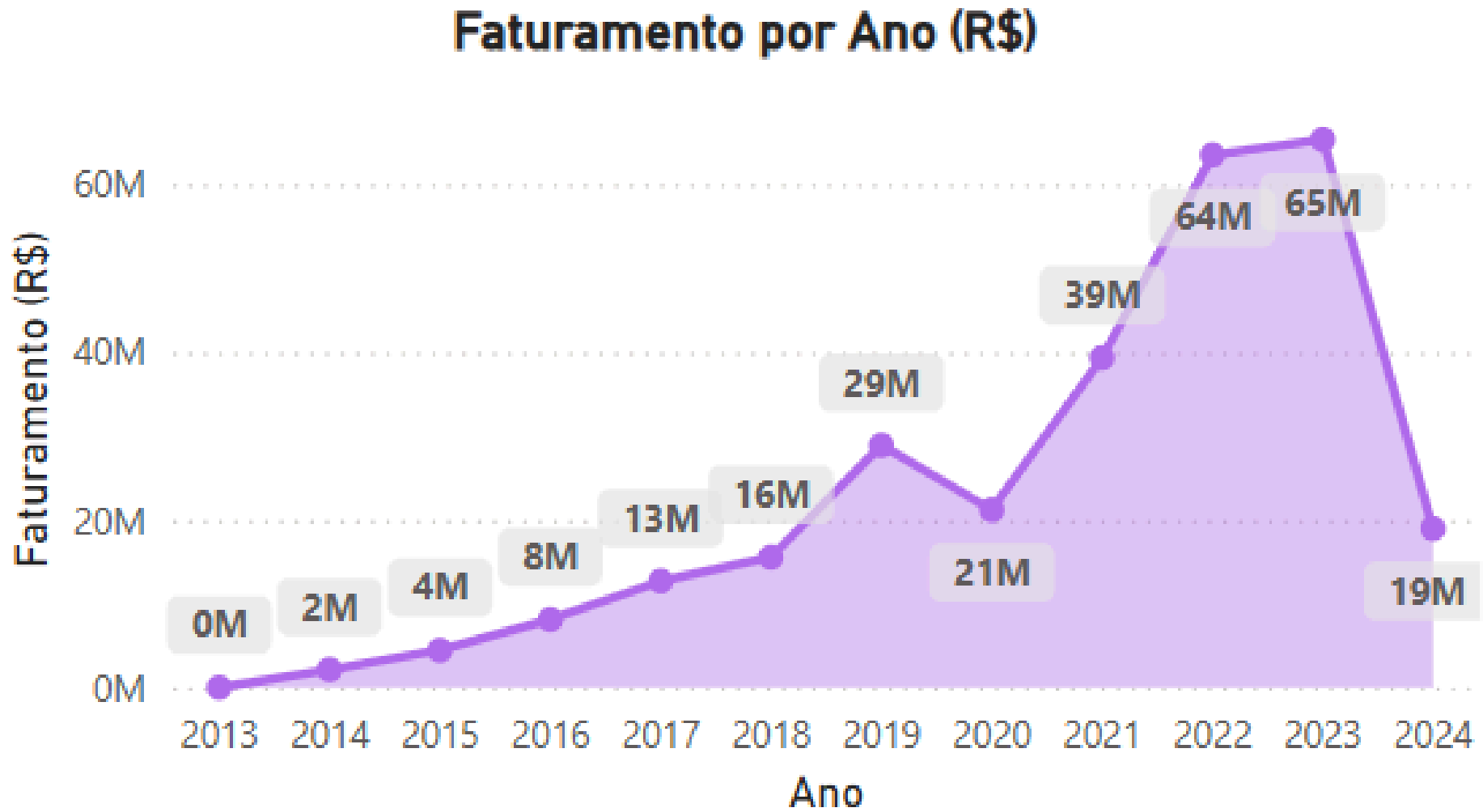
Código DAX (QtdMediaTickets):

```
QtdMediaTickets =  
AVERAGE(TABELA_ORIGINAL[total_tickets_quantity_success])
```



Gráficos Financeiros

Line Chart



Feito no Power BI utilizando DAX

Insight de Faturamento

Este gráfico, assim como os outros financeiros, serviu como base para uma primeira análise sobre a empresa e sobre a tabela fornecida. Não foi necessária a criação de nenhuma coluna nem medida extra, apenas a seleção dos dados já existentes para os campos X e Y do gráfico.

X-axis

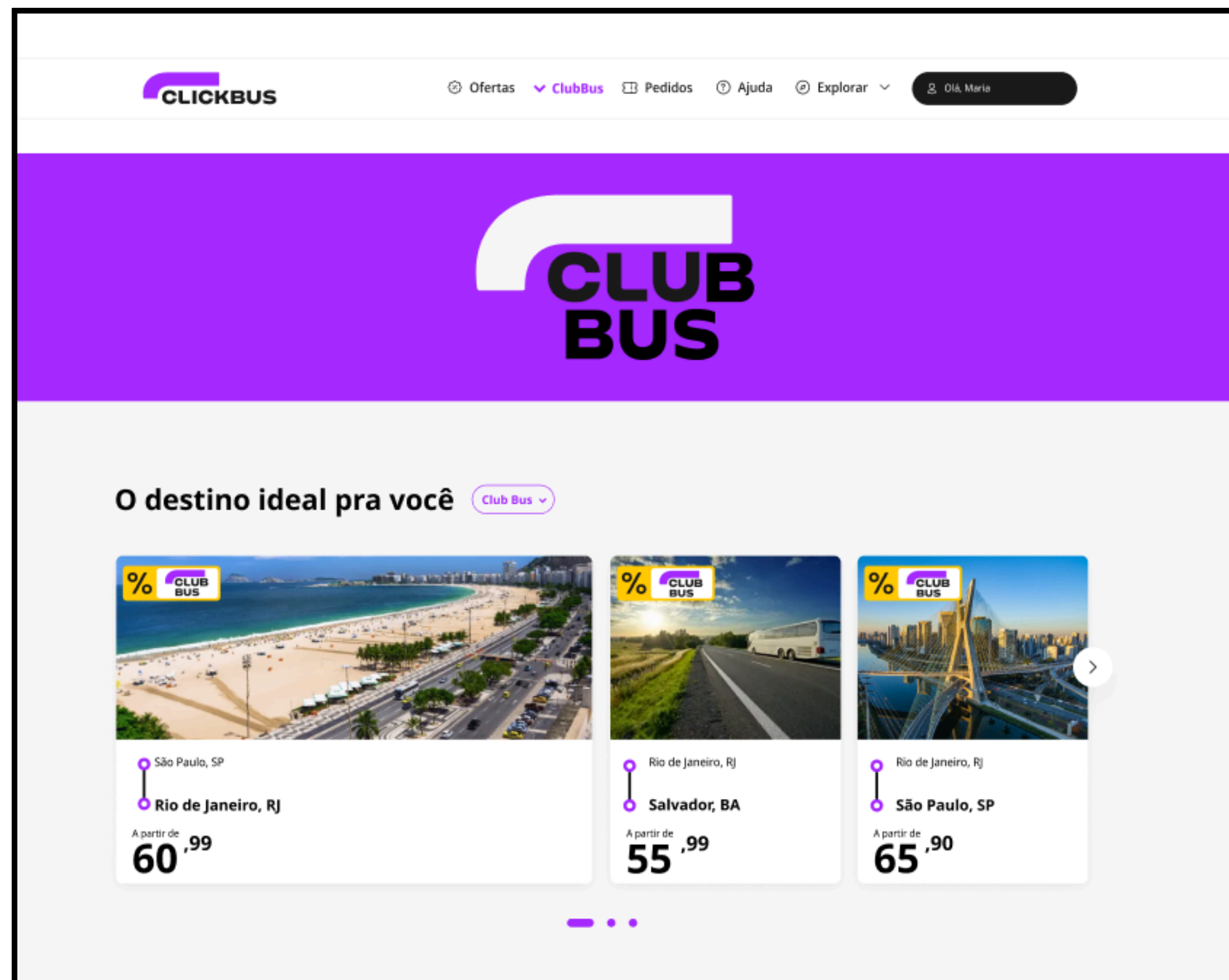
date_purchase

Year

Y-axis

Sum of gmv_success

Prototipagem do site



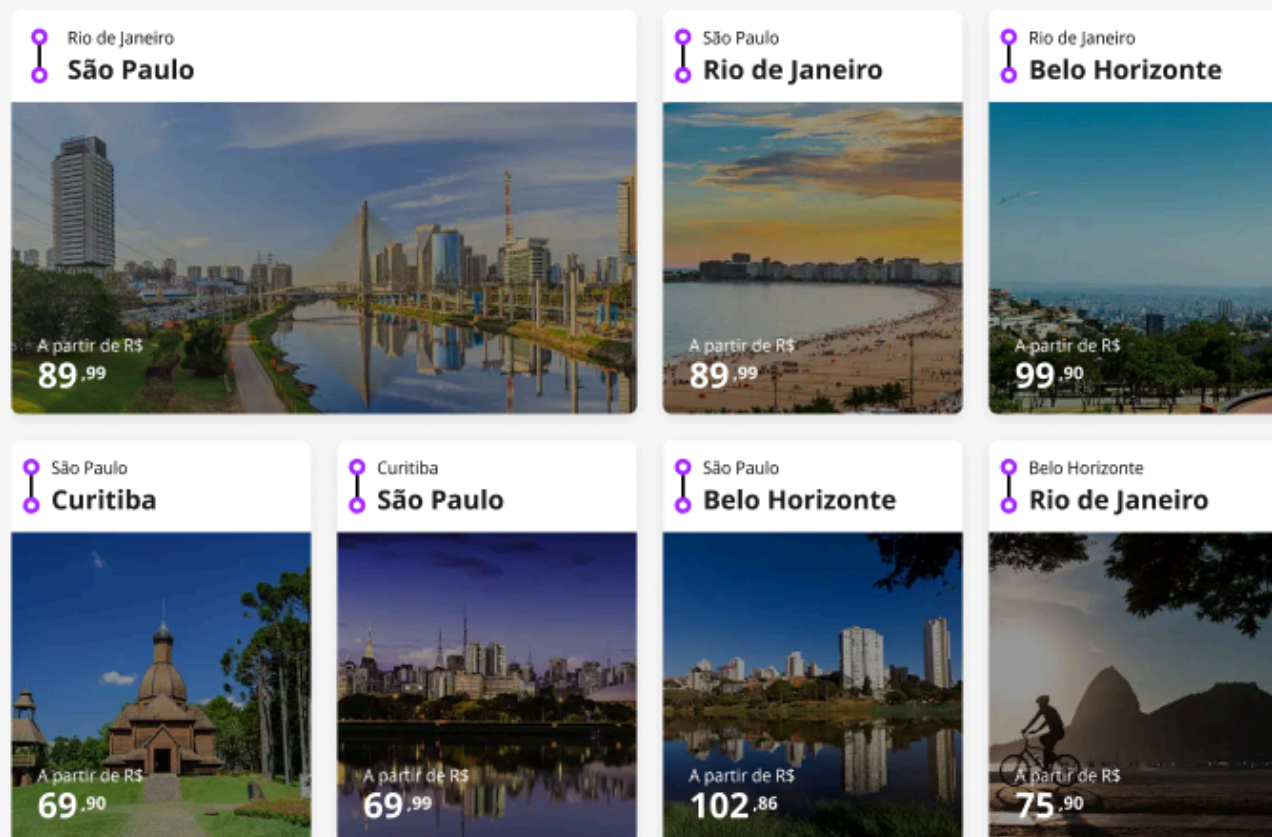
Área Inicial da Tab Club Bus

Feita no figma, essa janela seria a primeira coisa que apareceria quando uma pessoa clicasse na aba da Club Bus.

Se baseando nas outras janelas do site Click Bus, colocamos em primeiro lugar as viagens que achamos que podem interessar mais com o título "o destino ideal para você" dando a ideia de ser algo exclusivo.

Prototipagem do site

Maria, achamos que isso pode te interessar 



ClubBus: passagens de ônibus especialmente para você!

Escolher seu próximo destino nunca foi tão fácil!
Com o ClubBus sua experiência de compra se torna personalizada a partir do que achamos que você gosta! Na ClickBus você pode encontrar passagens de ônibus online em poucos cliques. No ClubBus nós encontramos as passagens para você! Descontos e ofertas imperdíveis baseadas no que achamos que você gostaria de ver. Não perca a chance de viajar pro seu destino dos sonhos com a melhor oferta!
Só aqui na ClickBus pensamos especialmente em você com o ClubBus!

[Ler mais](#)

Área de Compras

Essa parte, também feita no figma, seria a continuação da página anterior (rolando para baixo). Nela, é possível encontrar uma lista de destinos que possam interessar o nosso cliente (que neste caso, é a Maria) que, inclusive, tem seu nome citado na página, dando mais uma ideia de exclusividade.

Logo abaixo, temos uma breve explicação para o cliente, do que é o Club Bus. Essa parte também foi baseada em elementos do próprio site da ClickBus.

Prototipagem do site

Maria, outros destinos para você ▼		
Indo para Rio de Janeiro, RJ		A partir de R\$ 46,93
Indo para Bauru, SP		A partir de R\$ 115,90
Indo para Itajaí, SC		A partir de R\$ 95,16
Indo para Balneário Camboriú, SC		A partir de R\$ 126,31
Indo para Pirajuí, SP		A partir de R\$ 133,90
Indo para Penápolis, SP		A partir de R\$ 160,10
Indo para Mirandópolis, SP		A partir de R\$ 196,90
Indo para Florianópolis, SC		A partir de R\$ 140,99
Indo para Joinville, SC		A partir de R\$ 98,99
Indo para Paraty, RJ		A partir de R\$ 76,99

Área de Ofertas

Mais uma área de ofertas, também criada no figma, que possui uma lista de destinos ofertados para o cliente (Maria).

Prototipagem do site

The wireframe shows a contact section with a light gray background. At the top, a purple heading asks 'Não encontrou o que queria?'. Below it, a white box contains the text 'Nos conte aqui sobre seus interesses, para receber ofertas e descontos no que te faz feliz!' and a large text input field with an 'Enviar' button. A separator line with the text 'Ou, continue a busca pela sua viagem ideal' follows. Below this is a white box with travel search options: radio buttons for 'Somente Ida' (selected) and 'Ida e Volta', and input fields for 'Origem' (with a location pin icon), 'Destino' (with a location pin icon), 'Ida' (with a calendar icon), and 'Volta' (with a calendar icon). A purple 'Buscar' button is to the right. At the bottom, a white box contains the text 'Você pode viajar com mais de 200 empresas de ônibus. Para descobrir o Brasil com ClickBus são mais de 4.800 destinos.' and a dark gray 'Conhecer empresas' button.

Não encontrou o que queria?

Nos conte aqui sobre seus interesses, para receber ofertas e descontos no que te faz feliz!

Enviar

Ou, continue a busca pela sua viagem ideal

☒ Somente Ida ☐ Ida e Volta

Origem De onde você vai sair? Destino Para onde você vai? Ida _/_/_ Volta _/_/_

Buscar

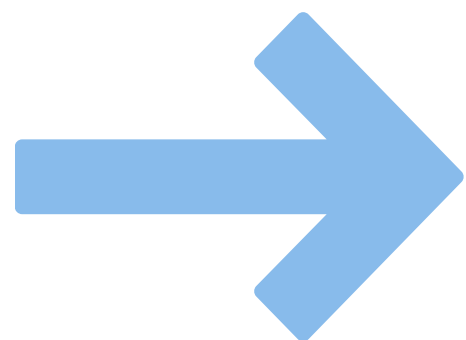
Você pode viajar com mais de 200 **empresas de ônibus**.
Para descobrir o Brasil com ClickBus são mais de 4.800 destinos.

Conhecer empresas

Área de Contato com o Cliente

Essa parte é extremamente importante para nossa solução, uma vez que ela vai ser o contato direto com o cliente, que pode fornecer um feedback sobre o nosso produto (Club Bus). O ideal não é uma caixa de input, mas para um primeiro protótipo foi o que colocamos.

Criado no figma.



**AGRADECEMOS
PELA ATENÇÃO!**