

Profissão: Cientista de Dados

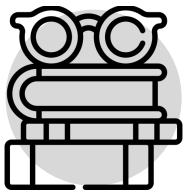


GLOSSÁRIO



Streamlit V

 Conheça o RFV



Dica: para encontrar rapidamente a palavra que procura aperte o comando CTRL+F e digite o termo que deseja achar.



Conheça o RFV



Conheça o RFV

Clustering

É um método de agrupamento de dados baseado em algoritmos. No contexto de segmentação de clientes, o clustering pode ser usado para agrupar clientes com comportamentos de compra semelhantes.

Frequência

No contexto do RFV, a frequência refere-se ao número de compras que um cliente fez em um determinado período.

CRM (Customer Relationship Management)

É uma estratégia de gestão de relacionamento com o cliente que visa entender, antecipar e gerenciar as necessidades dos clientes de uma empresa. No contexto desta aula, o CRM é usado para desenvolver campanhas de marketing baseadas na segmentação RFV.

Recência

No contexto do RFV, a recência é calculada como a distância em dias entre a data atual e a última compra do cliente.



Conheça o Scikit-learn

● RFV (Recência, Frequência e Valor)

É uma técnica de segmentação de clientes que analisa o comportamento do cliente com base em três componentes: recência, frequência e valor.

● Valor

No contexto do RFV, o valor é a soma total gasta pelo cliente em suas compras durante um determinado período.

● Segmentação

É o processo de dividir um mercado em grupos distintos de compradores que têm necessidades, características ou comportamentos diferentes que podem exigir produtos ou mix de marketing distintos. No contexto desta aula, a segmentação é baseada em regras, como o RFV.



Bons estudos!

