

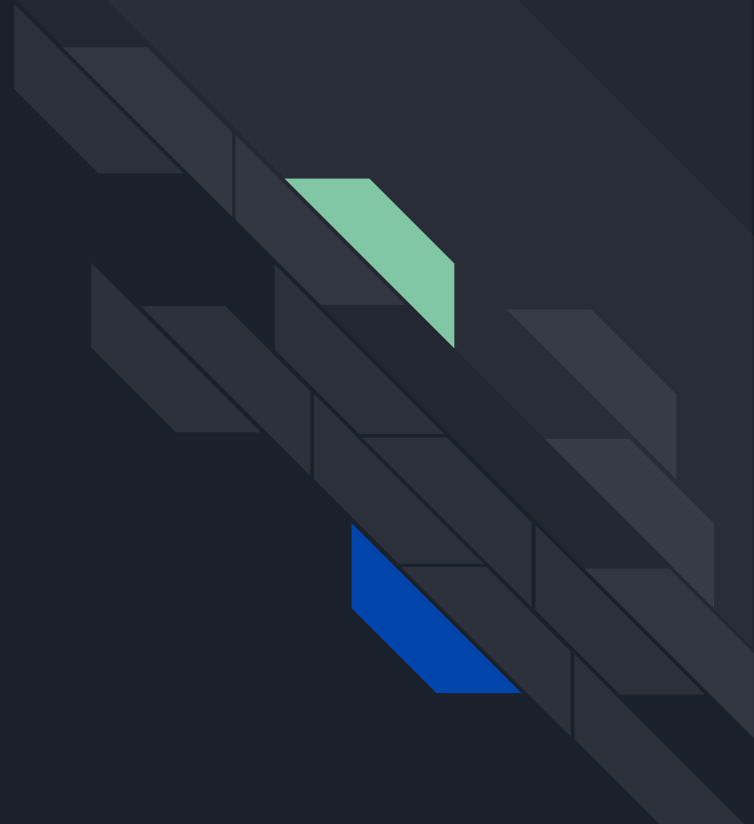


Atividade EBAC: Storytelling 01

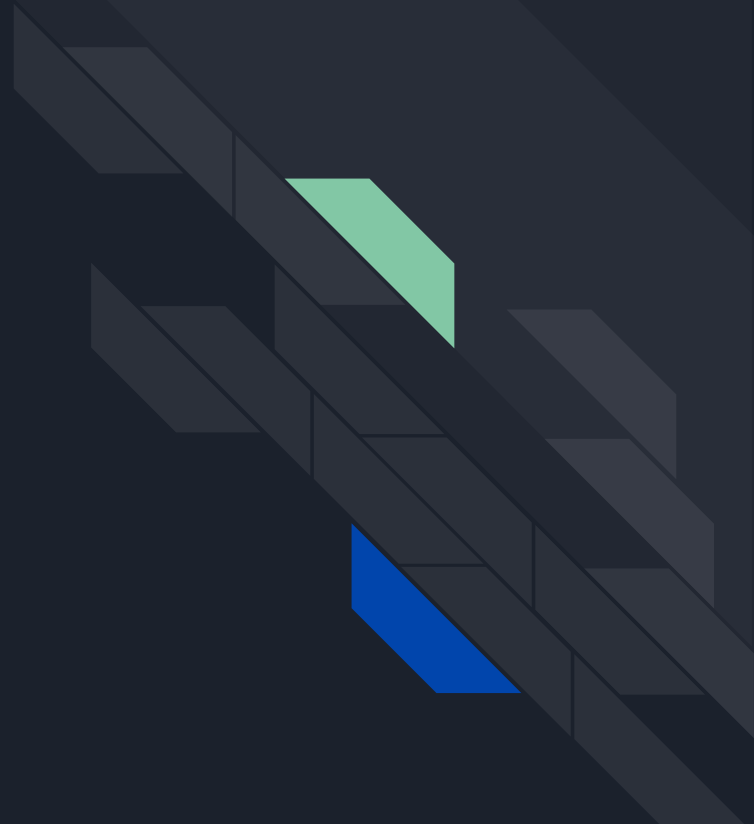
Lucas Amaral Taylor

Problema:

Identificar o motivo do aumento de clientes abandonando o carrinho de compra.



Alguns dados
importantes





Dados que levamos em consideração

Analizamos:

- Número de vendas finalizadas
- Número do abandono de carrinho
- Média do valor do frete
- Ticket Médio de vendas



O ticket médio **permaneceu igual**.
Na faixa de R\$ 54-56.

36,27%

De queda de vendas.

Comparação dos meses de janeiro e dezembro

106,54%

de aumento no abandono do carrinho.

Comparação dos meses de janeiro e dezembro

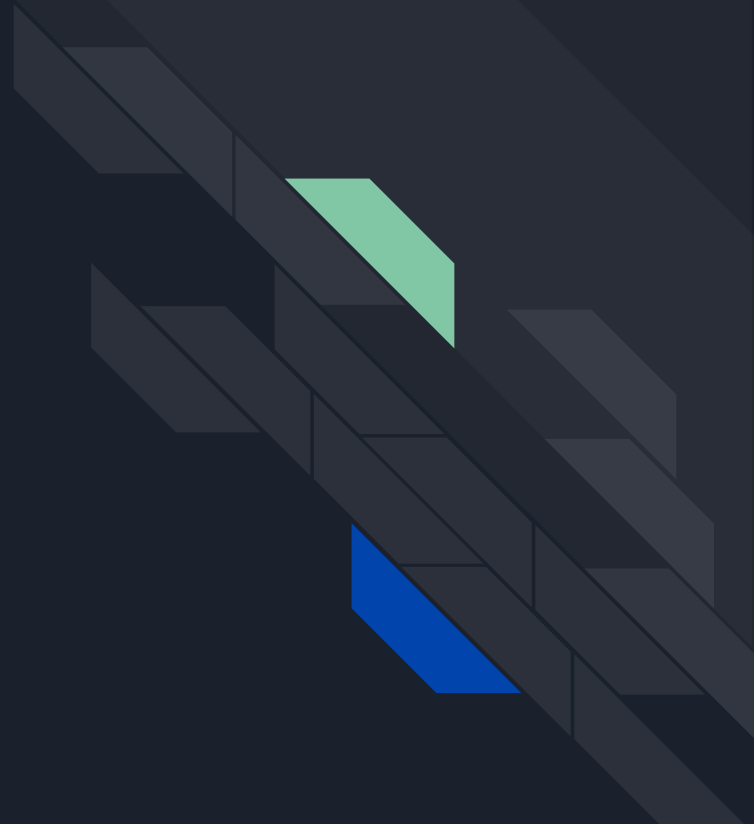
236,36%


de **aumento** no valor médio do frete.

Podemos dizer que o valor do frete **dobrou**.

Comparação dos meses de janeiro e dezembro

Podemos relacionar o aumento do valor médio do frete com a queda das vendas.





O que o nosso time
de *data* propõe
como solução?



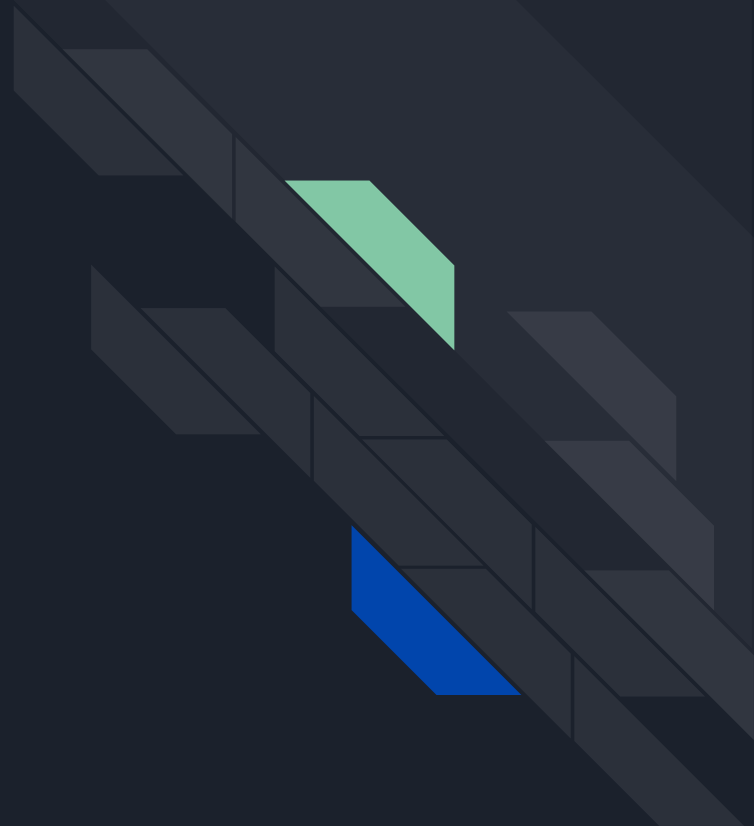
O time criou um programa com o seguinte funcionamento

Identificar um cliente
pouco propenso
abandonou o
carrinho

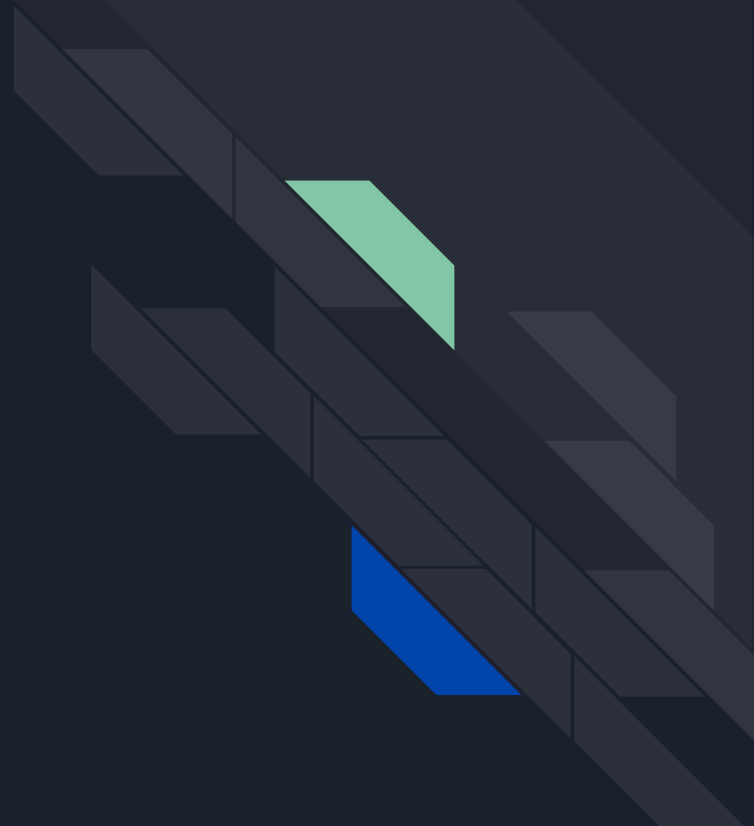


Enviar um email com
um cupom de
desconto para que
ele retorne a compra

Algumas informações do programa



9 em cada 10 previsões
são acertadas pelo
modelo.



O modelo **acerta 85%**
das pessoas que de fato
abandonam carrinho.

