

Lucas Mirachi



Case Técnico

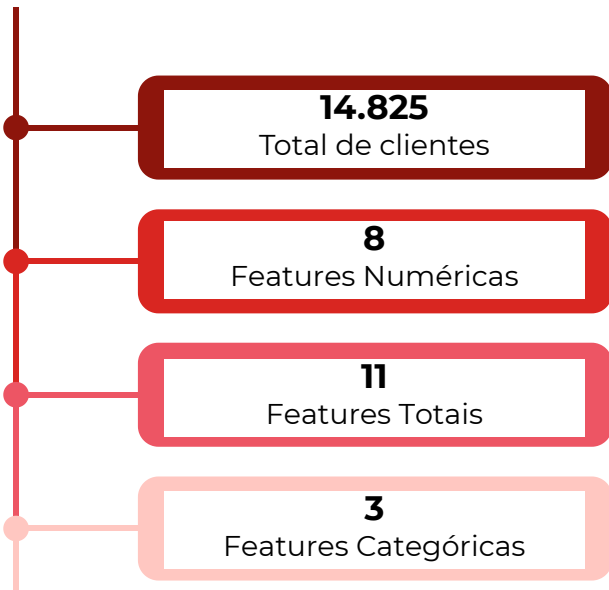
Data Science - Ifood



Contexto

Desenvolvimento de uma solução **baseada em dados** para otimizar a distribuição de cupons e ofertas aos clientes do iFood, demonstrando habilidades em análise de dados, modelagem e comunicação de resultados.

Visão Geral do Dataset



Desempenho dos modelos

Comparação de Modelos

Classificação - Previsão de Conversão

Logistic Reg.
Acc: 92.14%
AUC: 95.44%

Random Forest
Acc: 92.24%
AUC: 96.32%

Regressão - Previsão de Valor

Linear Reg.
R²: 38.33%
RMSE: 102.68

Random Forest
R²: 41.70%
RMSE: 99.84

Clustering - Segmentação

K-Means com 4 clusters
Segmentação clara por perfil de valor

CLUSTER 0 (4,398 clientes - 29.7%):

Limite médio: \$55,245

Gasto médio: \$153.21

Taxa de conversão: 99.0%

Perfil: CLIENTES DE ALTO VALOR -
Foco principal para retenção

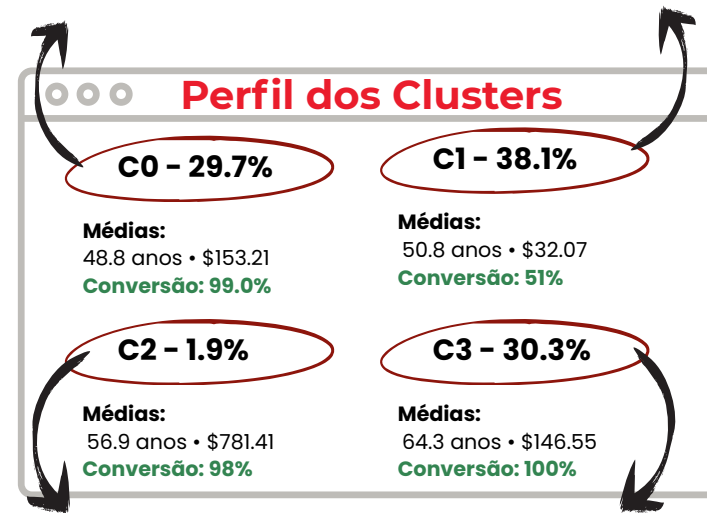
CLUSTER 1 (5,651 clientes - 38.1%):

Limite médio: \$55,924

Gasto médio: \$32.13

Taxa de conversão: 51.0%

Perfil: CLIENTES POTENCIAIS -
Oportunidade de crescimento



CLUSTER 2 (283 clientes - 1.9%):

Limite médio: \$76,403

Gasto médio: \$781.41

Taxa de conversão: 98.0%

Perfil: CLIENTES DE ALTO VALOR -
Foco principal para retenção

CLUSTER 3 (4,493 clientes - 30.3%):

Limite Médio: \$86,582

Gasto médio: \$146.55

Taxa de conversão: 100.0%

Perfil: CLIENTES DE ALTO VALOR -
Foco principal para retenção



Análise exploratória

80.8%
Taxa de Conversão Geral

11.986
Convertidos

2.839
Não Convertidos

Performance por Gênero

Feminino	Masculino	Outros
88.0% conv. \$140.92	75.6% conv. \$99.59	84.4% conv. \$124.32

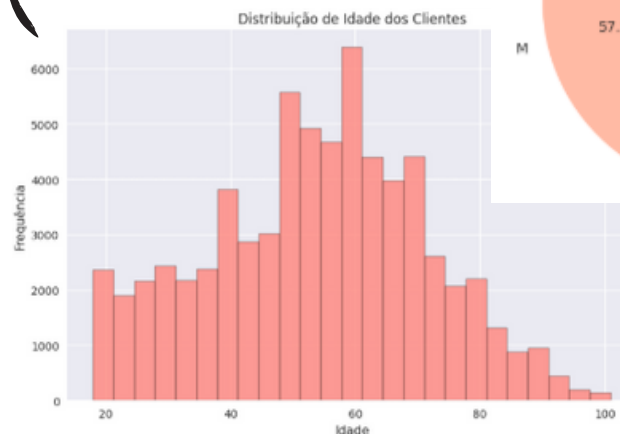
Performance por Idade

Jovem	Adulto	Maduro +
69.5% \$83.87	78.7% \$108.84	83-84% \$126-128

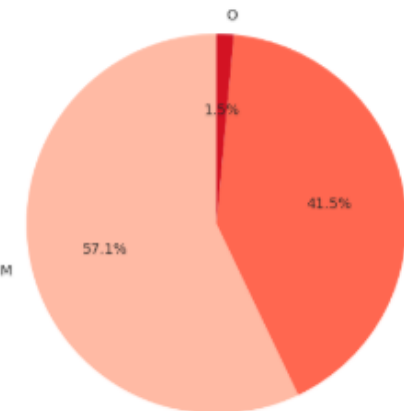
Convertidos vs. Não-Convertidos

MÉTRICA	CONVERTIDOS	NÃO-CONVERTIDOS	DIFERENÇA
Gasto Médio	\$139.66	\$21.49	6.5x maior
Idade Média	55.4 anos	49.6 anos	+ 5.8 anos
Crédito Médio	\$65.234	\$52.543	+ \$12.691

Jovem - menos que 25 anos
Jovem adulto - 25 a 34 anos
Adulto - 35 a 49 anos
Maduro - 50 a 64 anos
Idoso - mais que 65 anos



Distribuição por Gênero



INSIGHTS INICIAIS DESCOBERTOS

- **Alta conversão geral (80.8%)** indica público qualificado;
- **Mulheres performam melhor** em conversão e ticket médio;
- **Cientes mais velhos** têm maior propensão à conversão;
- **Grande diferença de valor** entre convertidos e não-convertidos;
- **Limite de crédito** correlaciona com conversão.

Próximos passos



Insights de Negócio

- Identificação de clientes de alto valor;
- Estratégias personalizadas por segmento;
- Oportunidades de crescimento quantificadas.

Próximos Passos

- Deploy dos modelos em produção;
- Integração com sistemas de CRM;
- Monitoramento contínuo de performance;
- Retreinamento automático dos modelos.



Case Ifood - Data Science

Olá, como posso ajudar?

baseado no modelo de predição, para o cliente na linha 1 da tabela, qual a probabilidade de conversão deste cliente, a previsão dos valores gastos por ele e em qual cluster ele mais se encaixaria?



digite sua mensagem...

Exemplo do modelo em produção **(POC)**

