


Suba o arquivo

Bank marketing data

Drag and drop file here

Limit 200MB per file • CSV, XLSX

Browse files

 dados_input1.csv

0.5MB

×

`st.cache` is deprecated and will be removed soon. Please use one of Streamlit's new caching commands, `st.cache_data` or `st.cache_resource`. More information [in our docs](#).

Note: The behavior of `st.cache` was updated in Streamlit 1.36 to the new caching logic used by `st.cache_data` and `st.cache_resource`. This might lead to some problems or unexpected behavior in certain edge cases.

`st.cache` is deprecated and will be removed soon. Please use one of Streamlit's new caching commands, `st.cache_data` or `st.cache_resource`. More information [in our docs](#).

Note: The behavior of `st.cache` was updated in Streamlit 1.36 to the new caching logic used by `st.cache_data` and `st.cache_resource`. This might lead to some problems or unexpected behavior in certain edge cases.

RFV

RFV significa recência, frequência, valor e é utilizado para segmentação de clientes bas de compras dos clientes e agrupa eles em clusters parecidos. Utilizando esse tipo de agr ações de marketing e CRM melhores direcionadas, ajudando assim na personalização do cont

Para cada cliente é preciso calcular cada uma das componentes abaixo:

- Recência (R): Quantidade de dias desde a última compra.
- Frequência (F): Quantidade total de compras no período.
- Valor (V): Total de dinheiro gasto nas compras do período.

E é isso que iremos fazer abaixo.

Recência (R)

Dia máximo na base de dados: 2021-12-09 00:00:00

Quantos dias faz que o cliente fez a sua última compra?

	ID_cliente	DiaUltimaCompra	Recencia
0	12747	2021-12-07 00:00:00	
1	12748	2021-12-09 00:00:00	
2	12749	2021-12-06 00:00:00	
3	12820	2021-12-06 00:00:00	
4	12821	2021-05-09 00:00:00	

Frequência (F)

Quantas vezes cada cliente comprou com a gente?

	ID_cliente	Frequencia
0	12747	
1	12748	
2	12749	
3	12820	
4	12821	

Valor (V)

Quanto que cada cliente gastou no periodo?

	ID_cliente	Valor
0	12747	
1	12748	
2	12749	
3	12820	
4	12821	

Tabela RFV final

ID_cliente	Recencia	Frequencia	Valor
12747	2	11	
12748	0	178	
12749	3	5	
12820	3	4	
12821	214	1	

Segmentação utilizando o RFV

Um jeito de segmentar os clientes é criando quartis para cada componente do RFV, sendo que o melhor quartil é chamado de 'A', o segundo melhor quartil de 'B', o terceiro melhor de 'C' e o pior de 'D'. O melhor e o pior depende da componente. Po exemplo, quanto menor a recência melhor é o cliente (pois ele comprou com a gente tem pouco tempo) logo o menor quartil seria classificado como 'A', já pra componente frêquencia a lógica se inverte, ou seja, quanto maior a frêquencia do cliente comprar com a gente, melhor ele/a é, logo, o maior quartil recebe a letra 'A'.

Se a gente tiver interessado em mais ou menos classes, basta a gente aumentar ou diminuir o número de quantils pra cada componente.

Quartis para o RFV

	Recencia	Frequencia	Valor
0.25	17	1	
0.5	50	2	
0.75	143	5	

Tabela após a criação dos grupos

ID_cliente	Recencia	Frequencia	Valor	R_quartil	F_quartil	V_quartil
12747	2	11	4196.01	A	A	A
12748	0	178	31533.04	A	A	A
12749	3	5	4090.88	A	B	A
12820	3	4	942.34	A	B	B
12821	214	1	92.72	D	D	D

Quantidade de clientes por grupos


RFV_Score	count
AAA	
DDD	
DDC	
BBB	
CDD	
BAA	
ABB	
CDC	
BDD	
CBB	

Clientes com menor recência, maior frequência e maior valor gasto

ID_cliente	Recencia	Frequencia	Valor	R_quartil	F_quartil	V_quartil
15311	0	87	49024.04	A	A	A
13089	2	93	48391.47	A	A	A
17841	1	115	40940.46	A	A	A
13694	3	40	37030.67	A	A	A
16013	3	45	32734.4	A	A	A
12748	0	178	31533.04	A	A	A
13798	1	55	31015.77	A	A	A
16422	17	49	30033.4	A	A	A
13408	1	62	28117.04	A	A	A
17949	1	39	25524.39	A	A	A

Ações de marketing/CRM

ID_cliente	Recencia	Frequencia	Valor	R_quartil	F_quartil	V_quartil	RFV_Score	acoes de marketing/crm
12747	2	11	4196.01	A	A	A	AAA	Enviar cupons de desconto, Pe
12748	0	178	31533.04	A	A	A	AAA	Enviar cupons de desconto, Pe
12749	3	5	4090.88	A	B	A	ABA	None
12820	3	4	942.34	A	B	B	ABB	None
12821	214	1	92.72	D	D	D	DDD	Churn! clientes que gastaram b

 Download

Quantidade de clientes por tipo de ação

acoes de marketing/crm	count
None	
Enviar cupons de desconto, Pedir para indicar nosso produto pra algum amigo, Ao la	
Churn! clientes que gastaram bem pouco e fizeram poucas compras, fazer nada	
Churn! clientes que gastaram bastante e fizeram muitas compras, enviar cupons de d	

