



HAL9000

turning data into revenue



- Apresentação da ideia
- Processo de desenvolvimento
- Reflexão e melhorias futuras

Como transformar dados gerados
pelas soluções Plusoft
em lucro?

1

Cliente aciona o banco



2

Banco resolve o problema com o apoio das soluções da Plusoft



3

Sistema HAL9000 alerta a empresa sobre oportunidades de vendas



4

A empresa usa as informações disponíveis para fechar uma venda



Consumer Financial Protection Bureau (CFPB): Consumer Complaint Database

Agência independente do governo dos Estados Unidos criada em 2010.
Disponibiliza cerca de 5MM de reclamações de consumidores relacionadas a práticas financeiras abusivas.

<https://www.consumerfinance.gov/>

ETAPAS DO PROJETO

Enfrentar a falta dos dados

Nosso projeto fez uso de 5 milhões de reclamações reais oferecidas pelo CFPB, o Procon das instituições financeiras americanas

| Company | Type | Set Date | Open Date | Set Status |
|-----------------|-----------|------------|------------|------------|
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |
| Bank of America | Complaint | 2018-01-01 | 2018-01-01 | Open |

Enriquecer a base de dados com data science

- Extraímos o score de sentimento das reclamações
- Geramos dados de interesse a partir do Banco e do CEP
- Mais de 130 variáveis consideradas

Modelo: gpt-4o-mini-2024-07-18 (OpenAI)

Sistema que identifica oportunidades de vendas

Agrupamos as reclamações e as classificamos para então identificar as melhores sugestões de produtos e serviços.

Modelos:

K-Means (scikit-learn)
gpt-4o-mini-2024-07-18 (OpenAI)

Considerar o lado do cliente

Nossa missão é oferecer informações suficientes para que a instituição possa tomar a melhor decisão.

Por isso, desenvolvemos um sistema 100% consultivo, onde a decisão final é sempre da empresa.

Também consideramos questões de segurança de dados, enfatizando a conformidade com a LGPD.



Inovar com o uso de embeddings

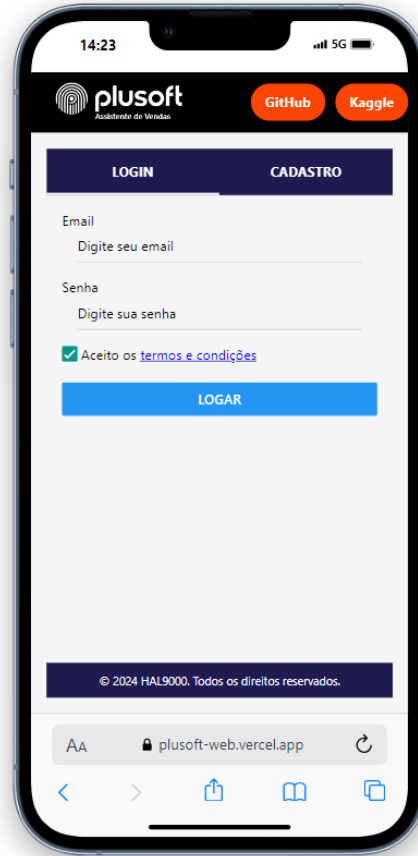
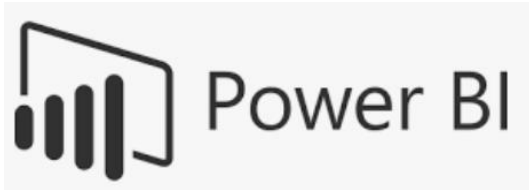
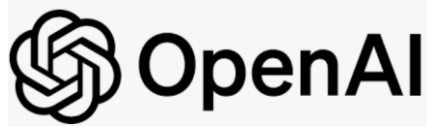
Textos são difíceis de modelar. Por isso, usamos a pedra fundamental que permitiu o desenvolvimento da IA generativa e do processamento de linguagem natural.

Modelo: text-embedding-3-small (OpenAI)

Mostrar que nosso projeto vale a pena

- Criamos um portal para operar o sistema e verificar sua eficiência.
- Numa amostra de 5.000 reclamações, geramos uma receita potencial de 1,5MM \$ ao ano
- E tudo isso ao custo de apenas 5,33 dólares

Data Science



Frontend



Backend



MODELO DE NEGÓCIO

Consultoria

Por uso

Success Fee

| Preço | R\$15.000 / mensal | R\$.50 / por uso | R\$10% do lucro gerado |
|---------------------|---|--|---|
| Produtos | <ul style="list-style-type: none">Acompanhamento contínuo do projeto.Customização total das soluções e dos relatórios.Relatórios detalhados e preditivos. | <ul style="list-style-type: none">Acesso a todas as funcionalidades preditivas.Relatórios básicos automatizados.Sugestão de oportunidades de vendas. | <ul style="list-style-type: none">Análise preditiva completa e personalizada.Relatórios avançadosAcompanhamento do impacto financeiro |
| Usos | <ul style="list-style-type: none">Sem limites | <ul style="list-style-type: none">Volume de feedbacks analisados determinado pelo cliente. | <ul style="list-style-type: none">Ilimitado enquanto houver sucesso nos resultados |
| Serviços adicionais | Consultoria dedicada e suporte prioritário incluídos. | Suporte padrão e consultoria sob demanda com custo adicional. | Consultoria estratégica para otimização de dados e integração com plataformas existentes. |

1. Relevância e Alinhamento

- Foco do projeto desde o início.

2. Nicho de mercado e implantação

- Setor financeiro. Alta taxa de reclamações não resolvidas no Procon, e diversos clientes Plusoft.

3. Inovação

- O Uso de IA Generativa específica para a realidade das empresas é certamente o futuro.
- Também inovamos ao enriquecer a base de dados bruta, incluindo o uso de embeddings.

4. MVP

- MVP completamente funcional e hospedado na nuvem.

5. Melhorias Futuras:

- Usar dados da realidade brasileira
- Aumentar a quantidade de informações do usuário para que o sistema gere sugestões de vendas ainda mais apropriadas.
- Implementação na Apple Store ou Google Play
- Acrescentar mais dimensões ao nosso sistema de recomendação (prioridade de atendimento, probabilidade de uma reclamação parar na justiça, etc)

EQUIPE



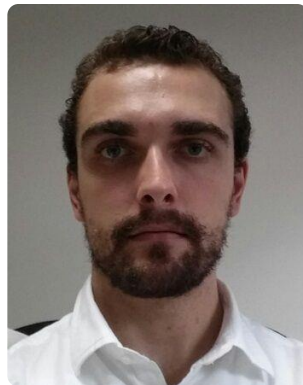
**DIOGO
GALLINA**

Desenvolvedor FullStack



**RAFAEL
KLANFER**

Desenvolvedor Python



**PEDRO
ARCHILHA**
Software Quality
Assurance



**PEDRO
RODRIGUES**

Estagiário em tecnologia



**JOÃO
DUBAS**

Analista de Devops