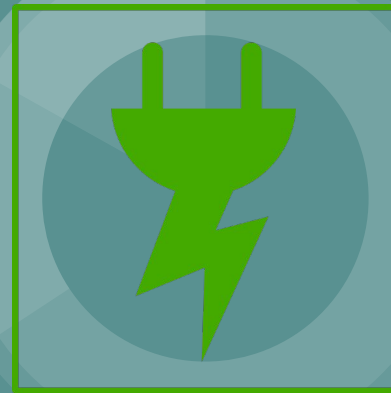


Recomendações de Investimentos para

Eletrocanas



Por Emerson Silva, Cientista de Dados

**A empresa possui um capital disponível para investimento,
mas onde aplicá-lo para obter o maior retorno?**

Devemos melhorar o site ou focar no app?

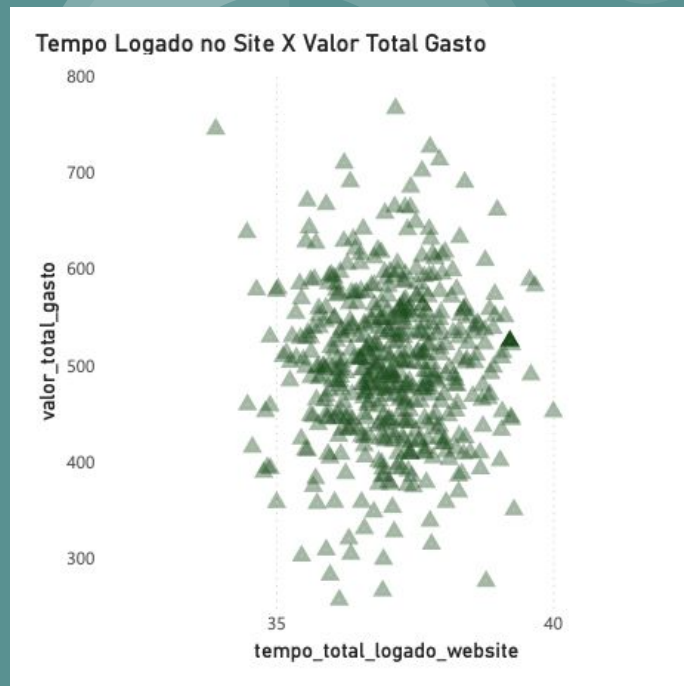
**Realizamos uma Análise nos dados e aplicamos técnicas de
Machine Learning para embasar nossa decisão nestas respostas**



Exploramos os dados para entender os padrões de consumo dos clientes

E ao analisar a relação entre o *tempo logado no site* e o valor gasto, encontramos uma correlação muito baixa

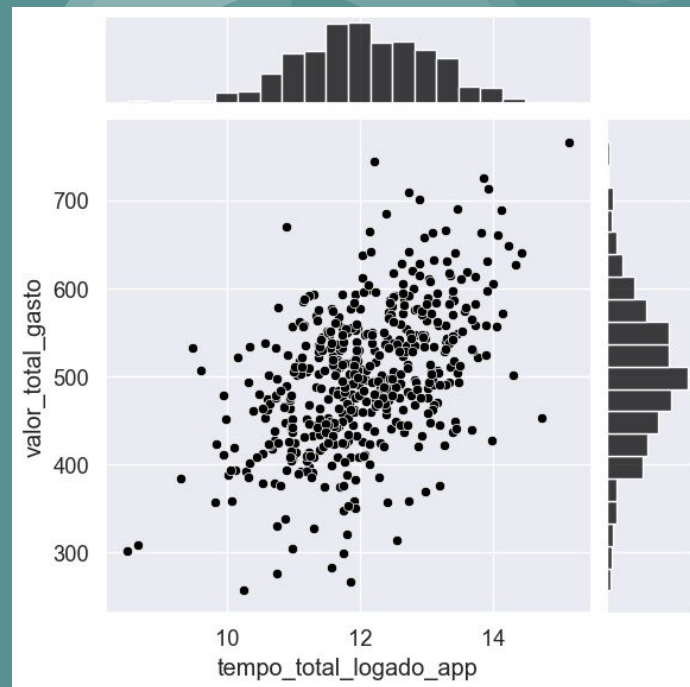
Ou seja, mais tempo no site não demonstra impactar significativamente no valor total gasto pelo cliente



Já no app, o cenário foi diferente!

houve uma correlação positiva

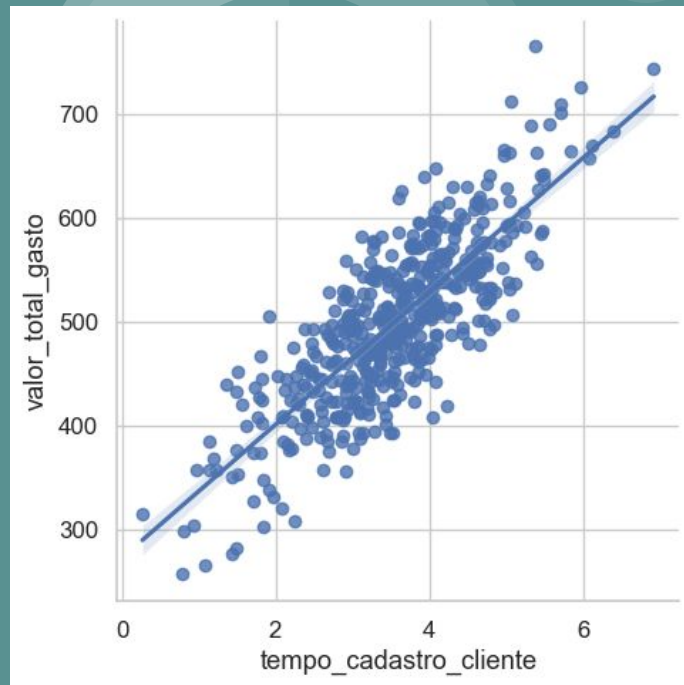
indicando que usuários que passam *mais tempo no app* tendem a gastar mais em média



A correlação mais forte não veio do App, muito menos do Site

Percebemos que há uma alta correlação entre o *tempo de cadastro do cliente* com o valor total gasto

indicando que usuários que possuem mais tempo de casa, aqueles com mais tempo cadastrado, tendem a ter um valor total gasto significativamente maior



Mas calma! Ainda não acabou!
Testamos três modelos de Machine Learning para saber o quanto cada cenário pode impactar

O modelo escolhido foi o de Regressão Linear, que apresentou um R^2 de 98%. Significando que com este modelo conseguimos prever com alta precisão o valor gasto pelos clientes

O MAE (*Erro Médio Absoluto*) foi de 7,76, um erro muito baixo considerando que o gasto médio por cliente é de 499,31



A partir dos resultados com o melhor modelo testado, obtivemos os seguintes *Insights e Recomendações Estratégicas*

Investir no app traz maior retorno que no site

Cada aumento de 1 unidade no tempo logado no app resulta em um acréscimo médio de R\$38,57 no gasto do cliente ao mês, enquanto para o site não há diferenças significativas (R\$ 0.68)



A partir dos resultados com o melhor modelo testado, obtivemos os seguintes *Insights e Recomendações Estratégicas*

Interatividade impulsiona vendas

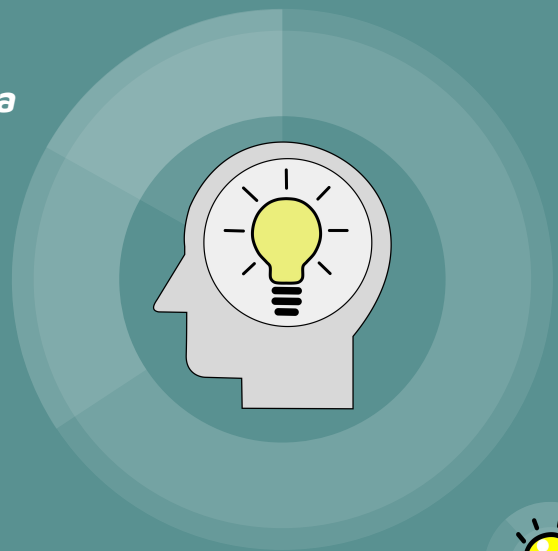
O aumento de 1 clique por sessão no app gera um incremento de R\$26,24 no gasto médio do cliente ao mês. Logo, deve-se melhorar a interface do app para incentivar mais interações



A partir dos resultados com o melhor modelo testado,
obtivemos os seguintes *Insights e Recomendação Estratégica*

Fidelização é um fator-chave!

Clientes mais antigos gastam mais. A cada 1 ano adicional de cadastro, o cliente tende a gastar em média R\$63,74 a mais por mês, logo, será lucrativo criar programas de retenção, como benefícios para clientes fiéis



Conclusão e Próximos Passos

- Focar no app para aumentar o engajamento e as vendas
- Criar estratégias para fidelizar clientes antigos
- Evitar investimentos significativos no site
- Monitorar os resultados e ajustar as estratégias conforme necessário.

Nossa análise mostra que pequenas melhorias podem resultar em um impacto expressivo no faturamento.

