**Churn de Clientes**

Uma empresa de Telefonia enfrenta um alto índice de churn (cancelamento de assinaturas), o que impacta diretamente sua receita e crescimento a longo prazo.

Apesar de oferecer serviços competitivos, a empresa ainda não consegue identificar com precisão quais fatores levam os clientes a cancelar suas assinaturas e quais ações preventivas podem ser tomadas para reter esses clientes. A dificuldade em prever o comportamento dos assinantes com base em seus padrões de uso e características individuais limita a capacidade da empresa de criar estratégias eficazes de retenção.

Dados:

Maior65Anos: Indica se o cliente tem mais de 65 anos.

Conjuge: Indica se o cliente é casado ou tem um cônjuge.

Dependentes: Indica se o cliente tem dependentes.

MesesDeContrato: O número de meses que o cliente está no contrato atual.

TelefoneFixo: Indica se o cliente possui uma linha de telefone fixo.

VariasLinhasTelefonicas: Indica se o cliente possui várias linhas telefônicas.

ServicoDeInternet: Indica se o cliente utiliza o serviço de internet.

SegurancaOnline: Indica se o cliente contratou serviços de segurança online.

BackupOnline: Indica se o cliente contratou serviços de backup online.

SeguroNoDispositivo: Indica se o cliente contratou seguro para dispositivos.

SuporteTecnico: Indica se o cliente contratou suporte técnico adicional.

TVaCabo: Indica se o cliente possui serviço de TV a cabo.

StreamingDeFilmes: Indica se o cliente contratou serviços de streaming de filmes.

TipoDeContrato: O tipo de contrato que o cliente possui (mensal, anual, etc.).

PagamentoOnline: Indica se o cliente opta por pagamento online.

FormaDePagamento: A forma de pagamento utilizada pelo cliente (cartão de crédito, débito, etc.).

ContaMensal: O valor mensal que o cliente paga pelos serviços.

Churn: Indica se o cliente cancelou o serviço (churn = sim/não).

Faça uma análise de dados, que ajude a empresa a identificar qual é o perfil e quais são as características dos clientes que possuem risco de churn